



AKADEMIA AQUA

FLY Miłosz

Dąbrowski

★★★★★ 5,0 / 5

1 230 ocen

Sprzedaż ekspercka w mediach społecznościowych – strategia, kampanie, analiza

Numer usługi 2025/05/28/43359/2777025

📍 Olsztyn / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 20.08.2025 do 21.08.2025

2 200,00 PLN brutto

2 200,00 PLN netto

137,50 PLN brutto/h

137,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest dedykowane dla osób, które mają niewielkie doświadczenie w promocji swojej działalności w mediach społecznościowych, a chcą poznać skuteczne rozwiązania i z powodzeniem wykorzystać potencjał SM.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

6

Data zakończenia rekrutacji

19-08-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usług Szkoleniowo-Rozwojowych SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój praktycznych umiejętności w zakresie sprzedaży eksperckiej w mediach społecznościowych. Uczestnicy poznają zaawansowane techniki planowania treści, tworzenia kampanii promocyjnych oraz analizy skuteczności działań marketingowych. Skupimy się na świadomym budowaniu marki osobistej i eksperckiej, projektowaniu kampanii reklamowych oraz interpretacji danych z narzędzi analitycznych takich jak Facebook Insights, Instagram, YouTube Studio czy Google Analytics. Nauczymy się

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Tworzy treści sprzedażowe dopasowane do grupy docelowej	Opracowuje minimum 3 posty promujące usługę lub produkt z CTA	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uzasadnia dobór treści i formatów względem grupy docelowej	Obserwacja w warunkach symulowanych
Projektuje kampanię reklamową w Meta Ads Manager	Dobiera cel kampanii, grupę docelową i budżet zgodnie z założonym celem sprzedażowym	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wskazuje odpowiednie formaty reklamowe i miejsca wyświetlania	Obserwacja w warunkach symulowanych
Buduje markę ekspercką	Tworzy opis ekspercki oraz bio zgodne z zasadami komunikacji w SM	Wywiad swobodny
	Przygotowuje strukturę profilu firmowego z elementami wyróżniającymi markę	Wywiad swobodny
Analizuje dane z narzędzi analitycznych	Wskazuje kluczowe dane do oceny skuteczności kampanii z Facebook/Instagram/YouTube	Wywiad swobodny
	Formułuje minimum 2 rekomendacje optymalizacyjne na podstawie danych	Wywiad swobodny
	Tworzy tygodniowy harmonogram treści w co najmniej dwóch kanałach	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uwzględnia recykling treści i dopasowanie formatu do specyfiki kanału	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Usługa "Sprzedaż ekspercka w mediach społecznościowych – strategia, kampanie, analiza" jest dedykowane dla osób, które mają niewielkie doświadczenie w promocji swojej działalności w mediach społecznościowych, a chcą poznać skuteczne rozwiązania i z powodzeniem wykorzystać potencjał SM w celu rozwoju swojej działalności.

Zakres tematyczny szkolenia:

Sprzedaż ekspercka w mediach społecznościowych – strategia, kampanie, analiza

1. Psychologia sprzedaży eksperckiej

- Rola zaufania w budowaniu marki eksperckiej
- Proces decyzyjny klienta w internecie
- Jak budować ekspercki wizerunek w SM

2. Tworzenie treści konwertujących

- CTA, lead magnety, język korzyści
- Wybór formatów (grafika, video, karuzele, reels)
- Narzędzia graficzne – Canva, Adobe Express

3. Budowanie marki osobistej

- Zasady prowadzenia eksperckiego profilu
- Bio, zdjęcia, nagłówki, spójność komunikacji
- Przykłady silnych marek osobistych

4. Projektowanie kampanii reklamowej

- Cele kampanii, budżety, targetowanie, remarketing
- Meta Ads Manager – przegląd i konfiguracja
- Kreacja graficzna reklamy – praktyczne ćwiczenia

5. Video marketing

- Skuteczność formatu video w sprzedaży
- YouTube, Reels, Shorts – wybór kanału
- Scenariusze video dla eksperta

6. Analityka działań promocyjnych

- Facebook Insights, Instagram, YouTube Studio
- Google Analytics – najważniejsze metryki
- Jak wyciągać wnioski i poprawiać działania

7. Strategia i harmonogram treści

- Kanały komunikacji i recykling treści
- Plan publikacji – kalendarz, częstotliwość, formaty
- Automatyzacja i planery treści

8. Walidacja wiedzy i umiejętności

- Zadanie praktyczne: zaplanowanie kampanii sprzedażowej
- Wywiad z walidatorem: analiza strategii i zrozumienie procesów

W miejscu realizowania usługi znajdują się wszystkie niezbędne narzędzia potrzebne do realizacji usługi (komputery z odpowiednim oprogramowaniem, Internet).

