



Ewelina Łuczyńska
FLOW

★★★★★ 4,8 / 5

1 593 oceny

Instagram w praktyce: Jak zbudować społeczność, wyróżnić się i sprzedawać. Szkolenie.

Numer usługi 2025/11/25/45536/3171094

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 21.01.2026 do 21.01.2026

1 800,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

180,00 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Usługa dedykowana dla:

-właścicieli i pracowników firm, którzy chcą efektywnie wykorzystywać Instagram do promocji swoich produktów i usług oraz chcą samodzielnie prowadzić działania marketingowe bez angażowania w nie finansowych środków

-wszystkich osób, które są zainteresowane zdobyciem wiedzy i umiejętności z zakresu prowadzenia działań marketingowych z wykorzystaniem Instagrama.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

20-01-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

10

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usług Szkoleniowo-Rozwojowych SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego pozyskiwania klientów przy użyciu bezpłatnego narzędzia: Instagrama jako jednego z najszybszych sposobów budowania marki osobistej i pozyskiwania potencjalnych klientów w marketingu.

Odpowiednie narzędzia marketingowe znacząco ułatwiają tworzenie i dystrybucję wartościowych treści zapewniających wysoki stopień zwrotu z inwestycji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Określa najważniejsze zasady i funkcjonalności Instagrama	wskazuje kluczowe zasady dotyczące tworzenia skutecznych Instagram Reels i Stories	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje formaty publikacji na Instagramie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Tworzy skuteczne i angażujące treści na Instagramie	określa, jak optymalizować treści na Instagramie pod kątem algorytmów, zapewniając większy zasięg i zaangażowanie odbiorców	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	określa sposób planowania treści do publikacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uzasadnia rolę strategii i estetyki w tworzeniu treści marketingowych na Instagramie	wskazuje zasady tworzenia spójnej estetyki na Instagramie, która pasuje do marki i przyciąga odbiorców	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Określa zasady doboru strategii kampanii dopasowanej do produktu lub usługi	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

1. Szkolenie dedykowane dla:

- właścicieli i pracowników firm, którzy chcą efektywnie wykorzystywać Instagram do promocji swoich produktów i usług oraz chcą samodzielnie prowadzić działania marketingowe bez angażowania w nie finansowych środków
- wszystkich osób, które są zainteresowane zdobyciem wiedzy i umiejętności z zakresu prowadzenia działań marketingowych z wykorzystaniem Instagrama.

1. Warunki realizacji szkolenia: szkolenie realizowane zdalnie w czasie rzeczywistym na platformie zoom, samodzielne stanowiska komputerowe.
2. Szkolenie nie wymaga wstępnego przygotowania. Do udziału w szkoleniu potrzebna jest podstawowa wiedza z zakresu obsługi komputera i telefonu.
3. Godzina zajęć jest równoznaczna z godziną dydaktyczną tj. 45 min., na 8 godzin zegarowych zajęć przewidziano 30 minut przerwy. Przerwa nie jest wliczona w czas trwania zajęć. W przypadku wystąpienia dodatkowych przerw czas trwania szkolenia zostanie wydłużony o czas dodatkowych przerw. W przypadku konieczności zrobienia wcześniejszej przerwy czas przerwy głównej zostanie skrócony o czas trwania wcześniejszej przerwy.
4. Walidacja wiedzy i umiejętności uczestników: test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie. Test jednokrotnego wyboru. Test przygotowujący jest przez osobę walidującą - Joannę Bogielczyk.
5. Zajęcia mają charakter mieszany – proces kształcenia charakteryzuje symbiotyczna integracja teorii z praktyką. Zajęcia teoretyczne: 8 godzin dydaktycznych, zajęcia praktyczne: 2 godziny dydaktyczne.

Ramowy program szkolenia:

MODUŁ 1 - Fundamenty Twojej obecności na Instagramie

- Jak unikać najczęściej popełnianych błędów przy zakładaniu i prowadzeniu profilu
- Omówienie typów kont i wskazanie, które najlepiej wspiera cele biznesowe
- Tworzenie biogramu, który jasno komunikuje, dlaczego warto Cię obserwować

MODUŁ 2 - Instagram od zalecanych: użytkownicy, treści i potrzeby

- Kim są użytkownicy Instagrama i czego oczekują od twórców i marek
- Zasady tworzenia treści, które budują uwagę i zaangażowanie
- Identyfikowanie potrzeb i oczekiwań obecnych oraz przyszłych obserwatorów
- Jak zdobywać lojalnych odbiorców i budować społeczność
- Projektowanie spójnej, estetycznej warstwy wizualnej profilu

MODUŁ 3 - Skuteczne zdobywanie zasięgów i zwiększanie widoczności

- Jak w praktyce działa algorytm Instagrama i jakie treści premiuje
- Efektywna praca z hashtagami: wyszukiwanie, testowanie i optymalizacja
- Praktyczne techniki zwiększania zaangażowania pod postami i w relacjach
- Siła mikrosocjności: dlaczego mniejsza, ale zaangażowana grupa daje lepsze efekty niż sama liczba followersów

MODUŁ 4 - Content, który przyciąga uwagę i wspiera sprzedaż

- Planowanie treści w sposób oszczędzający czas i energię
- Analiza formatów: posty, karuzele, live'y, relacje – co działa najskuteczniej
- Storytelling, który pozwala odbiorcy poczuć, że komunikat jest skierowany właśnie do niego
- Budowanie rozpoznawalności poprzez spójny i charakterystyczny styl wizualny

