



PERFECTA Anna
Miastkowska

★★★★★ 5,0 / 5

488 ocen

SOCIAL MEDIA - KOMUNIKACJA, MARKETING I SPRZEDAŻ. KOMPETENCJE CYFROWE. SZKOLENIE STACJONARNE.

Numer usługi 2025/10/30/148838/3115805

📍 Białystok / mieszana (stacjonarna połączona z usługą
zdalną w czasie rzeczywistym)

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 34 h

📅 01.12.2025 do 12.12.2025

6 000,00 PLN brutto

6 000,00 PLN netto

176,47 PLN brutto/h

176,47 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	- właściciele firm, pracownicy oraz osoby, które chcą poszerzyć swoją wiedzę z zakresu działań komunikacyjnych, sprzedażowych i marketingowych z wykorzystaniem social mediów
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	30-11-2025
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	34
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika szkolenia do wykorzystania funkcjonalności mediów społecznościowych celem skutecznej komunikacji oraz samodzielnego prowadzenia działań marketingowych i sprzedażowych dzięki wykorzystaniu cyfrowych kanałów komunikacji i sprzedaży Social Media.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza : Opisuje wiedzę o mediach społecznościowych w zakresie niezbędnym do efektywnej sprzedaży, marketingu i komunikacji	Definiuje zasady działań komunikacyjnych w mediach społecznościowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wymienia rodzaje działań sprzedażowych i marketingowych w social mediach oraz rodzaje aktywności	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Definiuje zasady obsługi poszczególnych mediów społecznościowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia cele wykorzystania poszczególnych mediów społecznościowych Facebook, Instagram, LinkedIn, Pinterest Tik Tok i You Tube	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Umiejętności: Obsługuje poszczególne media społecznościowe oraz wykorzystywanie ich funkcjonalności	Wymienia aktualne trendy i rodzaje aktywności w mediach społecznościowych	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Przygotowuje profile w poszczególnych mediach społecznościowych	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wiedza: Definiuje wiedzę o tworzeniu strategii komunikacji oraz strategii sprzedaży i marketingowej i zastosowania w Social Mediach	Tworzy, opracowuje i publikuje rolki, reelsy, stories, relacje, wydarzenia na takie media jak Facebook, Instagram, Pinterest, LinkedIn, Tik Tok i You Tube	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wymienia zasady budowania strategii komunikacji oraz strategii sprzedażowo marketingowej i zastosowania w Social Mediach	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Określa korzyści stosowania narzędzi sztucznej inteligencji oraz Canvy	Obserwacja w warunkach symulowanych
Umiejętności: Diagnostuje dobór właściwego contentu i narzędzi pomocnych w tworzeniu contentu na media społecznościowe w formie treści i grafiki	Rozróżnia rodzaje content marketingu i cele oraz dobiera media ich publikowania	Obserwacja w warunkach symulowanych
Umiejętności: Stosuje content marketing na media społecznościowe	Planuje i opracowuje content na poszczególne media zgodnie z zasadami działania poszczególnych mediów i zasad social selling	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętności: Obsługuje narzędzia pomocnicze tj. Canva i Chat GPT w zakresie niezbędnym do komunikacji, marketingu i sprzedaży w Social Mediach	Tworzy, przygotowuje treści pisane, wideo i grafik w poszczególnych mediach	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Przygotowuje treści w chat GPT i w Canvie, publikuje we właściwych mediach	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Przygotowuje posty w Canvie	Obserwacja w warunkach symulowanych
Umiejętności: Wdraża strategiczne działania w mediach społecznościowych	Planuje działania w zakresie budowania strategii komunikacji , strategii sprzedażowo marketingowej	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Podejmuje działania marketingowe, sprzedażowe i komunikacyjne zgodnie z założeniami strategii	Obserwacja w warunkach symulowanych
Umiejętności: Wdraża nawiązywanie relacji z odbiorcami	Stosuje działania komunikacyjne mające wpływ na budowanie długotrwałych relacji międzyludzkich i biznesowych z odbiorcami	Obserwacja w warunkach symulowanych
Kompetencje społeczne: Wdraża pozytywny stosunek do zmiany	Stosuje i z łatwością dobiera działania lub je zmienia w zależności od potrzeb bądź sytuacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
Kompetencje społeczne: Współpracuje i nawiązuje relacje z odbiorcami	Akceptuje i z łatwością dobiera działania lub je zmienia w zależności od potrzeb bądź sytuacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Dobiera działania adekwatne do danej grupy odbiorców	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Definiuje jakie dokładnie działania wpływają na budowanie zaangażowania klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wiedza: opisuje zasady budowania zaangażowania klienta w Social Mediach		

