



"FOUR J" Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

9 590 ocen

Akademia Menadżera. Marketing i Social Media. Budowanie marki osobistej - szkolenie

Numer usługi 2025/11/19/13688/3158065

📍 Bydgoszcz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 01.12.2025 do 02.12.2025

2 480,00 PLN brutto

2 480,00 PLN netto

155,00 PLN brutto/h

155,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Szkolenie adresowane do: • właścicieli firm, • pracowników. Uczestnicy mogą zdobywać wiedzę i umiejętności od podstaw, niezależnie od dotychczasowego przygotowania.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	30-11-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
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

Usługa prowadzi do rozwinięcia kompetencji menadżerskich w zakresie prowadzenia podstawowych działań marketingowych ze szczególnym uwzględnieniem marketingu online, skutecznego zarządzania marką oraz wykorzystywania nowoczesnych narzędzi marketingowych i social media oraz budowania marki osobistej, rozpoznawalności i pozytywnego wizerunku.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
planuje i wdraża spójną strategię marki osobistej, interpretuje istotę marki osobistej i jej znaczenie, dobiera odpowiednią platformę do promocji swoich usług, kreuje wizerunek eksperta, zwiększając swoją rozpoznawalność w branży	identyfikuje grupę docelową, konkurencję oraz trendy rynkowe, jasno określa, czym jest marka osobista i jakie ma znaczenie w kontekście zawodowym i biznesowym	Test teoretyczny
	opracowuje harmonogram wdrażania strategii marketingowej, umiejętnie dobiera narzędzia komunikacyjne do odbiorców	Test teoretyczny
	określa potrzeby, preferencje i zachowania klientów, aby dopasować platformę do odbiorców,	Test teoretyczny
	rozpoznaje zasady doboru platformy do branży i celów biznesowych	Test teoretyczny
	wymienia kluczowe elementy skutecznego budowania marki osobistej	Test teoretyczny
	uzasadnia znaczenie spójności wizerunku online i offline w kontekście kreowania pozycji eksperta	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
tworzy spójny i profesjonalny wizerunek, opisuje role i znaczenie marketingu internetowego, buduje spójną i efektywną strategię marketingową social media, pozyskuje klientów poprzez działania marketingowe i networkowe	identyfikuje składniki wpływające na spójność i profesjonalizm wizerunku (np. komunikacja, ubiór, zachowanie, obecność w mediach), jasno określa, czym jest marketing internetowy i jakie obejmuje działania	Test teoretyczny
	rozpoznaje zasady zarządzania swoim wizerunkiem w internecie i dostosowuje treści publikowane na platformach cyfrowych, dbając o profesjonalizm, rozpoznaje nowoczesne rozwiązania i innowacje w marketingu cyfrowym	Test teoretyczny
	uzasadnia wybór kanałów social media w zależności od celów biznesowych i specyfiki odbiorców	Test teoretyczny
	opracowuje kalendarz treści dostosowany do odbiorców i algorytmów platform.	Test teoretyczny
	wskazuje działania marketingowe, które mogą skutecznie wspierać proces pozyskiwania klientów (np. kampanie w social media, mailing, content marketing).	Test teoretyczny
zarządza reputacją i właściwie reaguje na sytuacje kryzysowe, wymienia i stosuje narzędzia marketingu internetowego, wykorzystuje content marketing w social mediach za pomocą różnych formatów i zdjęć w celu przyciągnięcia potencjalnych klientów	wyjaśnia znaczenie relacji i zaufania w budowaniu trwałej bazy klientów	Test teoretyczny
	tworzy strategię zarządzania reputacją, wskazuje, które narzędzie najlepiej sprawdzi się w zależności od założeń kampanii i grupy docelowej	Test teoretyczny
	rozpoznaje zasady wykorzystywania mediów społecznościowych, komunikatów prasowych, konferencji, aby skutecznie dotrzeć do opinii publicznej, uwzględnia aktualne trendy, rozwiązania technologiczne i innowacje w marketingu internetowym	Test teoretyczny
	stosuje atrakcyjne opisy, nagłówki, aby zachęcić do interakcji	Test teoretyczny
	dostosowuje content do potrzeb i oczekiwań potencjalnych klientów.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przejawia odpowiedzialność za podejmowane działania marketingowe z uwzględnieniem etyki komunikacji i przejrzystości przekazu	analizuje przykłady działań marketingowych i wskazuje elementy zgodne oraz niezgodne z zasadami etyki i przejrzystości komunikacji	Wywiad swobodny

