



COCONUT SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

1 006 ocen

Trio marketingowe-Linkedin, Facebook, Google

Numer usługi 2025/09/26/115852/3037495

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 35 h

📅 01.10.2025 do 03.10.2025

3 874,50 PLN brutto

3 150,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Pracownicy działów PR i marketingu, właściciele firm, prezesi, managerowie średniego oraz wyższego szczebla, dyrektorzy marketingu i sprzedaży, social media specjaliści, performance specjaliści
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	7
Data zakończenia rekrutacji	30-09-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	35
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do samodzielnego budowania i optymalizowania profilu oraz działań marketingowych w mediach społecznościowych (LinkedIn, Facebook) oraz w Google Ads, z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi i strategii. Uczestnik nauczy się prowadzić audyt i optymalizację profilu, tworzyć treści i reklamy, planować kampanie reklamowe, a także analizować wyniki i wprowadzać działania optymalizacyjne.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Opisuje kluczowe elementy skutecznego profilu prywatnego i firmowego na LinkedIn.	Wskazuje różnice między profilem prywatnym a firmowym.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Charakteryzuje podstawowe mechanizmy działania reklam na LinkedIn, w Google Ads i Facebook Ads.	Wymienia formaty reklamowe i ich zastosowanie w różnych kampaniach.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Przeprowadza audyt profilu i konta reklamowego.	Wskazuje obszary wymagające optymalizacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Projektuje i konfiguruje kampanie reklamowe w LinkedIn, Google Ads i Facebook Ads.	Tworzy strukturę kampanii, dobiera cele i grupy docelowe.	Analiza dowodów i deklaracji
Stosuje zasady etyczne i dobre praktyki w działaniach marketingowych online.	Uwzględnia aspekty transparentności i wiarygodności w komunikacji.	Analiza dowodów i deklaracji
Analizuje efektywność działań marketingowych i proponuje usprawnienia.	Wykorzystuje dostępne narzędzia do pomiaru skuteczności kampanii.	Analiza dowodów i deklaracji

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

1. Podstawy Profilu na LinkedIn

- Kluczowe elementy prywatnego profilu: zdjęcie profilowe, nagłówek, podsumowanie, sekcje doświadczenia i wykształcenia.
- Optymalizacja profilu dla lepszego pozycjonowania w wyszukiwarce LinkedIn.
- Porównanie profilu firmowego i prywatnego: różnice, korzyści i strategię.

2. Audyt Konta na LinkedIn

- Praktyczne wskazówki i narzędzia do przeprowadzenia audytu własnego konta.
- Analiza konkurencji: identyfikacja mocnych i słabych stron profili konkurentów.

3. Brandowanie Osobiste i Pracodawcy

- Znaczenie personalnego i pracodawczego brandingu na LinkedIn.
- Strategie budowania silnej marki osobistej i pracodawcy.

4. Kreowanie Angażującej Treści

- Studia przypadków: inspirujące przykłady treści na LinkedIn.
- Pomysły i strategię na tworzenie angażujących postów i artykułów.

5. Zasady Etyczne i Błędy Do Unikania

- Zakazane praktyki na LinkedIn: co należy unikać.
- Etyczne wytyczne w interakcjach na platformie.

6. Tworzenie Strategii Działania

- Opracowanie spersonalizowanej strategii działania na LinkedIn.
- Planowanie celów krótko- i długoterminowych.

Moduł II

1. Zarządzanie Sytuacjami Kryzysowymi

- Skuteczne reakcje na negatywne sytuacje na LinkedIn.
- Strategie zarządzania kryzysowymi sytuacjami reputacyjnymi.

2. Reklama na LinkedIn

- Statystyki i analiza strony firmowej.
- Budowa konta reklamowego: ustawienia techniczne i cele reklamowe.

3. Strategie Reklamowe

- Budowa lejka sprzedażowego na LinkedIn.
- Metody targetowania i wykluczenia.
- Formaty reklamowe i ich rola w kampaniach na LinkedIn

4. Kreacja i Tekst w Reklamie na LinkedIn

- Rola treści tekstowych i graficznych w reklamie.
- Najlepsze praktyki tworzenia tekstów reklamowych na LinkedIn.

5. Mierzenie Efektów i Optymalizacja

- Narzędzia do pomiaru skuteczności kampanii.
- Techniki optymalizacji reklamowych na LinkedIn.

Podstawy Google Ads

1. Skuteczna reklama w Google Ads

- Omówienie znaczenia efektywnej reklamy w kontekście Google Ads.
- Analiza równowagi między ceną reklamy a jej dopasowaniem do odbiorcy.

