



AKADEMIA
ROZWOJU
OSOBISTEGO
"KOMPAS"
MAŁGORZATA
DUDEK

★★★★★ 4,8 / 5

5 423 oceny

Video marketing

Numer usługi 2025/05/20/8826/2758701

📍 Olsztyn / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 06.08.2025 do 07.08.2025

2 400,00 PLN brutto

2 400,00 PLN netto

150,00 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie "Video marketing" skierowane jest do:

- właścicieli i pracowników firm pracujących na stanowiskach związanych z obsługą klienta,
- przedsiębiorców samodzielnie zajmujących się przygotowaniem reklamy lub prezentacji swojej marki w social-mediach
- osób odpowiedzialnych za prowadzenie działań marketingowych w swoim przedsiębiorstwie
- pracowników firmy

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

05-08-2025

Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Video marketing" przygotowuje uczestnika do wykorzystywania wiedzy z zakresu video marketingu w celu wprowadzenia najnowocześniejszych działań promocyjnych w firmie oraz tworzenia treści marketingowych w oparciu o najważniejsze wartości swojej marki.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
tworzy treści video marketingowe	używa emocji, gestów i postaw podczas pracy przed kamerą	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	tworzy materiały reklamowe (filmy), które zwiększą zaangażowanie odbiorców i potencjalnych klientów	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	charakteryzuje znaczenie i przyszłość content video w marketingu	Test teoretyczny
	wymienia kluczowe aspekty do rozważenia przed rozpoczęciem produkcji treści video, w tym planowanie, budżetowanie, wybór sprzętu i zasobów	Test teoretyczny
stosuje wiedzę z zakresu video marketingu, filarów content marketingu i podstawowych formatów video	wymienia różnice między działaniami kontentowymi, a reklamowymi	Test teoretyczny
	wymienia sześć podstawowych formatów video marketingu	Test teoretyczny
	charakteryzuje pojęcie Call to Action	Test teoretyczny
	wymienia kluczowe elementy scenariusz promocyjnego video	Test teoretyczny
	charakteryzuje, jak przyciągnąć i utrzymać uwagę widza w krótkich formach video	Test teoretyczny
	wymienia, które elementy są kluczowe dla jakości produkcji video	Test teoretyczny
	wymienia 3 filary dobrego video contentu	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Szkolenie "Video marketing" przygotowuje uczestnika do pozycjonowania swojej marki w Internecie we właściwym segmencie rynkowym poprzez zdobycie kompetencji wykorzystywania nowoczesnych narzędzi marketingowych do osiągnięcia celów sprzedażowych.

Szkolenie "Video marketing" skierowane jest do:

- właścicieli i pracowników firm pracujących na stanowiskach związanych z obsługą klienta,
- przedsiębiorców samodzielnie zajmujących się przygotowaniem reklamy lub prezentacji swojej marki
- osób odpowiedzialnych za prowadzenie działań marketingowych w swoim przedsiębiorstwie
- pracowników firmy

Szkolenie będzie się składało z części teoretycznej i części praktycznej z wykorzystaniem następujących metod aktywizacyjnych uczestników:

- mini wykład
- ćwiczenia indywidualne
- case study
- burza mózgów
- praca w grupach

Program szkolenia

Dzień 1

1. Content Video - absolutna przyszłość marketingu czyli dlaczego musisz to mieć!
2. Co musisz wiedzieć zanim zaczniesz produkować treści video?
3. Działania kontentowe vs. działania reklamowe – co wybrać?
4. Tutorial, Unboxing czy Webinar? Sześć podstawowych formatów video marketingu
5. Call to Action – co to jest i jak to użyć w budowaniu content video?
6. Jak zaprojektować i stworzyć scenariusz promocyjnego video?
7. Sztuka pozyskiwania percepcji w krótkich formach video
8. Czego potrzebujesz do nagrań video? Co musisz mieć, a z czego możesz zrezygnować?
9. Dźwięk, kadr, persona – 3 filary dobrego video contentu

Dzień 2

1. Co mówić żeby nas słuchali i jak wyglądać żeby chcieli nas oglądać?
2. 5 elementów przekazu video, które musisz opanować do perfekcji

3. 10 najczęstszych błędów w podejściu do video marketingu

Warsztaty:

- Nagrywanie krótkich filmów w 3 wybranych formatach video
- Feedback grupowy
- Praktyczna nauka pisania scenariuszy do krótkich form video
- Jak używać emocji, gestów i postaw podczas pracy przed kamerą?

