



Wertui spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością
★★★★★ 4,8 / 5
7 527 ocen

Kreatywny rozwój: Strategia i sesja zdjęciowa dla Twojej marki w social media- szkolenie

Numer usługi 2025/07/28/25527/2906962

📍 Busko-Zdrój / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 11 h
📅 16.10.2025 do 16.10.2025

2 000,00 PLN brutto
2 000,00 PLN netto
181,82 PLN brutto/h
181,82 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, pracownicy, którzy chcą skutecznie wykorzystać dostępne narzędzia technologiczne do usprawnienia swojej pracy oraz poprawy wyników w zakresie marketingu
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	15-10-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	11
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do samodzielnego prowadzenia kampanii reklamowych w mediach społecznościowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1. Posługuje się wiedzą dotyczącą strategii i sesji zdjęciowych dla marki w social media	-omawia zasady prowadzenia skutecznych kampanii reklamowych	Test teoretyczny
	-omawia zasady kompozycji i kadrowania na potrzeby tworzenia zdjęć do social media	Test teoretyczny
	-omawia zasady edycji zdjęć na potrzeby social media	Test teoretyczny
2. Tworzy strategię oraz sesję zdjęciową marki na social media	-wykonuje sesję zdjęciową	Test teoretyczny
	-automatyzuj działania i narzędzia do zarządzania treściami	Test teoretyczny
	-wprowadza reklamy na Facebooku i Instagramie	Test teoretyczny
	-Tworzy kampanie, targetowanie odbiorców, ustawianie budżetu	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

Organizacja przerw i liczba godzin szkolenia:

- Szkolenie stacjonarne - trwa 11 godzin dydaktycznych.
- Szkolenie liczone jest w godzinach dydaktycznych - 1h=45 min

- przerwy wliczają się do czasu trwania szkolenia.

Warunki niezbędne do osiągnięcia celu usługi:

- Szkolenie adresowane do właścicieli firm, pracowników, zajmujących się marketingiem firm oraz do osób chcących nauczyć się podstaw marketingu
- Aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie celu konieczne jest wykonanie ćwiczeń wskazanych przez trenera.

Warunki organizacyjne:

- Usługa będzie realizowana w formie wykładu oraz praktycznych ćwiczeń na laptopie.
- Każdy uczestnik pracuje przy swoim stanowisku (laptop).

Proces przeprowadzenia walidacji

- Walidacja efektów usługi odbędzie się z wykorzystaniem testu cyfrowego.

Program szkolenia

9:00 – 10:30: Zaawansowane strategie w mediach społecznościowych

- Jak budować zaawansowane strategie marketingowe na różnych platformach?
- Personalizacja treści i segmentacja odbiorców.
- Automatyzacja działań i narzędzia do zarządzania treściami (np. Publer).

10:30 – 12:00: Kampanie płatne w mediach społecznościowych

- Wprowadzenie do reklam na Facebooku i Instagramie.
- Tworzenie kampanii, targetowanie odbiorców, ustawianie budżetu.
- Analiza wyników kampanii i optymalizacja reklam.

12:00 – 13:30: Fotografia na potrzeby mediów społecznościowych

- Jak przygotować się do sesji zdjęciowej?
- Podstawy kompozycji, oświetlenia i kadrowania.
- Wykorzystanie prostego sprzętu (telefonu, aparatu) do tworzenia atrakcyjnych treści wizualnych.

13:30 – 14:00: Przerwa obiadowa

14.00– 16:30: Praktyczna sesja fotograficzna

- Sesja zdjęciowa z użyciem studia i dostępnych narzędzi.
- Praca z oświetleniem, tłem, kompozycją.
- Postprodukcja zdjęć: podstawy edycji zdjęć na potrzeby mediów społecznościowych.

17:00 – 17:15: Analiza wyników kampanii i treści

- Jak analizować efektywność kampanii i treści wizualnych?
- Q&A, sesja feedbackowa i podsumowanie

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Zaawansowane strategie w mediach społecznościowych	Łukasz Kaplita	16-10-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 7 Kampanie płatne w mediach społecznościowych	Łukasz Kaplita	16-10-2025	10:30	12:00	01:30
3 z 7 Fotografia na potrzeby mediów społecznościowych	Łukasz Kaplita	16-10-2025	12:00	13:30	01:30
4 z 7 Przerwa	Łukasz Kaplita	16-10-2025	13:30	14:00	00:30
5 z 7 Praktyczna sesja fotograficzna	Łukasz Kaplita	16-10-2025	14:00	16:00	02:00
6 z 7 Analiza wyników kampanii i treści	Łukasz Kaplita	16-10-2025	16:00	16:45	00:45
7 z 7 Walidacja: test wykonany za pomocą narzędzi cyfrowych	Łukasz Kaplita	16-10-2025	16:45	17:15	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	181,82 PLN
Koszt osobogodziny netto	181,82 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Kaplita

Sprzedaż, reklama, marketing internetowy, negocjacje biznesowe.

Od 14 roku życia zajmuje się sprzedażą. Obecnie zajmuje się tworzeniem skutecznych kampanii reklamowych dla małych i średnich przedsiębiorstw. Prowadzi także dział handlowy. Od 2017 roku Prezes Silesia Start-Up Sp. z o.o., a od 2015 roku Dyrektor Regionalny Wertui Sp. z o.o.

Wykształcenie wyższe – kierunek Psychologia w biznesie. Google Digital Sales Certyfication, Persolog Win Master Negotiation, Ukończone szkolenie z ""Negocjacje biznesowe z wykorzystaniem licencjonowanych narzędzi szkoleniowych"". Od 3 lat prowadzi szkolenia sprzedażowe, przekazuje swoim klientom wiedzę z obszaru budowania sieci sprzedaży oraz wdrażania nowych produktów. Uczy także, jak aktywnie pozyskiwać klientów biznesowych.""

2020- Infinity Power International kurs The society of neuro-linguistic programming

2022- ukończenie studiów wyższych na kierunku Psychologia w biznesie, specjalność Psychologia menadżera - Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu

2022- warsztaty szkoleniowe Skuteczny Cold Calling w sprzedaży"

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt przygotowany przez trenera

Warunki uczestnictwa

Uczestnik powinien zabrać ze sobą: Laptopy i smartfony, dostęp do Canva, CapCut, ChatGPT oraz dostęp do meta business suite na Facebooku (konto firmowe)

Informacje dodatkowe

W przypadku otrzymania dofinansowania na poziomie co najmniej 70% szkolenie będzie zwolnione z podatku VAT na podstawie par. 3. ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

W przypadku szkoleń, które nie są dofinansowane na poziomie minimum 70% to ceny netto należy doliczyć 23% podatku VAT.

Szkolenie odbywa się zgodnie z wytycznymi Głównego Inspektoratu Sanitarnego dotyczące realizacji usług szkoleniowych.

Przed zapisem na szkolenie prosimy o kontakt telefoniczny pod numerem 533 81 82 83 w celu sprawdzenia dostępności miejsc na dany termin.

Zalecamy zabranie ze sobą laptopa z dostępem do internetu ale nie jest to konieczne do udziału w szkoleniu.

Usługa jest realizowana w godzinach dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna szkolenia = 45 minut)

Adres

pl. Targowy 4
28-100 Busko-Zdrój
woj. świętokrzyskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

Kontakt



Magda Kielar

E-mail szkolenia@wertui.pl

Telefon (+48) 533 818 283