2. Koszt reklamy w Google Ads

- Wyjaśnienie algorytmów ustalających cenę reklamy.
- Przykłady czynników wpływających na koszt reklamy, takich jak konkurencja, jakość reklam, wskaźniki jakości.

3. Schemat lejka reklamowego

- Omówienie roli lejka reklamowego w planowaniu strategii reklamowej.
- Przygotowanie infrastruktury przed rozpoczęciem kampanii, w tym strony docelowej, śledzenia konwersji itp.

4. Firmowe konto reklamowe

- Tworzenie i konfiguracja firmowego konta reklamowego w Google Ads.
- Omówienie różnych typów kont reklamowych i ich funkcji.

5. Podstawy tworzenia reklam

- Omówienie podstawowych opcji tworzenia reklam tekstowych, graficznych i reklam produktowych.
- Przykłady chwytliwych nagłówków reklamowych i strategii kreacji reklam.

6. Kampania Produktowa

- Wyjaśnienie struktury i celów kampanii produktowych.
- Praktyczne wskazówki dotyczące tworzenia produktowych grup reklamowych i reklam.

Moduł 1: Podstawy reklamy na Facebooku, dobre praktyki i największe błędy

- Skuteczna reklama na Facebooku - cena vs dopasowanie do odbiorcy
- Od czego zależy koszt reklamy - wyjaśnienie działania algorytmów Facebooka
- Porównanie typów treści pod kątem skuteczności przekazu reklamowego
- Schemat lejka reklamowego - przygotowanie infrastruktury jeszcze przez kampanią
- 5 najczęściej popełnianych błędów przy planowaniu kampanii reklamowej na Facebooku

Moduł 2: Menedżer reklam - omówienie systemu

- Business Facebook, czyli firmowe konto reklamowe
- Wyjaśnienie podstawowych opcji i pojęć w menedżerze reklam
- Konfiguracja ustawień rozliczeniowych
- Administracja użytkownikami, role i nadawanie dostępów
- Jak radzić sobie z najczęściej występującymi problemami

Moduł 3: Koncepcja wizualno-kreatywna w reklamie na Facebooku

- Podstawy tworzenia atrakcyjnej formy wizualnej
- Zasady tworzenia chwytliwych nagłówków reklamowych
- Objaśnienie formatów reklam i wymiarów kreacji w zależności od umiejscowienia
- Wymagania i ograniczenia wynikające z regulaminu Facebooka

Moduł 4: Planowanie Kampanii od A do Z

- Struktura kampanii, czyli kampania, zestaw reklam i kreacja reklamowa
- Omówienie celów reklamowych z przykładami zastosowania
- Planowanie budżetu - model rozliczeniowy, wydatkowanie dzienne vs lifetime
- Dobór grupy docelowej (zainteresowania, zachowanie, demografia)
- Podstawy segmentacji grup docelowych

WALIDACJA

Informacje dodatkowe

Po zrealizowanym szkoleniu uczestnik otrzyma certyfikat o ukończeniu usługi.

Warunkiem uzyskania certyfikatu jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć **oraz pozytywny wynik z formy walidacji**

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych tj. za godzinę usługi szkoleniowej rozumie się 45 minut

Fakt uczestnictwa w każdym dniu usługi rozwojowej musi zostać potwierdzony przez uczestnika własnoręcznym podpisem złożonym na udostępnionej przez organizatora liście obecności

Walidacja wlicza się w czas trwania usługi

Trener dostosowuje przerwy do potrzeb uczestników i **odpowiednio wydłuża zajęcia**. Przerwy nie są wpisane w harmonogram szkolenia i nie stanowią kosztów kwalifikowalnych.

Szkolenie zawiera 7h teorii i 29h praktyki

Warunki organizacyjne:

Nowoczesny sprzęt audiowizualny,

Ergonomiczne wyposażenie sali: Dostęp do stołów ustawionych w układzie sprzyjającym pracy zespołowej oraz wygodnych krzeseł zapewniających komfort podczas dłuższych sesji.

W sali szkoleniowej będą dostępne długopisy, ołówki, notatniki oraz flipcharty. Flipcharty z zestawami markerów zostaną przeznaczone do wspólnej pracy grupowej, co ułatwi wizualizację pomysłów, tworzenie notatek w czasie rzeczywistym oraz angażowanie uczestników w praktyczne ćwiczenia.

