



DMK CONSULTING
DAWID JAWORSKI
Brak ocen dla tego dostawcy

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

Numer usługi 2025/08/18/165146/2945030

📍 Kielce / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 14 h
📅 23.09.2025 do 24.09.2025

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

22-09-2025

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
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 strategię 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

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	207,14 PLN
Koszt osobogodziny netto	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

Telefon (+48) 732 672 212