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

Szkolenie teoretyczno - praktyczne w formie stacjonarnej obejmuje nabycie praktycznej wiedzy i doskonalenie umiejętności w zakresie obsługi mediów społecznościowych do komunikacji, sprzedaży i działań marketingowych.

Program obejmuje obszary:

1. Wprowadzenie. Przegląd wybranych mediów społecznościowych.
2. Rodzaje aktywności w mediach społecznościowych.
3. Aktualne trendy w Social Mediach.
4. Podstawy i zasady działań oraz aktywności w social mediach.
5. Zasięg organiczny, nieorganiczny i hasztagi.
6. Bezpieczeństwo w mediach społecznościowych.
7. Zasady social sellingu w Social Media. Analiza doboru działań, odbiorców i treści. Zachowania klienta. Co decyduje o wyborze medium. Jak i gdzie szukać klienta?
8. Dobór contentu w danym medium społecznościowym. Działania wizerunkowe i sprzedażowe.
9. Rodzaje contentu. Treści pisane, wideo, grafika. Content marketingowy a reklama w mediach społecznościowych.
10. Canva jako narzędzie tworzenia treści i grafik na social media.
11. Facebook – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo - sprzedażowe.
12. Instagram – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo - sprzedażowe.
13. Facebook i Instagram -zakładanie profilu firmowego, zasady działania konta firmowego oraz publikowanie treści.
14. You Tube –zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności, działania marketingowo - sprzedażowe.
15. You Tube– Tworzenie i publikowanie video.
16. Tik Tok – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści. Zasady marketingu i sprzedaży.
17. TikTok. Zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium. Zasady marketingu i sprzedaży. Tworzenie i publikowanie treści.
18. LinkedIn – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo - sprzedażowe.
19. Pinterest – zakładanie własnego profilu, poznanie funkcjonalności medium, tworzenie i publikowanie treści, działania marketingowo - sprzedażowe
20. LinkedIn i Pinterest jako profile firmowe
21. Media Społecznościowe w kontekście własnych działań komunikacyjnych, sprzedażowych i marketingowych. Ćwiczenia praktyczne .
22. Komunikacja i budowanie marki w social media. Analiza własnej marki i sposobu dotychczasowych działań .
23. Jak przekonać klienta wykorzystując Social Media? Budowanie zaangażowania klienta.
24. Cele działań w social mediach, strategia działań, budowanie wartości, obietnica wartości - jak wykorzystać SM
25. Jak oceniać i mierzyć efektywność działań w social media.
26. Walidacja. Test wiedzy.

Szkolenie stacjonarne trwa 34 godziny zegarowe, a każda godzina to 60 minut. Przerwy oraz walidacja wliczają się do czasu trwania usługi. Szkolenie składa się z części praktycznej 18 godzin i części teoretycznej 12 godz i 15 min, walidacji 45 min oraz przerw 3 godz. Przerwy oraz walidacja wliczają się do czasu trwania usługi. Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 3 osoby. W procesie szkoleniowym będzie brało udział jedno przedsiębiorstwo i szkolenie dedykowane jest dla trzech osób skierowanych na szkolenie.

Przedmiotowa usługa szkoleniowa skierowana jest do:

- właścicieli firm, pracowników oraz osób, które chcą poszerzyć swoją wiedzę z zakresu działań komunikacyjnych, sprzedażowych i marketingowych z wykorzystaniem social mediów

Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem, aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej.

