Możliwość dofinansowania

# Reklama na Facebooku i Instagramie - najskuteczniejsze techniki promocji oraz weryfikacja pracy podwykonawców - szkolenie

**Numer usługi** 2025/11/20/161607/3161323

1 845,00 PLN brutto
1 500,00 PLN netto
230,63 PLN brutto/h
187,50 PLN netto/h

Interactive Advertising Institute Sp. z o.o.

4,6 / 5

46 ocen

zdalna w czasie rzeczywistym
Usługa szkoleniowa
8 h
02.03.2026 do 02.03.2026

# Informacje podstawowe

| | |
|---|---|
| **Kategoria** | Biznes / Marketing |
| **Grupa docelowa usługi** | Szkolenie kierujemy w szczególności do:<br>• osób, które chcą samodzielnie prowadzić reklamy na Facebooku i Instagramie.<br>• właścicieli firm, osób pracujących w marketingu, brand managerów, freelancerów, koordynatorów promocji.<br>• tych, którzy chcą uporządkować podstawy, poznać nowe zagadnienia i zacząć świadomie korzystać z Menedżera Reklam Meta.<br>• dla tych, którzy samodzielnie nie ustawiają reklam na Facebooku i Instagramie, ale rozliczają i kontrolują pracę agencji, która obsługuje ich w tym zakresie<br><br>*Usługa jest również adresowana do uczestników projektów:*<br>• *Kierunek Kariera Zawodowa,*<br>• *Kierunek – Rozwój.*<br>• *Małopolski pociąg do kariery*<br>• *oraz pozostałych projektów* |
| **Minimalna liczba uczestników** | 4 |
| **Maksymalna liczba uczestników** | 15 |
| **Data zakończenia rekrutacji** | 27-02-2026 |
| **Forma prowadzenia usługi** | zdalna w czasie rzeczywistym |
| **Liczba godzin usługi** | 8 |

| | |
|---|---|
| **Podstawa uzyskania wpisu do BUR** | Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0 |

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do prowadzenia działań w strukturze i systemie reklamowym Meta.
Ustawiania kampanii reklamowych od podstaw, tworzenia angażujących i estetycznych kreacji reklamowych. Analizy wyników kampanii i wyciągania z nich wniosków.
Poznania odpowiednich wskaźników do mierzenia realizacji celów kampanii marketingowych i umiejętności ich odpowiedniego dobierania.

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

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|---|---|
| Posługuje się umiejętnościami doboru odpowiednich wskaźników do mierzenia realizacji celów kampanii marketingowych | Posługuje się narzędziami analitycznymi i interpretuje pozyskiwane z nich dane w czasie trwania kampanii | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| | Szacuje skuteczność kampanii w poszczególnych mediach w oparciu o zdefiniowane parametry | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| | Analizuje efekty, proponuje wdrożenie poprawek lub zmian reklamowych w trakcie trwania kampanii | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Rozumie strukturę i działanie systemu reklamowego Meta | Poprawnie identyfikuje elementy konta reklamowego i platformy Meta | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Potrafi ustawić kampanię reklamową od podstaw | dobiera cel, ustawia budżet i wybiera odbiorców | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Tworzy angażującą i estetyczną kreację reklamową | dobiera odpowiedni format, grafikę i CTA | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Analizuje wyniki kampanii i wyciąga wnioski | poprawnie interpretuje wskaźniki kampanii (CTR, zasięg, koszt) | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| kompetencje społeczne: Rozwija zdolności analityczne i strategicznego myślenia oraz umiejętności komunikacyjne w kontekście pracy zespołowej | Opracowuje wnioski na przyszłe realizacje współpracy z klientem | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |

# 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

**Moduł 1: Wprowadzenie do ekosystemu Meta Ads (**teoria 1 h 30 min)

- Szybki wstęp do ekosystemu Meta – platformy objęte reklamą (Facebook, Instagram, Messenger).
- Struktura konta reklamowego – kampania, zestaw reklam, reklama.
- Porównanie kampanii standardowych i Advantage+ czyli kiedy człowiek jest skuteczniejszy niż AI