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

W trakcie usługi szkoleniowej zostaną podjęte następujące zagadnienia

1 dzień

Tworzenie strategii marketingowej, istota marki osobistej i jej znaczenie, dobór odpowiedniej platformy do promocji swoich usług, kreowanie spójnego i profesjonalnego wizerunku eksperta, zasady budowania marki osobistej w swojej branży

2 dzień

Rola i znaczenie marketingu internetowego, budowa spójnej i efektywnej strategii marketingowej social media, zarządzanie reputacją i reagowanie na sytuacje kryzysowe, pozyskiwanie klientów poprzez działania marketingowe i networkowe, narzędzia marketingu internetowego, wykorzystywanie content marketing w social mediach za pomocą różnych formatów i zdjęć w celu przyciągnięcia potencjalnych klientów, walidacja.

Podczas szkolenia jest wyznaczona osoba odpowiedzialna za walidację.

Weryfikacja wiedzy

Forma: test pisemny wielokrotnego wyboru, składający się z 10 pytań zamkniętych.

Kompetencje społeczne

Forma: wywiad swobodny, weryfikacja na podstawie luźnej rozmowy.

Podczas szkolenia jest wyznaczona osoba odpowiedzialna za walidację.

- **Formy pracy podczas szkolenia:**

- mini wykłady systematyzujące wiedzę,
- modele i standardy działania uwzględniające specyfikę mechanizmów psychologicznych, dające oparcie w trudnych emocjonalnie sytuacjach,
- kreatywna praca w podgrupach (burza mózgów),
- krótkie treningi nowych umiejętności w małych grupach i w parach,
- metafory i anegdoty, obrazujące najważniejsze aspekty trenowanych umiejętności,
- wymiana doświadczeń i dobrych praktyk,
- prace nad studiami przypadku w zespołach zadaniowych,
- korzystanie z aplikacji,
- prezentacje na forum wypracowanych wyników.

Szkolenie odbywa się w godzinach zegarowych (1 godzina szkolenia = 60 minut)

Liczba godzin usługi jest liczona wg godzin zegarowych (1 godzina= 60 minut zegarowych) – łącznie 16 godzin zegarowych, w tym zajęcia teoretyczne 8 godzin, zajęcia praktyczne 5,5 godzin, przerwy 2 godziny, walidacja 0,5 godziny

Przerwy wliczają się do czasu usługi.

Warunki organizacyjne:

Na jednego trenera przypada 16 osób i w zależności od tematów, osoby siedzą w sali gdzie krzesła ustawione są w okręgu, również do dyspozycji uczestników w zależności od potrzeb są rozstawiane stoły. Do niektórych zajęć grupa 16 osobowa dzielona jest na podgrupy w celu wykonania określonego zadania wyznaczonego przez trenera. Osoby biorące udział w szkoleniu korzystają z własnych telefonów, ponieważ na co dzień nie pracują przy komputerach, tylko z telefonem i nie mogłyby wykorzystać zdobytej wiedzy w codziennej pracy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Tworzenie strategii marketingowej - teoria	Marta Szarogroder	01-12-2025	08:30	10:00	01:30
2 z 19 Przerwa	Marta Szarogroder	01-12-2025	10:00	10:15	00:15
3 z 19 Istota marki osobistej i jej znaczenie - teoria	Marta Szarogroder	01-12-2025	10:15	10:45	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 19 istota marki osobistej i jej znaczenie - praktyka	Marta Szarogroder	01-12-2025	10:45	12:30	01:45
5 z 19 Przerwa	Marta Szarogroder	01-12-2025	12:30	13:00	00:30
6 z 19 dobór odpowiedniej platformy do promocji swoich usług - teoria	Marta Szarogroder	01-12-2025	13:00	14:30	01:30
7 z 19 Przerwa	Marta Szarogroder	01-12-2025	14:30	14:45	00:15
8 z 19 kreowanie spójnego i profesjonalnego wizerunku eksperta, zasady budowania marki osobistej w swojej branży - teoria	Marta Szarogroder	01-12-2025	14:45	15:15	00:30
9 z 19 kreowanie spójnego i profesjonalnego wizerunku eksperta, zasady budowania marki osobistej w swojej branży - praktyka	Marta Szarogroder	01-12-2025	15:15	16:30	01:15
10 z 19 Rola i znaczenie marketingu internetowego - teoria	Marta Szarogroder	02-12-2025	08:30	10:00	01:30
11 z 19 Przerwa	Marta Szarogroder	02-12-2025	10:00	10:15	00:15
12 z 19 budowa spójnej i efektywnej strategii marketingowej social media - teoria	Marta Szarogroder	02-12-2025	10:15	10:45	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 19 zarządzanie reputacją i reagowanie na sytuacje kryzysowe, pozyskiwanie klientów - praktyka	Marta Szarogroder	02-12-2025	10:45	12:30	01:45
14 z 19 Przerwa	Marta Szarogroder	02-12-2025	12:30	13:00	00:30
15 z 19 narzędzia marketingu internetowego - teoria	Marta Szarogroder	02-12-2025	13:00	14:30	01:30
16 z 19 Przerwa	Marta Szarogroder	02-12-2025	14:30	14:45	00:15
17 z 19 wykorzystywanie content marketing w social mediach za pomocą różnych formatów i zdjęć w celu przyciągnięcia potencjalnych klientów - teoria	Marta Szarogroder	02-12-2025	14:45	15:15	00:30
18 z 19 wykorzystywanie content marketing w social mediach za pomocą różnych formatów i zdjęć w celu przyciągnięcia potencjalnych klientów - praktyka	Marta Szarogroder	02-12-2025	15:15	16:30	01:15
19 z 19 Walidacja	-	02-12-2025	16:00	16:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 480,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 480,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	155,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	155,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marta Szarogroder

