



Perfect Glamour
Marzena Kotowska

★★★★★ 5,0 / 5

2 oceny

Szkolenie z budowania marki osobistej w mediach społecznościowych. SZKOLENIE BRAND MASTERCLASS od podstaw do sprzedaży na Instagramie.

Numer usługi 2025/08/03/18035/2920030

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 03.10.2025 do 04.10.2025

4 000,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

222,22 PLN brutto/h

222,22 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

- Wszyscy przedsiębiorcy oraz także dyrektorzy i członkowie Zarządu małych i średnich firm chcący promować i rozwijać własną markę osobistą w Social Mediach
- Pracownicy małych i średnich firm pracujący w działach Social Mediów - zarówno pracownicy profesjonalnych agencji marketingu jak i pracownicy samych działów marketingu w firmach innych branż
- Studenci i absolwenci kierunków związanych z marketingiem, komunikacją, PR
- Osoby fizyczne planujące rozpocząć w przyszłości działalność gospodarczą i chcące zacząć od budowania własnej marki
- YouTuberzy, TikTokerzy, Blogerzy oraz Frelancerzy chcący promować oraz rozwijać swoją markę osobistą
- Pracownicy oraz właściciele sklepów internetowych oraz e-commerce chcący zwiększyć sprzedaż poprzez Social Media

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

26-09-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

18

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

Uczestnik nabędzie wiedzę i praktyczne umiejętności w zakresie profesjonalnego prowadzenie budowy własnej marki w Social Madiach. Każdy uczestnik po ukończeniu szkolenia będzie posiadał wiedzę i umiejętności w zakresie nowoczesnego wykorzystania określonych narzędzi i technik reklamy w Social Mediów, konsekwentnej i zaplanowanej budowy własnej marki za pomocą nabytych na szkoleniu umiejętności oraz nabytej wiedzy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Potrafi określić cechy rozpoznawalności w danej branży Określa potrzeby klienta Rozróżnia platformy społecznościowe Charakteryzuje instagram jako narzędzie promocji. Rozpoznaje kreacje reklamowe. Rozpoznaje wymagane programy graficzne i wybrane aplikacje Rozpoznaje wybrane narzędzia wspomagające nagrywanie krótkich treści Posiada wiedze na temat zasad efektywnej publikacji przygotowanych treści	- Omawia znaczenie rozpoznawalności i przewagi na tle konkurencji. - Określa potrzeby klienta - Posiada wiedzę na temat platform społecznościowych - Posługuje się instagram-em w celu promocji Potrafi rozróżniać rodzaje reklam. - Posiada wiedzę na temat nagrywania krótkich treści oraz zna obsługę wybranych programów do obróbki graficznej i wybranych aplikacji	Test teoretyczny
Definiuje najbardziej efektywne działania marketingowe do zaplanowanego efektu końcowego Definiuje profil klienta oraz grupę docelową. Określa cele i założenia swoich działań Przygotowuje profesjonalny i atrakcyjny fanpage Tworzy relacje na Instagramie Tworzy skuteczne i zaplanowane treści Opisuje podstawy znajomości programu Canva i tworzy zadane grafiki. Rozpoznaje wybrane aplikacje które ulepszają i uatrakcyjniają wygląd konta w SocialMediach. Nagrywa wybrane krótkie treści video Nagrywa rolki i zna korzyści i zasady ich publikacji Omawia narzędzia do edycji video - CapCut, Canva. Potrafi korzystać z Answer The Public, Manychat Publikuje wybrane treści na platformach Instagram i Facebook.	- Używa wybranych narzędzi marketingowych do uzyskania założonego efektu marketingowego - Potrafi omawiać i definiować potrzeby klienta - Posługuje się sprawnie Instagramem - Posługuje się Canva i CapCut na poziomie podstawowym - Definiuje narzędzia do edycji i samodzielnie publikuje wybrane treści w mediach społecznościowych, samodzielnie nagrywa profesjonalne i atrakcyjne rolki	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Współpracuje w zespole i wspiera realizację wspólnych celów komunikacyjnych skierowanych do różnych grup docelowych.	Konsultuje decyzje z zespołem i dzieli się wiedzą. Wspiera innych członków zespołu w rozwiązywaniu problemów. Aktywnie uczestniczy w zadaniach grupowych.	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

