



LINKEDIN: TREŚCI - CO PISAĆ I JAK OPTYMALIZOWAĆ NASZE POSTY POD KĄTEM ZAANGAŻOWANIA ODBIORCÓW?

Numer usługi 2025/07/24/164038/2900454

2 100,00 PLN brutto
2 100,00 PLN netto
210,00 PLN brutto/h
210,00 PLN netto/h

LIFEPASS spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością

★★★★★ 4,7 / 5
404 oceny

📍 Kielce / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 27.11.2025 do 27.11.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Grupa docelowa usługi szkoleniowej to właściciele firm, freelancerzy, specjaliści ds. sprzedaży i marketingu oraz osoby budujące markę osobistą, które chcą skutecznie wykorzystać LinkedIn do celów biznesowych, sprzedażowych i wizerunkowych. Uczestnikami mogą być zarówno osoby z doświadczeniem zawodowym, jak i początkujący użytkownicy platformy, którzy chcą zacząć działać na LinkedIn w sposób świadomy i strategiczny. Szkolenie skierowane jest do osób odpowiedzialnych za budowanie relacji z klientami, pozyskiwanie leadów sprzedażowych, rozwijanie sieci kontaktów oraz komunikację marki – zarówno osobistej, jak i firmowej. Uczestnicy powinni posiadać podstawową umiejętność obsługi komputera i konta w mediach społecznościowych. Celem szkolenia jest podniesienie kompetencji w zakresie budowy profesjonalnego profilu, tworzenia angażujących treści, zrozumienia algorytmu LinkedIn oraz wdrażania działań z obszaru social sellingu.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

26-11-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

10

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik szkolenia będzie samodzielnie tworzył i optymalizował profesjonalny profil na LinkedIn, tworzył angażujące posty zgodne z algorytmem platformy, posługiwał się zasadami social sellingu w budowaniu relacji biznesowych oraz wykorzystywał narzędzia wspierające planowanie i publikację treści. Szkolenie przygotuje uczestnika do skutecznego działania na LinkedIn w celach sprzedażowych i wizerunkowych, rozwijając jego kompetencje cyfrowe i komunikacyjne.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje podstawowe funkcje i możliwości platformy LinkedIn w kontekście budowania marki osobistej i działań sprzedażowych.	Wymienia kluczowe korzyści wynikające z obecności na LinkedIn dla celów biznesowych i wizerunkowych.	Test teoretyczny
Rozróżnia elementy profesjonalnego profilu na LinkedIn oraz określa ich znaczenie dla zwiększenia widoczności i wiarygodności.	Wyjaśnia znaczenie zdjęcia profilowego, nagłówka, opisu oraz rekomendacji w budowaniu eksperckiego wizerunku.	Test teoretyczny
Projektuje angażujące posty na LinkedIn zgodne z zasadami algorytmu platformy.	Tworzy przykładowy post zawierający nagłówki, treść i wezwanie do działania, uwzględniający zasady zwiększania zasięgu.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Organizuje plan publikacji treści na LinkedIn z wykorzystaniem dostępnych narzędzi.	Opracowuje tygodniowy harmonogram postów z zastosowaniem wybranych narzędzi do planowania.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Utrzymuje i rozwija relacje biznesowe na LinkedIn z wykorzystaniem zasad social sellingu.	Formułuje i prezentuje przykładowe komunikaty inicjujące i podtrzymujące kontakt z potencjalnym klientem.	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

Tytuł usługi: LINKEDIN: TREŚCI - CO PISAĆ I JAK OPTYMALIZOWAĆ NASZE POSTY POD KĄTEM ZAANGAŻOWANIA

ODBIORCÓW?

Forma świadczenia usługi: stacjonarna

Czas trwania usługi: 10 godzin dydaktycznych

Godziny realizacji: 09:00 do 16:30

Teoria: 4 godzin dydaktycznych

Praktyka: 5 godzin dydaktycznych

Przerwy: 1 godzina dydaktyczne wliczone w czas szkolenia

Cel szkolenia:

Uczestnik szkolenia będzie samodzielnie tworzył i optymalizował profesjonalny profil na LinkedIn, tworzył angażujące posty zgodne z algorytmem platformy, posługiwał się zasadami social sellingu w budowaniu relacji biznesowych oraz wykorzystywał narzędzia wspierające planowanie i publikację treści. Szkolenie przygotowuje uczestnika do skutecznego działania na LinkedIn w celach sprzedażowych i wizerunkowych, rozwijając jego kompetencje cyfrowe i komunikacyjne.

