



DMK CONSULTING  
DAWID JAWORSKI

Brak ocen dla tego dostawcy

## Social Media w biznesie – Facebook, Instagram, TikTok. Skuteczna promocja i sprzedaż usług online

Numer usługi 2025/08/14/165146/2940108

📍 Kielce / stacjonarna

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 10.10.2025 do 11.10.2025

2 900,00 PLN brutto

2 900,00 PLN netto

207,14 PLN brutto/h

207,14 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

**Kategoria**

Biznes / Marketing

**Grupa docelowa usługi**

Szkolenie skierowane jest do właścicieli firm, freelancerów, przedstawicieli handlowych, handlowców, pracowników działów sprzedażowych oraz marketingowych, a także osób planujących rozpoczęcie działalności gospodarczej. Oferta dedykowana jest osobom, które chcą skutecznie wykorzystać potencjał mediów społecznościowych – w szczególności Facebooka, Instagrama i TikToka – do promocji i sprzedaży swoich usług lub produktów. Uczestnikami mogą być zarówno osoby początkujące, jak i posiadające podstawową wiedzę z zakresu social media, pragnące rozwinąć umiejętności w zakresie tworzenia angażujących treści, prowadzenia kampanii reklamowych, pozyskiwania klientów online oraz budowania spójnego wizerunku marki w internecie.

**Minimalna liczba uczestników**

1

**Maksymalna liczba uczestników**

5

**Data zakończenia rekrutacji**

09-10-2025

**Forma prowadzenia usługi**

stacjonarna

**Liczba godzin usługi**

14

**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

Celem szkolenia jest rozwinięcie kompetencji uczestników w zakresie skutecznego wykorzystania mediów społecznościowych do promocji i sprzedaży usług lub produktów. Szkolenie ma na celu przekazanie praktycznej wiedzy i narzędzi umożliwiających samodzielne planowanie, tworzenie oraz publikowanie angażujących treści na Facebooku, Instagramie i TikToku, a także prowadzenie efektywnych kampanii reklamowych. Uczestnicy nauczą się, jak zwiększać zasięgi, budować lojalną społeczność odbiorców.

## **Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji**

<b>Efekty uczenia się</b>	<b>Kryteria weryfikacji</b>	<b>Metoda walidacji</b>
Zrozumienie podstawowych pojęć z zakresu marketingu internetowego.	Świadomość różnych platform i narzędzi marketingowych dostępnych online.	Test teoretyczny
Prezentacja wyboru i uzasadnienie narzędzi marketingowych dla konkretnego przypadku biznesowego.	Rozumienie analizy danych i pomiaru skuteczności kampanii online.	Test teoretyczny
Zarządzanie kampaniami reklamowymi w mediach społecznościowych.	Skuteczne uruchomienie i monitorowanie kampanii na wybranej platformie społecznościowej.	Test teoretyczny
Komunikacja i budowanie relacji z klientami online.	Symulacja obsługi klienta w mediach społecznościowych, uzyskanie pozytywnych recenzji lub opinii.	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

## Blok I – Rola Social Media w strategii biznesowej (2 h)

- Znaczenie mediów społecznościowych w budowaniu marki i relacji z klientem
- Różnice w charakterystyce Facebooka, Instagrama i TikToka
- Analiza trendów i aktualnych algorytmów platform
- Dobór kanałów do specyfiki firmy, produktu i grupy docelowej

## Blok II – Tworzenie angażujących treści (4 h)

- Zasady projektowania skutecznych postów, grafik i wideo
- Storytelling i język korzyści w komunikacji online
- Reels, Stories, transmisje na żywo – jak je wykorzystać
- Planowanie harmonogramu publikacji
- Bezpłatne i płatne narzędzia do obróbki zdjęć i filmów
- Wskazówki dotyczące wykorzystania AI w tworzeniu treści

## Blok III – Reklama płatna i strategie sprzedaży (5 h)

- Tworzenie kampanii reklamowych na Facebooku, Instagramie i TikToku
- Definiowanie grupy odbiorców i targetowanie reklam
- Budżetowanie i optymalizacja kampanii
- Remarketing – powrót do zainteresowanych klientów
- Integracja kampanii z procesem sprzedaży i obsługą klienta
- Analiza skuteczności reklam (Facebook Ads Manager, TikTok Ads Manager)

## Blok IV – Budowanie marki i długofalowych efektów (3 h)

- Spójny wizerunek marki w różnych kanałach
- Budowanie społeczności i lojalności klientów
- Automatyzacja działań w social media
- Monitorowanie efektów i analiza danych (Insights, analityka TikTok)
- Tworzenie strategii działań na kolejne miesiące

# 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	2 900,00 PLN

<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	2 900,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	207,14 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	207,14 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Dawid Jaworski

Dawid Jaworski to doświadczony praktyk biznesu, specjalizujący się w strategicznym wsparciu mikro i małych przedsiębiorstw. Właściciel firmy szkoleniowo-consultingowej DMK Consulting oraz prezes Krajowej Fundacji Inicjatyw Społecznych, współpracującej ze środowiskiem biznesowym. Posiada wykształcenie ekonomiczne oraz ukończone studia podyplomowe z zakresu zarządzania finansami.

Z powodzeniem realizował projekty dla instytucji publicznych i firm prywatnych, współpracując m.in. ze Specjalną Strefą Ekonomiczną „Starachowice”, Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości oraz Ministerstwem Rozwoju i Technologii. Jego doświadczenie obejmuje także pracę w sektorze finansowym i ubezpieczeniowym, w tym w takich instytucjach jak Nationale-Nederlanden, mFinanse S.A., TUiR Warta oraz PZU S.A.

Specjalizuje się w opracowywaniu strategii rozwoju firm, optymalizacji procesów, wdrażaniu rozwiązań cyfrowych oraz pozyskiwaniu inwestorów i finansowania na rozwój działalności. Cechuje go wysoka kultura osobista, umiejętność budowania trwałych relacji biznesowych oraz skuteczna praca pod presją czasu.

W pracy trenerskiej i doradczej stawia na praktyczne rozwiązania, indywidualne podejście do potrzeb klienta oraz przekazywanie pomysłów w mierzalne efekty biznesowe.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymują kompletny skrypt szkoleniowy obejmujący najważniejsze pojęcia, informacje, definicje, przykłady oraz zagadnienia omawiane podczas zajęć, a także materiały wspierające proces nauki, takie jak długopis i notes.

### Warunki uczestnictwa

Osoba pełnoletnia.

## Adres

al. Solidarności 15a/21  
25-323 Kielce  
woj. świętokrzyskie

Siedziba firmy szkoleniowej. Sala przystosowana do zajęć indywidualnych oraz grupowych.

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

## Kontakt



**Dawid Jaworski**

**E-mail** [szkolenia@dmk-consulting.pl](mailto:szkolenia@dmk-consulting.pl)

**Telefon** (+48) 732 672 212