4. Test wiedzy, wykonywany za pomocą narzędzi cyfrowych walidujący kompetencje nabyte podczas szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 19 Content Video	Ziemowit Sosiński	06-08-2025	09:00	09:30	00:30	Tak
2 z 19 Co musisz wiedzieć zanim zaczniesz produkować treści video?	Ziemowit Sosiński	06-08-2025	09:30	10:00	00:30	Tak
3 z 19 Działania contentowe vs. działania reklamowe – co wybrać?	Ziemowit Sosiński	06-08-2025	10:00	11:00	01:00	Tak
4 z 19 Tutorial, Unboxing czy Webinar? Sześć podstawowych formatów video	Ziemowit Sosiński	06-08-2025	11:00	12:00	01:00	Tak
5 z 19 Przerwa	Ziemowit Sosiński	06-08-2025	12:00	12:30	00:30	Tak
6 z 19 Call to Action – co to jest i jak to użyć w budowaniu content video?	Ziemowit Sosiński	06-08-2025	12:30	13:00	00:30	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
7 z 19 Jak zaprojektowa- ć i stworzyć scenariusz promocyjnego video?	Ziemowit Sosiński	06-08-2025	13:00	13:30	00:30	Tak
8 z 19 Sztuka pozyskiwania percepcji w krótkich formach video	Ziemowit Sosiński	06-08-2025	13:30	14:00	00:30	Tak
9 z 19 Czego potrzebujesz do nagrań video? Co musisz mieć, a z czego możesz zrezygnować?	Ziemowit Sosiński	06-08-2025	14:00	14:30	00:30	Tak
10 z 19 Dźwięk, kadr, persona – 3 filary dobrego video contentu	Ziemowit Sosiński	06-08-2025	14:30	15:30	01:00	Tak
11 z 19 Co mówić żeby nas słuchali i jak wyglądać żeby chcieli nas oglądać?	Ziemowit Sosiński	07-08-2025	09:00	09:30	00:30	Tak
12 z 19 5 elementów przekazu video, które musisz opanować do perfekcji	Ziemowit Sosiński	07-08-2025	09:30	10:00	00:30	Tak
13 z 19 10 najczęstszych błędów w podejściu do video marketingu	Ziemowit Sosiński	07-08-2025	10:00	10:30	00:30	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
14 z 19 Nagrywanie krótkich filmów w 3 wybranych formatach video	Ziemowit Sosiński	07-08-2025	10:30	12:00	01:30	Tak
15 z 19 przerwa	Ziemowit Sosiński	07-08-2025	12:00	12:30	00:30	Tak
16 z 19 Feedback grupowy	Ziemowit Sosiński	07-08-2025	12:30	13:30	01:00	Tak
17 z 19 Praktyczna nauka pisanie scenariuszy do krótkich form video	Ziemowit Sosiński	07-08-2025	13:30	14:30	01:00	Tak
18 z 19 Jak używać emocji, gestów i postaw podczas pracy przed kamerą?	Ziemowit Sosiński	07-08-2025	14:30	15:15	00:45	Tak
19 z 19 Test wiedzy- Walidacja	-	07-08-2025	15:15	15:30	00:15	Tak

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	150,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Ziemowit Sosiński

Trener specjalizujący się w strategiach marketingowych, strategiach komunikacji marki, Public Relations, sprzedaży, komunikacji interpersonalnej, budowie marki osobistej, zarządzaniu i przywództwie.