Dzień 1 – Fundamenty i planowanie strategii

1. Wprowadzenie do social media & znaczenie osobistej marki

- Rola Social Media w budowaniu wizerunku i biznesu
- Realne korzyści: zaufanie, pozycjonowanie, sprzedaż
- Case'y marek osobistych, które dzięki spójności przyciągnęły obserwatorów oraz klientów

2. Platformy Instagram & Facebook – narzędzia i formaty contentowe

- kluczowe funkcje: Stories, Reels, Live, Posty,
- Wykorzystanie funkcji Meta Business Suite

3. Rentowna nisza – dobór grupy docelowej i przewagi konkurencyjnej

- Metody badania potencjału (narzędzia + analiza konkurencji)Dopasowanie do Twojej pasji i kompetencji
- Narzędzia: analiza konkurencji + analiza SWOT
- Wyznaczenie Analiz Buyer Persona + pytania pogłębiające

4. Kompleksowa optymalizacja profilu Insta

- Biogram, CTA, hashtagi, przyciski kontaktu, spójność wizualna
- Branding marki, jego rola i jak go stworzyć

5. Strategia contentowa

- Badanie konkurencji i analiza treści (benchmarking)
- Treści bazowe: edukacja, inspiracja, sprzedaż, rozrywka
- Kreatywność i pomysły: jak i co publikować?
- Kalendarz publikacji

6. Analiza statystyk

- Które dane mierzyć i jak wyciągać wnioski
- Narzędzia: Instagram Insights, Meta Business Suite

7. Budowanie społeczności i lojalności odbiorców

- Mechanizmy angażowania: komentarze, relacje, ankiety
- Narzędzia do automatyzacji, chatbot, sekwencje wiadomości

8. Sprzedaż na Instagramie + podstawy lejków sprzedażowych

- Ścieżka klienta: od świadomości do zakupu
- Lejki sprzedażowe na potrzeby sprzedaży usług oraz produktów cyfrowych
- Narzędzia do tworzenia i sprzedaży produktów cyfrowych

Dzień 2 – Algorytmy, reklama i intensywna praktyka

9. Algorytm i aktualne trendy na Instagramie

- Co Instagram premiuje dziś
- Jak wykorzystać aktualne formaty i funkcje

10. Facebook & Instagram Ads – podstawy i struktura kampanii

- Budowa pierwszej kampanii: budżet, grupy odbiorców, kreacje
- Najczęstsze błędy w reklamach i wskazówki do stworzenia efektywnej kampanii reklamowych

11. Narzędzia wspierające content creation

- Przejdźcie przez Answer The Public, Manychat, Canva, CapCut

Praktyczna część MASTERCLASS (druga połowa dnia)

12. Nagrywanie i montaż Reels – ćwiczenia „przed kamerą”

- Ustawienia telefonu → światło/dźwięk → nagrywanie
- Montaż krok po kroku w CapCut: cięcia, przejścia, muzyka, elementy tekstowe
- Ćwiczenia w parach, analiza efektów

13. Projektowanie w Canva – tworzenie spójnych okładek

- Style brandingowe: font, kolory, grid, spójność wizualna

14. Przygotowanie publikacyjnej wersji rolki

- Hooki, opis, słowa kluczowe, hashtagi, CTA
- Testy A/B

15. Podsumowanie + Q&A

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	222,22 PLN
Koszt osobogodziny netto	222,22 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje notes, długopis

Warunki uczestnictwa

Każdy uczestnik musi posiadać smartfon oraz notebook/tablet.

W przypadku szkoleń dofinansowanych z Funduszy Europejskich, warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez konkretnego Operatora w danym województwie udzielającego dofinansowanie.

W wypadku szkoleń finansowanych spoza Bazy Usług Rozwojowych do kwoty netto doliczany jest podatek VAT.

Informacje dodatkowe

W wypadku osób spoza Wrocławia i okolic które będą nocować we Wrocławiu pomagamy zorganizować nocleg blisko miejsca szkolenia.

Szkolenie każdego dnia zaczyna się o 9, a kończy o 18, w trakcie szkolenia przewidziano jedną przerwę 30 min. (lunch) oraz dnia 15 minutowe.

Adres

ul. Henryka Michała Kamieńskiego 57/1

51-124 Wrocław

woj. dolnośląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Grzegorz Kotowski

E-mail kontakt@perfect-glamour.pl

Telefon (+48) 730 926 900