Główny cel usługi:

Usługa przygotowuje uczestnika do wykorzystania funkcjonalności mediów społecznościowych do skutecznej komunikacji oraz samodzielnego prowadzenia działań marketingowych i sprzedażowych dzięki wykorzystaniu cyfrowych kanałów komunikacji i sprzedaży Social Media.

W ciągu każdego dnia zajęć trwającego minimum 6 godzin są przewidziane są 3 przerwy 15 minutowe. Przerwy i walidacja wliczają się do czasu szkolenia.

Podczas szkolenia wykonywane będą ćwiczenia indywidualne i grupowe w podziale na grupy 2 osobowe i indywidualne. Podczas szkolenia udostępniona będzie prezentacja, ćwiczenia realizowane z wykorzystaniem zadań aktywizujących tj. wypełniania Work Booka przekazanego uczestnikom w wersji papierowej pierwszego dnia szkolenia, omówienia, analizy, dyskusje, ćwiczenia praktyczne zlecone przez trenera, praca samodzielna lub w parach oraz ćwiczeń z wykorzystaniem social mediów za pomocą sprzętu elektronicznego (urządzenie mobilne lub komputer) zapewnione przez instytucję szkoleniową lub własne uczestnika (do wyboru uczestnika).

Szkolenie będzie realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności. Ćwiczenia będą prowadzone w taki sposób aby stopniowo narastał poziom ich trudności. Nabyte umiejętności i wiedza będą na bieżąco weryfikowane przez trenera podczas szkolenia.

Uczestnik przed rozpoczęciem usługi może uzupełnić i uporządkować dotychczasową wiedzę, celem lepszego przyswojenia programu szkoleń dzięki samoocenie na podstawie pre testu udostępnionemu uczestnikowi oraz na podstawie znajomości mediów społecznościowych wykorzystywanych w codziennym funkcjonowaniu.

WALIDACJA EFEKTÓW UCZENIA SIĘ

Walidacja efektów uczenia się odbywa się w oparciu o test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie (wykonany elektronicznie poprzez platformę FORMS Microsoft Office 365 gdzie wynik generuje się automatycznie i jest podawany uczestnikowi) oraz obserwacja w warunkach symulowanych. Walidacja efektów uczenia się na poziomie średniej min. 80% oraz zaliczenia każdej metody walidacji na poziomie min 80% tj. 80% prawidłowych odpowiedzi z testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie oraz uzyskania oceny na poziomie min 80% na podstawie obserwacji w warunkach symulowanych (na podstawie zadań zleconych uczestnikowi przez walidatora) uprawnia uczestnika do otrzymania oceny pozytywnej z walidacji. Walidacja obejmuje całość procesu, aż do momentu uzyskania efektów uczenia się. Proces walidacji został przygotowany w taki sposób, że podczas procesu walidacji będzie weryfikował nabycie efektów uczenia się na trzech poziomach tj. wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych (postaw).

Walidacja prowadzona jest przez Panią Wioletę Grzybowską i jest przez nią oceniana.

Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie/ certyfikat. Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w zajęciach usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w wyniku walidacji tj. w formie teoretycznego testu z wynikiem generowanym automatycznie wiedzy oraz obserwacji w warunkach symulowanych na podstawie oceny zadania praktycznego dla uczestników na poziomie min 80% oraz uczestnictwa w 100% czasu usługi szkoleniowej.

Dostawca usług oświadcza, iż zapewni udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami w razie takiej potrzeby.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	176,47 PLN
Koszt osobogodziny netto	176,47 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Miastkowska