Grupa docelowa:

Grupa docelowa usługi szkoleniowej to właściciele firm, freelancerzy, specjaliści ds. sprzedaży i marketingu oraz osoby budujące markę osobistą, które chcą skutecznie wykorzystać LinkedIn do celów biznesowych, sprzedażowych i wizerunkowych. Uczestnikami mogą być zarówno osoby z doświadczeniem zawodowym, jak i początkujący użytkownicy platformy, którzy chcą zacząć działać na LinkedIn w sposób świadomy i strategiczny. Szkolenie skierowane jest do osób odpowiedzialnych za budowanie relacji z klientami, pozyskiwanie leadów sprzedażowych, rozwijanie sieci kontaktów oraz komunikację marki – zarówno osobistej, jak i firmowej. Uczestnicy powinni posiadać podstawową umiejętność obsługi komputera i konta w mediach społecznościowych. Celem szkolenia jest podniesienie kompetencji w zakresie budowy profesjonalnego profilu, tworzenia angażujących treści, zrozumienia algorytmu LinkedIn oraz wdrażania działań z obszaru social sellingu.

Liczba uczestników: max 20 uczestników

Trener i walidator:

W ramach realizacji usługi zachowany jest wyraźny podział ról trenera i walidatora, zgodnie z wymaganiami systemu BUR.

Trener odpowiada za przygotowanie i przeprowadzenie procesu edukacyjnego, w tym za wsparcie uczestników w osiągnięciu założonych efektów uczenia się oraz za zebranie wymaganych dowodów i deklaracji uczestników.

Walidator nie uczestniczy w procesie szkoleniowym i nie wpływa na sposób przygotowania dokumentacji. Jego zadaniem jest niezależna ocena efektów uczenia się osiągniętych przez uczestników, na podstawie przekazanych materiałów. Ocena ta odbywa się zgodnie z przyjętymi standardami walidacji, przy zachowaniu pełnej neutralności i obiektywizmu.

Zakres tematyczny szkolenia:

1. Wprowadzenie do LinkedIn

- Korzyści z obecności na platformie
- Jak LinkedIn wspiera markę osobistą i sprzedaż?

1. Budowa Profesjonalnego Profilu

- Kluczowe elementy profilu: zdjęcie, nagłówek, opis
- Unikanie najczęstszych błędów

1. Tworzenie Angażujących Postów

- Jakie posty działają na LinkedIn?
- Struktura angażującego posta: nagłówek, treść, CTA (wezwanie do działania)

1. Algorytm LinkedIn

- Podstawy algorytmu i jak zwiększyć zasięg

1. Proste i Skuteczne Komunikaty

- Jak pisać krótkie, zrozumiałe treści?

1. Użycie Grafiki i Multimediiów

- Zasady używania grafik w postach

1. Social Selling i Budowanie Relacji

- Znaczenie relacji w sprzedaży
- Przykłady działań social sellingowych

1. Narzędzia do Publikacji i Planowania Treści

- Narzędzia wspomagające pisanie i planowanie

1. Walidacja usługi

Metody pracy:

- Prezentacja multimedialna
- Ćwiczenia praktyczne
- Symulacje i analiza przypadków
- Konsultacje indywidualne i grupowe

Weryfikacja efektów uczenia się:

- Test wiedzy (pre- i post-test)
- Feedback od prowadzącego
- Test walidacyjny
- Ankieta ewaluacyjna

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Wprowadzenie do szkolenia, zapoznanie uczestników z celem spotkania oraz omówienie programu i zasad pracy.	Piotr Zieliński	27-11-2025	09:00	09:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 15 Wprowadzenie do LinkedIn. Korzyści wynikające z obecności na platformie oraz sposób, w jaki LinkedIn wspiera budowanie marki osobistej i sprzedaż.	Piotr Zieliński	27-11-2025	09:15	09:45	00:30
3 z 15 Udoskonalenie profesjonalnego profilu. Kluczowe elementy profilu takie jak zdjęcie, nagłówek oraz opis. Omówienie najczęstszych błędów oraz analiza przykładów. Ćwiczenia praktyczne.	Piotr Zieliński	27-11-2025	09:45	10:30	00:45
4 z 15 Przerwa	Piotr Zieliński	27-11-2025	10:30	10:40	00:10
5 z 15 Tworzenie angażujących postów. Typy postów skutecznych na LinkedIn, struktura posta obejmująca nagłówek, treść i wezwanie do działania. Ćwiczenie pisania angażujących treści.	Piotr Zieliński	27-11-2025	10:40	11:30	00:50
6 z 15 Algorytm LinkedIn. Podstawy działania algorytmu i sposoby na zwiększanie zasięgów.	Piotr Zieliński	27-11-2025	11:30	12:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 15 Przerwa obiadowa	Piotr Zieliński	27-11-2025	12:00	12:30	00:30
8 z 15 Proste i skuteczne komunikaty. Zasady pisania krótkich i zrozumiałych treści oraz ćwiczenie polegające na upraszczaniu i redagowaniu przykładowych komunikatów.	Piotr Zieliński	27-11-2025	12:30	13:15	00:45
9 z 15 Użycie grafiki i multimediiów. Zasady wizualne, przykłady grafik wspierających przekaz oraz ćwiczenie tworzenia własnej grafiki do posta.	Piotr Zieliński	27-11-2025	13:15	13:45	00:30
10 z 15 Przerwa	Piotr Zieliński	27-11-2025	13:45	13:55	00:10
11 z 15 Social selling i budowanie relacji. Znaczenie relacji w sprzedaży, przykłady działań social sellingowych oraz ćwiczenie tworzenia komunikatów i interakcji.	Piotr Zieliński	27-11-2025	13:55	14:40	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 15 Narzędzia do publikacji i planowania treści. Prezentacja narzędzi wspierających tworzenie i publikację treści takich jak Canva, Buffer, Notion oraz tworzenie prostego planu publikacji na tydzień.	Piotr Zieliński	27-11-2025	14:40	15:10	00:30
13 z 15 Praca indywidualna z możliwością korekty profili, postów lub planu działań.	Piotr Zieliński	27-11-2025	15:10	15:40	00:30
14 z 15 Podsumowanie, sesja pytań	Piotr Zieliński	27-11-2025	15:40	16:00	00:20
15 z 15 Walidacja usługi	-	27-11-2025	16:00	16:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	210,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	210,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Zieliński

