



Influencer marketing w e-commerce

Numer usługi 2025/12/01/37822/3182831

984,00 PLN brutto

800,00 PLN netto

123,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

"FORECAST
CONSULTING"

SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIĄ

★★★★★ 4,7 / 5

42 oceny

📍 Łódź / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 10.01.2026 do 10.01.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Właściciele i managerowie e-commerce; Specjaliści ds. marketingu i social media; Startupy i początkujący przedsiębiorcy; Studenci
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	08-01-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
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

Celem szkolenia „Influencer marketing w e-commerce” jest wyposażenie uczestników – głównie właścicieli sklepów internetowych, marketerów oraz specjalistów ds. e-commerce – w praktyczne umiejętności i wiedzę niezbędną do skutecznego wykorzystywania influencerów w celu zwiększenia sprzedaży, budowania marki i pozyskiwania nowych klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
W Obszarze wiedzy: -Uczestnik rozumie zasady budowania relacji z influencerami -Potrafi zinterpretować dane i wyciągnąć wnioski z działań promocyjnych	Sposób weryfikacji efektów uczenia się Obejmuje etapy: 1. Zakres – dla szkolenia zdefiniowano grupę docelową oraz zdefiniowano jego zakres.	Test teoretyczny
	2. Wzorzec – zdefiniowano standard wymagań, tj. efektów uczenia się, które osiągną uczestnicy w wyniku udziału w szkoleniu.	Test teoretyczny
W obszarze umiejętności: -Uczestnik potrafi przygotować brief oraz plan działań promocyjnych w oparciu o potrzeby marki. -Wykorzystuje dostępne narzędzia do analizy autentyczności i dopasowania influencerów (np. narzędzia analityczne, social media insights).	3. Ocena – po zakończeniu szkolenia zostanie przeprowadzona weryfikacja efektów uczenia się na podstawie: test wiedzy.	Test teoretyczny
W obszarze kompetencji: -Uczestnik przygotowuje projekt kampanii influencer marketingowej dla wybranego sklepu internetowego lub produktu/usługi. -dobiera formaty komunikatów i określa budżet.	4. Porównanie – porównanie uzyskanych wyników w pkt. 3 (ocena) z przyjętymi wymaganiami (z pkt. 2 - wzorzec).	Test teoretyczny

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

- Rodzaje influencerów i ich rola w sprzedaży online
- Jak przygotować ofertę współpracy - media kit, cennik, propozycje działań
- Modele rozliczeń barter, CPC, CPA, stałe współpracy
- Tworzenie wartościowych kampanii
- Jak negocjować stawki i budować długofalowe relacje z markami
- Jak unikać scamów i nieuczciwych współprac
- Współpraca z agencjami vs. działania na własną rękę.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Influencer marketing w e-commerce	Antonina Piotrowska	10-01-2026	09:00	14:30	05:30
2 z 2 Walidacja	-	10-01-2026	14:30	15:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	984,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	123,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Antonina Piotrowska

Specjalistka w obszarze social media marketingu, video contentu i influencer marketingu w e-commerce. Od kilku lat rozwija marki w internecie – zarówno jako strateg, jak i twórczyni. Na co dzień prowadzi własną agencję kreatywną, wspierając firmy w budowaniu silnej obecności online. Tworzy kampanie oparte na autentyczności, trendach i angażującym przekazie – ze szczególnym naciskiem na TikToka, Instagrama i short-form video.

Z wykształcenia dziennikarka i specjalistka ds. komunikacji wizualnej, aktualnie poszerza swoją wiedzę z zakresu zarządzania biznesem i IT. Łączy kreatywność z myśleniem strategicznym i znajomością mechanizmów rządzących współczesnym e-commerce. Przez cztery lata współtworzyła jeden z największych miejskich kanałów na TikToku, dziś koncentruje się na rozwoju własnej marki osobistej oraz projektach dla klientów.

Temat influencer marketingu zna zarówno od strony twórcy internetowego, jak i agencji – potrafi spojrzeć na działania w social mediach z wielu perspektyw. Regularnie prowadzi szkolenia i wykłady, dzieląc się doświadczeniem z zakresu strategii treści, monetyzacji, budowania społeczności i skutecznej komunikacji w dynamicznym świecie nowych mediów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają:

- podstawowy pakiet materiałów szkoleniowych (notatnik, długopis),
- wybrane materiały udostępnione w formie drukowanej,
- zaświadczenie ukończenia szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Zgłoszenie udziału za pośrednictwem BUR lub przesłanie zgłoszenia drogą mailową: szkolenia@forecast.com.pl - we wskazanych terminach rekrutacji.

Wniesienie opłaty za udział w szkoleniu do 5 dni roboczych przed jego rozpoczęciem.

Aktywne uczestnictwo i otwartość, które zawsze wzmacniają efekty tego typu usług szkoleniowych

Warunkiem uruchomienia szkolenia jest udział min. 4 osoby (wniesiona opłata).

Usługa oferowana jako otwarta, ale może być również zrealizowana w formie zamkniętej u danego klienta - wymagana deklaracja udziału min. 8 osób. W takim wypadku cena nie obejmuje kosztów logistycznych: zapewnienia sali szkoleniowej, cateringu, zakwaterowania i wyżywienia trenera.

W przypadku usług dofinansowanych cena nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową.

Czas trwania prezentowany jest **w godzinach dydaktycznych** (1h = 45 minut) i **uwzględnia przerwy**.

Pytania prosimy wysyłać na adres: szkolenia@forecast.com.pl.

Informacje można uzyskać pod nr tel. 533 180 588

Adres

ul. Walerego Wróblewskiego 18/807

93-578 Łódź

woj. łódzkie

Szkolenie realizowane pod adresem wskazanym powyżej. Do dyspozycji uczestników będzie sala szkoleniowa, wyposażona w 15 stanowisk dla uczestników (biurka i krzesła) oraz stanowisko dla prowadzącego (biurko i krzesło), tablicę suchościeralną oraz rzutnik. W oknach zamontowano rolety nieprzepuszczające światła, co znacznie ułatwia prezentację materiałów multimedialnych. W budynku są windy. Sala jest klimatyzowana.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Agnieszka Pawłowska

E-mail szkolenia@forecast.com.pl

Telefon (+48) 533 180 588