**Moduł 2: Ustawianie kampanii od podstaw – cel, budżet, odbiorcy** (praktyka 1 h)

- Dobór celu kampanii do działań biznesowych.
- Niestandardowe podejście do celów marketingowych czyli jak NIE robić non stop kampanii na ruch i wyświetlenia.
- Wdrożenie lejków marketingowych i przygotowanie struktury kampanii
- Budżety, grupy odbiorców, ustawienia zaawansowane
- Dobór grup odbiorców i celu kampanii jako najważniejsze elementy skutecznej kampanii (przegląd możliwości i case study)

**Moduł 3: Tworzenie reklam – formaty, treść i kreacja** (praktyka 1 h 30 min)

- Przegląd formatów reklam: pojedynczy obraz, rolki, stores, karuzela, wideo, kolekcja.
- Elementy skutecznej reklamy – tekst, nagłówek, CTA.
- Psychologia w reklamach czyli co działa a co nie w reklamach w Social Media
- Przedstawienie narzędzia do tworzenia grafik (np. Canva).
- Podgląd reklamy na różnych urządzeniach.

**Sesja podsumowująca: Analiza wyników i dalsze kroki (teoria 45 min)**

- Podstawowe wskaźniki: zasięg, wyświetlenia, kliknięcia, CTR, koszt.
- Gdzie szukać raportów i jak je analizować.
- Co i jak można optymalizować w kampanii.
- Jak monitorować działania agencji reklamowej i po czym poznać, że idzie "na łatwiznę”
- Jak wyceniać prace agencji i jak nie dać się "naciąć" na pracę, której nie wykonuje

**Walidacja test** - 15 min

Warunki niezbędne do spełnienia przez uczestników usługi, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągniecie głównego celu: doświadczenie w operacyjnych działaniach z obszaru e-marketingu/e-commerce/marketingu, aktywność na zajęciach, minimalny poziom frekwencji - 100%.

Godzina szkoleniowa = 45 min.

Przerwy są wpisane w harmonogram szkolenia i wliczają się do czasu trwania szkolenia.

Szkolenie kierujemy w szczególności do:

- osób, które chcą samodzielnie prowadzić reklamy na Facebooku i Instagramie.
- właścicieli firm, osób pracujących w marketingu, brand managerów, freelancerów, koordynatorów promocji.
- tych, którzy chcą uporządkować podstawy, poznać nowe zagadnienia i zacząć świadomie korzystać z Menedżera Reklam Meta.
- dla tych, którzy samodzielnie nie ustawiają reklam na Facebooku i Instagramie, ale rozliczają i kontrolują pracę agencji, która obsługuje ich w tym zakresie

W trakcie usługi trener będzie prowadził szkolenie z wykorzystaniem: rozmowy na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu, case study i ćwiczenia praktyczne, które będą obejmować m.in.:

- Omówienie przykładowych kampanii – analiza celu, grupy docelowej i formatu reklamy.
- Tworzenie własnej kampanii krok po kroku – uczestnicy ustawiają kampanię w środowisku testowym lub na własnym koncie.
- Tworzenie własnej reklamy– wybór formatu, dodanie grafiki, tekstu i wezwania do działania.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 z 7 Moduł 1: Wprowadzenie do ekosystemu Meta Ads - rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu | Bartosz Paczyński | 02-03-2026 | 09:30 | 11:00 | 01:30 |
| 2 z 7 Przerwa | Bartosz Paczyński | 02-03-2026 | 11:00 | 11:15 | 00:15 |
| 3 z 7 Moduł 2: Ustawianie kampanii od podstaw – cel, budżet, odbiorcy - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu | Bartosz Paczyński | 02-03-2026 | 11:15 | 12:45 | 01:30 |
| 4 z 7 Przerwa | Bartosz Paczyński | 02-03-2026 | 12:45 | 13:00 | 00:15 |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|---|---|---|---|---|
| 5 z 7 Moduł 3: Tworzenie reklam – formaty, treść i kreacja - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu | Bartosz Paczyński | 02-03-2026 | 13:00 | 14:30 | 01:30 |
| 6 z 7 Sesja podsumowująca: Analiza wyników i dalsze kroki - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu | Bartosz Paczyński | 02-03-2026 | 14:30 | 15:15 | 00:45 |
| 7 z 7 Walidacja test | - | 02-03-2026 | 15:15 | 15:30 | 00:15 |