Materiały szkoleniowe zostaną dostarczone zarówno w wersji papierowej, jak i cyfrowej, a na sali będą dostępne przybory piśmiennicze oraz flipcharty do wspólnej pracy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Podstawy profilu na LinkedIn (prywatny i firmowy)	Dawid Czechowicz	01-10-2025	08:00	09:30	01:30
2 z 16 Audyt konta i analiza konkurencji.	Dawid Czechowicz	01-10-2025	09:30	11:00	01:30
3 z 16 Brandowanie osobiste i pracodawcy.	Dawid Czechowicz	01-10-2025	11:00	13:00	02:00
4 z 16 Kreowanie angażującej treści, zasady etyczne i błędy do unikania.	Dawid Czechowicz	01-10-2025	13:00	15:00	02:00
5 z 16 Tworzenie strategii działania na LinkedIn.	Dawid Czechowicz	01-10-2025	15:00	17:00	02:00
6 z 16 Zarządzanie sytuacjami kryzysowymi na LinkedIn	Dawid Czechowicz	02-10-2025	08:00	09:30	01:30
7 z 16 Reklama na LinkedIn: struktura, cele, formaty.	Dawid Czechowicz	02-10-2025	09:30	11:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 16 Kreacja i copywriting w reklamach LinkedIn.	Dawid Czechowicz	02-10-2025	11:00	13:00	02:00
9 z 16 Google Ads: podstawy, koszty i algorytmy, schemat lejka reklamowego.	Dawid Czechowicz	02-10-2025	13:00	15:00	02:00
10 z 16 Tworzenie i konfiguracja konta reklamowego, podstawy reklam tekstowych i produktowych	Dawid Czechowicz	02-10-2025	15:00	17:00	02:00
11 z 16 Podstawy reklamy na Facebooku: koszty, błędy, lejek reklamowy.	Dawid Czechowicz	03-10-2025	08:00	09:30	01:30
12 z 16 Menedżer reklam – konfiguracja i zarządzanie kontem firmowym	Dawid Czechowicz	03-10-2025	09:30	11:00	01:30
13 z 16 Koncepcja wizualno-kreatywna i zasady tworzenia reklam graficznych.	Dawid Czechowicz	03-10-2025	11:00	12:30	01:30
14 z 16 Planowanie kampanii od A do Z: cele, budżety, grupy docelowe, segmentacja.	Dawid Czechowicz	03-10-2025	12:30	14:30	02:00
15 z 16 Analiza i optymalizacja kampanii w praktyce	Dawid Czechowicz	03-10-2025	14:30	16:00	01:30
16 z 16 Walidacja	-	03-10-2025	16:00	16:15	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 874,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 150,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Dawid Czechowicz

Prezes zarządu, ekspert i specjalista w zakresie marketingu online oraz social media. Posiada wieloletnie doświadczenie zawodowe zdobyte podczas realizacji licznych kampanii reklamowych i projektów promocyjnych dla firm z całej Polski, reprezentujących różne branże. Skutecznie łączy wiedzę teoretyczną z praktyką, wdrażając nowoczesne narzędzia digital marketingu, content marketingu, reklamy płatnej (Google Ads, Meta Ads) oraz zaawansowane strategie obecności marek w mediach społecznościowych. W ciągu ostatnich 5 lat, licząc wstecz od dnia rozpoczęcia usługi, aktywnie działa w branży marketingu internetowego, konsekwentnie poszerzając swoje kompetencje i umiejętności. Specjalizuje się w opracowywaniu i prowadzeniu kompleksowych strategii komunikacyjnych, analizie efektywności kampanii oraz budowaniu trwałych relacji z klientami. Jako praktyk i trener kładzie nacisk na dostarczanie uczestnikom wiedzy opartej na aktualnych trendach rynkowych i case studies zrealizowanych kampanii. Posiada doświadczenie w pracy warsztatowej, podczas której potrafi w sposób przystępny i angażujący przekazywać wiedzę oraz rozwijać praktyczne umiejętności uczestników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

skrypt szkoleniowy, prezentacja multimedialna

Informacje dodatkowe

Po zrealizowanym szkoleniu uczestnik otrzyma certyfikat potwierdzający uczestnictwo w szkoleniu - wymagane jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć.

Uczestnicy zobowiązują się do podpisania listy obecności, co będzie stanowić potwierdzenie ich udziału w usłudze.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa, co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%. Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku (stawka VAT zw.): Zwolnienie z podatku VAT na podstawie §3 ust.1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz.736).

Adres

ul. Kazimierza Pułaskiego 14/36a2

30-305 Kraków

woj. małopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Dawid Czechowicz

E-mail d.czechowicz@coconutagency.pl

Telefon (+48) 505 504 478