Anna Miastkowska to wieloletni menedżer sprzedaży, trener biznesu a przede wszystkim praktyk. Jest absolwentką Studiów Podyplomowych MBA WSFiZ w Białymstoku w 2020 oraz Marketingu Internetowego w WSiZw Rzeszowie w 2023 r, członek Business Club MBA i innych lokalnych grup biznesowych. Jest Laureatką Głównej Nagrody konkursu dla sił sprzedaży PNSA w Kategorii Zespół Sprzedaży Roku. Ma wieloletnie doświadczenie w budowaniu i prowadzeniu zespołów handlowych, rozwoju sprzedaży i marketingu, wdrażaniu procesów i strategii. Specjalizuje się w doradztwie i szkoleniach z zakresu zarządzania przedsiębiorstwem, sprzedaży i marketingu. Prowadzi także szkolenia w zakresie transformacji cyfrowej i szkolenia trenerskie oraz z rozwoju kompetencji osobistych, tj. motywacja, zarządzanie sobą w czasie, komunikacji, budowania strategii marki. Podczas szkoleń i doradztwa dzieli się swoim blisko dwudziestoletnim i stale praktykowanym doświadczeniem w sprzedaży zarówno w rynku B2B i B2C w dużych korporacyjnych jak i małych przedsiębiorstwach. Trener posiada co najmniej 120 godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich 24 miesiącach wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia. salesconsulting@annamiastkowska.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas szkolenia udostępniona będzie prezentacja, ćwiczenia realizowane z wykorzystaniem zadań aktywizujących tj. wypełniania Work Booka przekazanego uczestnikom w wersji papierowej pierwszego dnia szkolenia, omówienia, analizy, dyskusje, ćwiczenia praktyczne zlecone przez trenera, praca samodzielna lub w parach oraz ćwiczeń z wykorzystaniem social mediów za pomocą sprzętu elektronicznego (urządzenie mobilne lub komputer) zapewnione przez instytucję szkoleniową lub własne uczestnika (do wyboru uczestnika). Podczas szkolenia wykonywane będą ćwiczenia indywidualne i grupowe w podziale na grupy 2 osobowe i indywidualne.

Szkolenie będzie realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności. Ćwiczenia będą prowadzone w taki sposób aby stopniowo narastał poziom ich trudności. Nabyte umiejętności i wiedza będą na bieżąco weryfikowane przez trenera podczas szkolenia.

Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie/ certyfikat. Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w zajęciach usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w wyniku walidacji tj. w formie teoretycznego testu z wynikiem generowanym automatycznie wiedzy oraz obserwacji w warunkach symulowanych na podstawie oceny zadania praktycznego dla uczestników na poziomie min 80% oraz uczestnictwa w 100% czasu usługi szkoleniowej.

Wybrane metody walidacji po szkoleniu umożliwiają zweryfikowanie zarówno wiedzy, umiejętności jak i kompetencji społecznych (postaw). Metody walidacji, które zostaną wybrane:

Test teoretyczny z wynikiem generującym wynik automatycznie w formie on line na platformie Microsoft Office 365 Forms

Obserwacja w warunkach symulowanych. Walidacja obejmuje całość procesu, aż do momentu uzyskania efektów uczenia się. Usługa rozwojowa nie dotyczy umiejętności lub kompetencji podstawowych tj. (z ang. basic skills: literacy, numeracy, ICT skills).

1 godzina rozliczeniowa = 60 minut. Przerwy wliczają się do czasu trwania usługi.

Warunki uczestnictwa

1. Szkolenie w formie stacjonarnej .
2. Fakt uczestnictwa w każdym dniu usługi rozwojowej będzie potwierdzony przez uczestnika własnoręcznym podpisem złożonym na udostępnionej przez organizatora szkolenia liście. Udział w usłudze nie może być w wymiarze nie mniejszym niż 100%.
3. Dostawca usługi potwierdza, że zapewni realizację usługi rozwojowej uwzględniając potrzeby osób z niepełnosprawnościami (w tym również dla osób ze szczególnymi potrzebami) zgodnie ze Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027. Z
4. Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na uczestnictwo w monitoringu, kontroli.
5. Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług.

Informacje dodatkowe

Usługa zwolniona jest ze stawki VAT na podstawie par. 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatków i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień, w przypadku gdy udział w usłudze jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych.

Warunki techniczne

.

Adres

Białystok 4/u12
15-011 Białystok
woj. lubelskie

siedziba firmy Bokato Katarzyna Bondaruk

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Miastkowska

E-mail kontakt@annamiastkowska.pl

Telefon (+48) 500 100 154