Przez 10 lat pracowała w organizacji zrzeszającej przedsiębiorców na stanowiskach: Specjalista ds. Reklamy oraz Koordynator ds. Public Relations. Ukończyła prawo na UMK w Toruniu oraz nauki polityczne ze specjalizacją dziennikarską na UKW w Bydgoszczy, Studia podyplomowe w zakresie Public Relations na UAM w Poznaniu. Prowadzi własną agencję marketingową i PR, która zajmuje się prowadzeniem marketingu internetowego, zarządzaniem oraz doradztwem w zakresie brandingu dla firm, głównie z branży medycznej i beauty. Posiada doświadczenie w przeprowadzaniu szkoleń z zakresu zarządzania firmą (około 130h przez ostatnie 2 lata). Specjalizuje się w budowaniu marek (w tym w social mediach), personal brandingu, employers brandingu. Wdraża narzędzia HR, które mają zastosowanie w sferze zarządzania zasobami ludzkimi (ZZL). Specjalizuje się w działaniach operacyjnych, takich jak rekrutacja i selekcja oraz strategiczne – planowanie zasobów ludzkich, rozwój pracowników i zarządzanie talentami. Systematycznie przeprowadza egzaminy na WSB Uniwersytet MERITO. Od 12 lat jest doradcą w zarządzaniu finansami i zarządzaniu przedsiębiorstwem dla firm: Zdrowie i Uroda w Szczecinku, Softly Clinic w Bydgoszczy i dla wielu innych. Doświadczenie oraz kwalifikacje nabyte nie wcześniej niż 5 lat – przed datą wprowadzenia szczegółowych danych dotyczących oferowanej usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Komplet materiałów zostanie wysłany w formie pdf dla każdego z uczestników szkolenia. Materiały szkoleniowe uczestnik otrzyma nie później niż w dniu szkolenia, w formie skryptu.

Informacje dodatkowe

W przypadku finansowania ze środków publicznych w przynajmniej 70% - cena netto=brutto. Stawka vat zgodnie z art. 43 ust. 1 pkt. 29 c ustawy o vat, lub paragraf 3 ust. 1 pkt. 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013. W przypadku finansowania poniżej 70% ze środków publicznych, doliczony zostanie vat 23% do ceny netto. Po zakończeniu udziału w szkoleniu z min. 80% obecnością oraz pozytywnej walidacji, uczestnik otrzyma certyfikat i zaświadczenie o ukończeniu usługi. Dostawca usługi zapewnia 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).

Na szkoleniu jest sporządzana lista obecności.

Szkolenie odbędzie się w sali nr 1

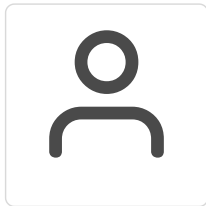
Adres

ul. Chełmżyńska 12
85-459 Bydgoszcz
woj. kujawsko-pomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Justyna Gross

E-mail justyna.gross@zaremba-academy.com

Telefon (+48) 665 309 912