Posiada doświadczenie korporacyjne na stanowiskach związanych ze sprzedażą w tym managera sprzedaży odpowiedzialnego na 1/3 kraju, budowa i prowadzenie firm branży marketingowej i reklamowej (z wykorzystaniem Video Marketingu w sieci).

Pedagog - Wyższa Szkoła Pedagogiczna TWP, Specjalista z zakresu Public Relations – Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej w Sopocie, Certyfikowany Trener Biznesu – Akademia SET, Certyfikowany Storyteller – Mistrzowska Szkoła Storytellingu Biznesowego w Biznesie, Coach – Studium Zawodowe Coacha Biznesu NOVO w Warszawie

Trener stworzył i od 15 lat zarządza firmami marketingowymi i reklamowymi. Od lat bierze aktywny udział w procesie sprzedaży i w negocjacjach największych kontraktów branżowych, a także w procesie obsługi kluczowych klientów. Trener od wielu lat współpracował i współpracuje z wieloma międzynarodowymi i krajowymi agencjami reklamowymi w ramach kampanii marketingowych dla różnych firm. Trener również buduje i wdraża strategie marketingowe i komunikacyjne dla małych i średnich przedsiębiorstw, a także doradza firmom w zakresie public relations.

Trener posiada ponad 80h doświadczenia w prowadzeniu szkoleń z zakresu video marketingu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników usługi:

- scenariusz szkolenia,
- materiały szkoleniowe (notes, długopis)
- skrypt podsumowujący wiedzę zdobytą na szkoleniu

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy i przypisanego ID wsparcia oraz spełnienie wszystkich warunków uczestnictwa w projekcie określonych przez Operatora.

Informacje dodatkowe

- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.
- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.
- Szkolenie trwa 16 godzin dydaktycznych.
- Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi.

Warunki techniczne

Usługa walidacji zostanie przeprowadzona w formie zdalnej na platformie ZOOM. Jest to platforma webinarowa do przeprowadzania szkoleń online, kursów online, spotkań biznesowych i wideokonferencji.

Dwa dni przed szkoleniem zostanie wysłany link do szkolenia uczestnikowi i operatorowi, który umożliwi dostęp do zdalnej usługi szkoleniowej. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika na 2 dni przed planowanym szkoleniem. Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg harmonogramu szkolenia.

Uczestnik musi dysponować:

- dostępem do internetu: minimalne wymagania (wyrażone w prędkości łącza internetowego):

Dźwięk - 512 kbps, Dźwięk + obraz SD - 512 kbps + 1 Mbps, Dźwięk + obraz HD - 512 kbps + 2Mbps, współdzielenie ekranu (Tryb LiteQ) - 2 Mbps, współdzielenie ekranu (Tryb HighQ) -2-5 Mbps, współdzielenie ekranu (oparte na przeglądarce) - 1-4 Mbps,

- uaktualnioną wersją przeglądarki internetowej: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera;

- minimalne wymagania sprzętowe: komputer stacjonarny lub laptop z procesorem dwurdzeniowy 2GHz lub lepszym, Pamięć RAM 4GB lub więcej, System operacyjny Windows 10, Mac OS najnowsza wersja, Linux, Chrome OS;

- wbudowana lub zewnętrzna kamera internetowa (obowiązkowe),

- wbudowane lub zewnętrzne głośniki lub słuchawki (obowiązkowe),

- wbudowany lub zewnętrzny mikrofon (obowiązkowe),

- wbudowana lub zewnętrzna klawiatura (obowiązkowe),

- mysz lub wbudowany touchpad (obowiązkowe).

Podstawą do rozliczenia usługi jest przedstawienie wygenerowanego z systemu raportu walidacji, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

Walidacja zostanie przeprowadzona 15.11.2024 w godzinach 15:10-15:30 przy wykorzystaniu testu wiedzy, wykonywanego za pomocą narzędzi cyfrowych, walidującego kompetencje nabyte podczas szkolenia.

Adres

ul. Dąbrowszczaków 39/216

10-542 Olsztyn

woj. warmińsko-mazurskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Natalia Jankowska

E-mail biuro@akademiakompas.pl

Telefon (+48) 533 804 494