Ukończyłem Dziennikarstwo i Komunikację Społeczną ze specjalizacją: Public relations i marketing medialny na Uniwersytecie Warszawskim i scenariopisarstwo w Instytucie Badań Literackich Polskiej Akademii Nauk. Jestem absolwentem Polskiej Szkoły Reportażu i wykładowcą warszawskiej uczelni Collegium Civitas na studiach podyplomowych „Projekty w kulturze. Idea, innowacje, biznes” skierowanych do osób pracujących w sektorze kultury. Jako dziennikarz prasowy współpracowałem i współpracuję z wiodącymi tytułami prasowymi (m.in. Gazeta Wyborcza „Duży Format”, „Newsweek Polska”, „Forbes Women”). Publikowałem także w serwisach Wp.pl, Natemat.pl, InnPoland.pl, czy Onet.pl. Od 15 lat jestem związany z branżowym miesięcznikiem „Press”, gdzie publikuję teksty z zakresu reklamy, marketingu i PR. Przez wiele lat współtworzyłem najpopularniejszy program poranny w Polsce – „Dzień dobry TVN” (DDTVN). Jako wydawca programu pracowałem bezpośrednio z najlepszymi polskimi dziennikarzami.

W telewizji TVN pracowałem przy wielu produkcjach jak np. reality show „Surowi rodzice” gdzie naplanie pełniłem funkcję asystenta reżysera, popołudniowym programie „Między kuchnią a salonem” w którym pisałem scenariusze, czy akcji specjalnej „Zwykły bohater” – gdzie byłem szefem redakcji. Dla kanału Canal+ Discovery przygotowywałem serię dokumentalną „Sukces nie zna granic”. Program ten był realizowany w Europie, Ameryce i Azji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzymuje kompletny skrypt szkoleniowy zawierający najważniejsze informacje i materiały omawiane podczas zajęć.

Warunki uczestnictwa

Niezbędnym warunkiem uczestnictwa w szkoleniach i doradztwie, które dofinansowane są z funduszy europejskich jest założenie konta indywidualnego, a później firmowego w Bazie Usług Rozwojowych. Następnie zapis na wybrane szkolenie za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych, spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, który dysponuje funduszami. Złożenie dokumentów o dofinansowanie do usługi rozwojowej u Operatora Usługi, zgodnie z wymogami jakie określił.

Ponadto niezbędnym warunkiem do nabycia kompetencji jest pełnoletność, wykształcenie co najmniej średnie, wypełnienie testu wiedzy lub odbycie rozmowy kwalifikacyjnej przed i po szkoleniu.

Informacje dodatkowe

Planujemy dwie 10 minutowe przerwy pomiędzy modułami oraz jedną 30 minutową obiadową. Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Warunkiem zaliczenia jest napisanie pre i post testów oraz testu walidacyjnego.

Uczestnictwo w min. 80% zajęć liczone na podstawie listy obecności w każdym dniu szkolenia.

Uczestnicy są świadomi, że usługa realizowana z dofinansowaniem może podlegać monitoringowi ze strony Operatora lub PARP i wyrażają zgodę na jego przeprowadzenie.

Uczestnik otrzyma zaświadczenie ze szkolenia.

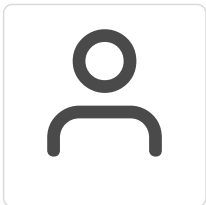
Adres

ul. 1 Maja 191
25-900 Kielce
woj. świętokrzyskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Lucyna Kuchta

E-mail szkolenia@edumeo.pl

Telefon (+48) 577 203 338