



UNICO SP. Z O.O.

★★★★★ 4,9 / 5

271 ocen

Unico Marketing: Strategia marki i wizualny marketing z wykorzystaniem zdjęć. Praktyczne szkolenie z komunikacji, promocji i sprzedaży online

Numer usługi 2025/06/13/160223/2816179

📍 Puszczykowo / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 21 h

📅 29.09.2025 do 30.09.2025

4 350,00 PLN brutto

4 350,00 PLN netto

207,14 PLN brutto/h

207,14 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Szkolenie adresowane jest do osób prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą, freelancerów oraz właścicieli mikro i małych firm, którzy chcą świadomie rozwijać swoją markę i zwiększyć jej rozpoznawalność.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	19-09-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	21
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

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego tworzenia spójnych materiałów promocyjnych dla usług z wykorzystaniem własnoręcznie zrobionych zdjęć. Usługa szkoleniowa prowadzi do zastosowania narzędzi marketingu cyfrowego, komunikacji wizualnej oraz technik edycji zdjęć (za pomocą Adobe Photoshop, Lightroom) w celu zwiększenia widoczności marki firmy w Internecie i skuteczniejszego pozyskiwania klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Segmentuje rynek usług i identyfikuje idealnego klienta.	– Wskazuje różnice między segmentami B2B a indywidualnym klientem.	Wywiad ustrukturyzowany
	– Wymienia i opisuje kryteria segmentacji rynku.	Wywiad ustrukturyzowany
	– Charakteryzuje potrzeby i problemy idealnego klienta dla swojej usługi.	Wywiad ustrukturyzowany
Tworzy strategię marketingową dopasowaną do marki osobistej.	– Wskazuje kluczowe elementy marki osobistej.	Wywiad ustrukturyzowany
	– Dobiera kanały komunikacji do założonych celów marketingowych.	Wywiad ustrukturyzowany
	– Opisuje spójną estetykę wizualną odpowiadającą tożsamości marki.	Wywiad ustrukturyzowany
Rozpoznaje skuteczne formy treści i działań w mediach społecznościowych.	– Rozróżnia typy treści o wysokim zaangażowaniu na Facebooku i Instagramie.	Wywiad ustrukturyzowany
	– Określa wpływ algorytmów na widoczność publikacji.	Wywiad ustrukturyzowany
	– Wskazuje różnice między zasięgiem organicznym a płatnym.	Wywiad ustrukturyzowany
Tworzy materiały promocyjne dostosowane do marki firmy.	– dobiera formaty graficzne do kanałów komunikacji (social media, www, portfolio)	Wywiad ustrukturyzowany
	– zachowuje spójność wizualną materiałów z identyfikacją marki	Wywiad ustrukturyzowany
	– wykorzystuje zdjęcia własne w kontekście promocyjnym	Wywiad ustrukturyzowany

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

Dzień 1: Strategia marketingowa i sprzedaż

Moduł 1 – Budowanie marki osobistej i firmowej

- różnica między marką osobistą a firmową
- definiowanie kluczowych wartości marki
- skuteczna komunikacja marki wizualna i treściowa

Moduł 2 – Segmentacja rynku i tworzenie persony idealnego klienta

- segmentacja rynku
- określanie grupy docelowej – B2B, klienci indywidualni, branżowe nisze
- określenie idealnego klienta
- problemy, które rozwiązuje Twoja usługa
- segmentacja klientów (indywidualni vs. B2B)

Moduł 3 – Inbound marketing

- wprowadzenie do inbound marketingu
- różnica między inbound a outbound marketingiem
- wpływ inbound marketingu na strategię długoterminową

Moduł 4 – Media społecznościowe

- strategię dla Facebooka, Instagrama
- tworzenie angażujących treści i budowanie społeczności
- dopasowanie komunikatów do różnych platform
- algorytmy i strategię budowania zasięgów
- czynniki wpływające na widoczność postów
- organiczny vs. płatny zasięg – co warto stosować?
- najlepiej działający format treści

Moduł 5 – Budowa strategii marketingowej

- opracowanie strategii marketingowej przez uczestników
- dopasowanie strategii do specyfiki branży

Moduł 6 – Budowanie marki osobistej

- tworzenie unikalnego przekazu i estetyki spójnej z osobowością
- elementy identyfikacji wizualnej
- planowanie działań marketingowych w oparciu o wizerunek
- rola profesjonalnych zdjęć w budowaniu autorytetu

Moduł 7 – Warsztat praktyczny

- strategię zwiększające rozpoznawalność marki

- określanie unikalnych wartości i wyróżników
- komunikacja wizualna i narracyjna
- optymalizacja obecności online
- opracowanie planu rozwoju marki osobistej

Moduł 8 – Outbound marketing i sprzedaż

- aktywne pozyskiwanie klientów
- prowadzenie klienta od pierwszego kontaktu do podpisania umowy
- strategię sprzedażowe
- dopasowanie przekazu do potrzeb klienta
- tworzenie skutecznej oferty
- oferta dla klientów indywidualnych i biznesowych
- optymalizacja ofert wizualna i treściowa

Dzień 2: Marketing wizualny i tworzenie materiałów promocyjnych

Moduł 9 – Obsługa narzędzi graficznych dla marketingu

- wprowadzenie do programów Adobe Photoshop, Lightroom
- dostosowanie zdjęć do różnych kanałów komunikacji (social media, strona www, portfolio)
- formaty graficzne w komunikacji marketingowej (posty, rolki, stories, newslettery, plakaty, ulotki, reklamy online)

Moduł 10 – Tworzenie materiałów promocyjnych

- przygotowanie grafik do social mediów (np. szablony postów i relacji)
- przygotowanie bannerów, ofert PDF, lookbooków i portfolio online
- spójność wizualna – jak zachować jednolity styl marki w materiałach