MODUŁ 5 - Reels jako narzędzie szybkiego wzrostu

- Dlaczego format Reels obecnie generuje największy potencjał zasięgowy
- Praktyczny montaż i edycja materiałów bez specjalistycznego sprzętu
- Cechy rolek, które widzowie chętnie udostępniają i komentują
- Lista najczęściej popełnianych błędów podczas nagrywania i jak ich unikać

MODUŁ 6 - Relacje i sprzedaż w DM oraz storytelling w Stories

- Jak prowadzić rozmowy w DM, które w naturalny sposób przechodzą w sprzedaż
- Pięć gotowych metod na inicjowanie wartościowych konwersacji
- Równowaga między automatyzacją a autentycznością – co działa w praktyce
- Stories jako codzienny rytuał odbiorców i sposób na budowanie więzi

- Pomysły na angażujące Stories (praktyczna checklista)
- Jak wykorzystywać ankiety, quizy i naklejki do zbierania insightów o klientach

MODUŁ 7 – Reklamy na Instagramie i strategiczne skalowanie profilu

- Jak działa Menedżer Reklam i czym różni się promocje z poziomu aplikacji
- Konfiguracja pierwszej skutecznej kampanii reklamowej
- Targetowanie i optymalizacja - jak chronić budżet i zwiększać efektywność
- Ustalanie realnych celów rozwoju profilu i działań marketingowych
- Projektowanie strategii dopasowanej do specyfiki produktu lub usługi
- Jak połączyć wszystkie elementy w jeden, spójny plan rozwoju

MODUŁ 8: Walidacja - test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Fundamenty Twojej obecności na Instagramie. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Marcin Pośpiech	21-01-2026	08:00	09:00	01:00
2 z 8 Instagram od zaplecza: użytkownicy, treści i potrzeby. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Marcin Pośpiech	21-01-2026	09:00	10:00	01:00
3 z 8 Skuteczne zdobywanie zasięgów i zwiększanie widoczności. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Marcin Pośpiech	21-01-2026	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 8 Content, który przyciąga uwagę i wspiera sprzedaż. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Marcin Pośpiech	21-01-2026	11:00	12:00	01:00
5 z 8 Reels jako narzędzie szybkiego wzrostu. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Marcin Pośpiech	21-01-2026	12:30	13:30	01:00
6 z 8 Relacje i sprzedaż w DM oraz storytelling w Stories. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Marcin Pośpiech	21-01-2026	13:30	15:00	01:30
7 z 8 Reklamy na Instagramie i strategiczne skalowanie profilu. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Marcin Pośpiech	21-01-2026	15:00	15:50	00:50
8 z 8 Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie.	-	21-01-2026	15:50	16:00	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	180,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marcin Pośpiech

Od 16 lat zajmuje się realizacją projektów marketingowych, wspierając zarówno małe, średnie, jak i duże przedsiębiorstwa. Jego doświadczenie obejmuje realizację długookresowych, wysokobudżetowych projektów, które łączą produkcję filmową z działaniami szkoleniowymi i marketingowymi. Jego specjalizacje obejmują analizę rynku, budowę ofert, analizę konkurencji, e-mail marketing, Google Marketing, Facebook Marketing, LinkedIn, tworzenie lejków sprzedażowych, content marketing, a także produkcję treści foto i wideo oraz audyty marketingowe. Przeprowadził ponad 300 godzin szkoleń, w tym warsztaty z budowy strategii marketingowej, analizy rynku, tworzenia kampanii w Google, Facebook oraz LinkedIn. Szkolił również z zakresu produkcji treści foto i wideo, tworzenia contentu do kampanii reklamowych, a także z efektywnego wykorzystania narzędzi marketingowych w różnych kanałach cyfrowych. Jest absolwentem Uniwersytetu Śląskiego, Wydziału Radia i Telewizji.

Posiada nieprzerwane i ciągłe doświadczenie zawodowe w branży od co najmniej pięciu lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały multimedialne, skrypty szkoleniowe.

Warunki uczestnictwa

Udział w usłudze nie wymaga spełnienia żadnych dodatkowych warunków.

Informacje dodatkowe

1. W przypadku chęci realizacji usługi w innej formie (szkolnie stacjonarne, szkolnie zdalne w czasie rzeczywistym, szkolenie zamknięte) lub innym terminie – zapraszamy do kontaktu w celu omówienia możliwych opcji realizacji szkolenia.
2. Po zakończonym szkoleniu uczestnik otrzymuje zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.
3. 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%.

Warunki techniczne

Szkolenie realizowane za pomocą platformy zoom. Wymagania techniczne sprzętu: procesor 2-rdzeniowy 2 GHz; 2 GB pamięci RAM; system operacyjny Windows 8 lub nowszy, MAC OS wersja 10.13; przeglądarka internetowa Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari; stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps. Link dostępowy przesyłany uczestnikom na minimum dwa dni przed rozpoczęciem szkolenia. Ważność linku obejmuje czas usługi.

Kontakt



MARTYNA WÓJSIK

E-mail martyna.wojsik@flow-szkolenia24.pl

Telefon (+48) 512 093 957