Teoria: 6 godzin dydaktycznych

Praktyka: 8 godzin dydaktycznych

Walidacja: 1 godzina dydaktyczna

Całość: 15 godzin dydaktycznych + przerwy (niewliczane)

Harmonogram usługi szkoleniowej zawiera walidację, która jest wliczona w czas szkolenia.

Harmonogram usługi szkoleniowej zawiera przerwy, które nie są wliczone w czas szkolenia.

Szkolenie jest dedykowane dla osób, które mają niewielkie doświadczenie w promocji swojej działalności w mediach społecznościowych, a chcą poznać skuteczne rozwiązania i z powodzeniem wykorzystać potencjał SM w celu rozwoju swojej działalności.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Psychologia sprzedaży eksperckiej	Przemysław Pikiel	20-08-2025	10:00	10:45	00:45
2 z 12 Tworzenie treści konwertujących	Przemysław Pikiel	20-08-2025	10:45	11:30	00:45
3 z 12 Budowanie marki osobistej	Przemysław Pikiel	20-08-2025	11:30	12:15	00:45
4 z 12 Przerwa	Przemysław Pikiel	20-08-2025	12:15	13:00	00:45
5 z 12 Projektowanie kampanii reklamowej – teoria	Przemysław Pikiel	20-08-2025	13:00	14:30	01:30
6 z 12 Meta Ads Manager – warsztaty praktyczne	Przemysław Pikiel	20-08-2025	14:30	16:00	01:30
7 z 12 Video marketing w sprzedaży	Przemysław Pikiel	21-08-2025	10:00	11:30	01:30
8 z 12 Analityka i optymalizacja kampanii	Przemysław Pikiel	21-08-2025	11:30	12:15	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 12 Przerwa	Przemysław Pikiel	21-08-2025	12:15	13:00	00:45
10 z 12 Strategia i harmonogram publikacji	Przemysław Pikiel	21-08-2025	13:00	14:00	01:00
11 z 12 Tworzenie indywidualnych planów działania	Przemysław Pikiel	21-08-2025	14:00	15:00	01:00
12 z 12 Walidacja (zadanie + rozmowa)	-	21-08-2025	15:00	16:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	137,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	137,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Przemysław Pikiel

Trener, doradca i szkoleniowiec social media, e-commerce i Digital Marketing. Tworzenie i obsługa stron oraz sklepów internetowych, prowadzenie usług szkoleniowych,

- od maja 2018 roku - właściciel firmy multiAD Przemysław Pikiel - tworzenie i obsługa stron internetowych - obsługa kampanii SEO i SEM -
- doradztwo w zakresie marketingu internetowego,
- obsługa mediów społecznościowych,
- szkolenie z zakresu obsługi aplikacji,

- szkolenie z zakresu marketingu internetowego 2002-2008,
- Kierownik regionalny w OSI Go3.pl,
- zarządzanie zespołem sprzedawców i programistów,
- zarządzanie projektami realizowanymi dla Klientów,
- obsługa klientów kluczowych - szkolenia pracowników.

wyższe

W ostatnich 5-ciu latach przeprowadził ponad 150 usług szkoleniowych z zakresu social media, e-commerce i Digital Marketing.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają:

- skrypt,
- materiały w wersji elektronicznej,
- prezentacje multimedialne.

Warunki uczestnictwa

Zapis na usługę jest równoznaczny z akceptacją karty usługi.

- w szkoleniu może uczestniczyć uczestnik, który ma podpisaną umowę z operatorem

Informacje dodatkowe

- Koszt szkolenia nie zawiera dojazdów, zakwaterowania, ani wyżywienia

- Podstawa zwolnienia z VAT: Rozporządzenie Ministra Finansów jest z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2013r. poz. 1722 § 3 ust. 1 pkt. 14).

- Po szkoleniu każdy uczestnik otrzyma certyfikat. Warunkiem uzyskania certyfikatu jest uzyskanie 100% frekwencji usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu i ćwiczeń.

Adres

ul. Żeglarska 6

10-160 Olsztyn

woj. warmińsko-mazurskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Miłosz Dąbrowski



E-mail milosz@aquadiver.pl

Telefon (+48) 608 450 707