# Cennik

## Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|---|
| **Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto** | 1 845,00 PLN |
| **Koszt przypadający na 1 uczestnika netto** | 1 500,00 PLN |
| **Koszt osobogodziny brutto** | 230,63 PLN |
| **Koszt osobogodziny netto** | 187,50 PLN |

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

## Bartosz Paczyński

Trener, konsultant i strateg z zakresu e-marketingu i e-biznesu. Od 2008 roku w branży digital marketingu. Właściciel agencji marketingowej Content Hero. Wykładowca akademicki na Akademii Leona Koźmińskiego. Certyfikowany Partner Google. Łącznie przeprowadził szkolenia na ponad 500 godzin szkoleniowych z tematyki SEM i e- marketingu.

Ukończył studia wyższe na kierunku politologia Uniwersytet SWPS. Pracował m.in. dla Manpower Group, Dassault Systemes, Bureau Veritas Polska, Reiffeisen Bank Polska, 99 Rent, BNP Paribas, Centrum Nauki Kopernik, Axel Springer Polska, Calypso Fitness, Uniwersytet Warszawski, Ministerstwo Finansów, Europejskie Centrum Konsumenckie, Almatur i wielu innych. Ostatnie 5 lat aktywnie działa w branży marketingowej.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują:

- materiały autorskie, opracowane przez trenera udostępniane uczestnikom drogą online
- prezentację materiałów z internetu (serwisy www, infografiki, materiały multimedialne, filmy)
- bazę wiedzy: linki do serwisów i portali
- case study (najciekawsze przykłady z doświadczenia szkoleniowca)
- linki do publikacji branżowych IAB Polska

Po szkoleniu uczestnicy otrzymają w formie elektronicznej zaświadczenie o ukończeniu szkolenia (pod warunkiem min. 100% frekwencji).

## Warunki uczestnictwa

Przed zapisaniem się proszę o kontakt szkolenia@dimaq.eu w celu potwierdzenia terminu i dostępności miejsc dla Uczestników.

Warunkiem uczestnictwa z dofinansowaniem jest rejestracja i założenie konta w BUR, dokonanie zapisu na szkolenie za pośrednictwem BUR oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora.

## Informacje dodatkowe

Usługa szkoleniowa (nie dotyczy doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Zapraszamy na inne szkolenia z e-marketingu, dostępne na stronie: www.dimaq.pl. Szkolenie może być również zorganizowane w formie szkolenia zamkniętego - na potrzeby konkretnego przedsiębiorstwa.

# Warunki techniczne

Szkolenie będzie dostępne na platformie Zoom, Teams lub LiveWebinar. Każdy z uczestników dostanie link do szkolenia.

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji - system operacyjnych Windows, macOS i Linux, zalecany: procesor dwurdzeniowy o taktowaniu co najmniej 2 Ghz (Intel i3/i5/i7 lub ekwiwalent AMD), pamięć RAM - 4 Gb

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: dla audio 256 kb/s, Video w wersji HD – 4Mb/s – to są parametry górne graniczne.

System dopasowuje się do łącza i działa na każdych dostępnych parametrach.

Wymagane kamera i mikrofon.

Link umożliwiający uczestnictwo w spotkaniu on-line będzie aktywny przez cały okres trwania kursu.

Zgodnie z wytycznymi PARP będzie monitorowany czas zalogowania do platformy uczestników szkolenia.

# Kontakt


## Agnieszka Fabianowicz

**E-mail** a.fabianowicz@dimaq.eu
**Telefon** (+48) 515 992 599