Moduł 11 – Fotografia w służbie marketingu

- wykorzystanie własnych zdjęć w komunikacji wizualnej
- jak fotografować na potrzeby reklamy i social mediów (packshoty, backstage, materiały contentowe)
- podstawy storytellingu wizualnego – jak zdjęciami opowiadać o swojej marce

Moduł 12 – Edycja i retusz zdjęć do celów marketingowych

- praktyczne warsztaty z obróbki zdjęć na potrzeby mediów społecznościowych i kampanii reklamowych
- wykorzystanie narzędzi AI w Photoshopie i Lightroomie do szybszego tworzenia contentu
- tworzenie mockupów (np. zdjęcia oprawione w ramki, na ekranach telefonów, w ulotkach)

Moduł 13 – Podsumowanie i konsultacje

Walidacja efektów uczenia się

- *Szkolenie prowadzone jest w sposób indywidualny*
- *Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.*
- *Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.*
- *Usługa realizowana jest w 21 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).*
- *Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: lista obecności.*
- *Zajęcia praktyczne: 7 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 14 godzin dydaktycznych*
- *Przerwy nie wliczają się do godzin usługi.*

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Dzień 1. Moduł 1. Budowanie marki osobistej i firmowej (teoria)	Paulina Stanula	29-09-2025	08:00	09:45	01:45
2 z 16 Dzień 1. Moduł 2. Segmentacja rynku i tworzenie osoby idealnego klienta (teoria)	Paulina Stanula	29-09-2025	09:45	10:30	00:45
3 z 16 Dzień 1. Moduł 3. Inbound marketing (teoria)	Paulina Stanula	29-09-2025	10:30	11:00	00:30
4 z 16 Dzień 1. Moduł 4. Media społecznościowe (teoria)	Paulina Stanula	29-09-2025	11:00	12:00	01:00
5 z 16 Dzień 1. Moduł 5. Budowa strategii marketingowej (praktyka)	Paulina Stanula	29-09-2025	12:00	13:00	01:00
6 z 16 Dzień 1. Przerwa	Paulina Stanula	29-09-2025	13:00	13:15	00:15
7 z 16 Dzień 1. Moduł 6. Budowanie marki osobistej (teoria)	Paulina Stanula	29-09-2025	13:15	13:45	00:30
8 z 16 Dzień 1. Moduł 7. Warsztat praktyczny (praktyka)	Paulina Stanula	29-09-2025	13:45	14:45	01:00
9 z 16 Dzień 1. Moduł 8. Outbound marketing i sprzedaż (teoria)	Paulina Stanula	29-09-2025	14:45	16:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 16 Dzień 2. Moduł 9. Obsługa narzędzi graficznych dla marketingu (teoria)	Paulina Stanula	30-09-2025	08:00	10:00	02:00
11 z 16 Dzień 2. Moduł 10. Tworzenie materiałów promocyjnych (praktyka)	Paulina Stanula	30-09-2025	10:00	11:00	01:00
12 z 16 Dzień 2. Moduł 11. Fotografia w służbie marketingu (teoria)	Paulina Stanula	30-09-2025	11:00	12:30	01:30
13 z 16 Dzień 2. Przerwa	Paulina Stanula	30-09-2025	12:30	12:45	00:15
14 z 16 Dzień 2. Moduł 12. Edycja i retusz zdjęć do celów marketingowych (praktyka)	Paulina Stanula	30-09-2025	12:45	15:00	02:15
15 z 16 Dzień 2. Moduł 13. Podsumowanie i konsultacje (teoria)	Paulina Stanula	30-09-2025	15:00	15:15	00:15
16 z 16 Dzień 2. Walidacja efektów uczenia się	-	30-09-2025	15:15	16:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 350,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 350,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	207,14 PLN
Koszt osobogodziny netto	207,14 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paulina Stanula

Fotografka kobiet i trenerka fotografii studyjnej

Od ponad dekady związana z fotografią, od trzech lat z pasją dzieli się swoją wiedzą jako trenerka specjalizująca się w fotografii studyjnej. Przeszkoliła już blisko 100 kursantek podczas szkoleń stacjonarnych, pomagając im rozwijać umiejętności i pewność siebie w pracy z klientem oraz światłem.

Absolwentka studiów graficznych oraz szkoły fotograficznej. Swoje doświadczenie budowała zarówno jako fotografka pracująca z kobietami, jak i mentorka wspierająca początkujących i średniozaawansowanych fotografów. W ciągu 5 lat ukończyła liczne kursy z zakresu sprzedaży, marketingu i obsługi klienta, a także prestiżowy program mentoringowy Kamili Rowińskiej – Business Master Training.

Nieustannie inwestuje w rozwój osobisty i zawodowy, wierząc, że odwaga i edukacja są fundamentem sukcesu. Jej misją jest wspieranie innych w sięganiu po więcej i udowadnianie, że „niemożliwe” nie istnieje.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje skrypt szkoleniowy przygotowany przez Unico Sp. z o.o.

Informacje dodatkowe

Unico Sp. z o.o. zapewnia salę szkoleniową z osobnymi stanowiskami dla każdego Uczestnika. Sale są dostosowane do wymogów sanitarno-epidemiologicznych oraz wymogów BHP. Każde szkolenie w Unico jest ubezpieczone.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku: Zwolnienie z podatku VAT na podstawie §3 ust.1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz.736).

Adres

ul. Stanisława Moniuszki 1/4
62-040 Puszczykowo
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Rafał Lisser

E-mail kontakt@unico.org.pl

Telefon (+48) 724 787 771