



"FORECAST  
CONSULTING"  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ

★★★★★ 4,7 / 5

42 oceny

## Monetyzacja treści w social mediach.

Numer usługi 2025/12/01/37822/3182873

📍 Łódź / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 24.01.2026 do 24.01.2026

984,00 PLN brutto

800,00 PLN netto

123,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                 |                                                                                                                                                                                                |
|---------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kategoria                       | Biznes / Marketing                                                                                                                                                                             |
| Grupa docelowa usługi           | Grupą docelową szkolenia są:<br><br>-Właściciele i managerowie e-commerce;<br><br>-Specjaliści ds. marketingu i social media;<br><br>-Startupy i początkujący przedsiębiorcy,<br><br>-Studenci |
| Minimalna liczba uczestników    | 4                                                                                                                                                                                              |
| Maksymalna liczba uczestników   | 12                                                                                                                                                                                             |
| Data zakończenia rekrutacji     | 22-01-2026                                                                                                                                                                                     |
| 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

Szkolenie z monetyzacji treści w social mediach dostarcza praktycznych strategii i narzędzi do generowania dochodu z publikowanych materiałów na platformach społecznościowych. Uczestnicy nauczą się, jak budować zaangażowaną społeczność, wykorzystywać różne modele zarabiania (np. sponsoringi, sprzedaż produktów, patronaty) oraz mierzyć efektywność swoich działań monetyzacyjnych.

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

| Efekty uczenia się                                                                                                                                                                                                                                                                   | Kryteria weryfikacji                                                                                                                              | Metoda walidacji |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| <b>WIEDZA:</b><br>rozumie kluczowe koncepcje psychologii sprzedaży i potrafi wyjaśnić zależności między zachowaniami konsumentów online a strategiami marketingowymi.<br>- potrafi wskazać metody monetyzacji i potencjalne zastosowania                                             | Sposób weryfikacji efektów uczenia się<br>Obejmuje etapy:<br>1. Zakres – dla szkolenia zdefiniowano grupę docelową oraz zdefiniowano jego zakres. | Test teoretyczny |
| <b>UMIEJĘTNOŚCI:</b><br>- potrafi tworzyć angażujące treści sprzedażowe dostosowane do specyfiki różnych platform mediów społecznościowych<br>- skutecznie komunikować wartość oferty do potencjalnych klientów online.<br>-dostosowuje swoje działania w celu optymalizacji wyników | 2. Wzorzec – zdefiniowano standard wymagań, tj. efektów uczenia się, które osiągną uczestnicy w wyniku udziału w szkoleniu.                       | Test teoretyczny |
| <b>KOMPETENCJE SPOŁECZNE:</b><br>Uczestnik potrafi budować pozytywne relacje z klientami w środowisku online,<br>- Efektywna współpraca z zespołem marketingowym<br>- Realizuje cele sprzedażowe                                                                                     | 3. Ocena – po zakończeniu szkolenia zostanie przeprowadzona weryfikacja efektów uczenia się na podstawie: test wiedzy.                            | Test teoretyczny |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 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

1. Źródła przychodów dla twórców w social mediach
2. Sprzedaż własnych produktów cyfrowych (e-booki, kursy, konsultacje)
3. Subskrypcje, Patreon, płatne grupy – czy to się opłaca?
4. Tworzenie i sprzedaż własnych kolekcji (odzież, gadżety, kosmetyki)
5. Programy afiliacyjne – jak działać, żeby mieć wysokie prowizje
6. Jak prowadzić skuteczny launch produktu w social mediach
7. Strategia „behind the scenes” – jak pokazywać proces i budować hype
8. Crowdfunding i inne sposoby na finansowanie twórczości
9. Jak wyceniać swoje usługi i produkty w social mediach
10. Długoterminowe strategie budowania stabilnych przychodów

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

| Przedmiot / temat zajęć                               | Prowadzący          | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------------------------------------|---------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>1 z 2</div> Monetyzacja treści w social mediach. | Antonina Piotrowska | 24-01-2026            | 09:00               | 14:30               | 05:30         |
| <div>2 z 2</div> Walidacja                            | -                   | 24-01-2026            | 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](mailto: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. 8 osób (wniesiona opłata).

## Informacje dodatkowe

**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 wysłać na adres: [szkolenia@forecast.com.pl](mailto: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 (biurko 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](mailto:szkolenia@forecast.com.pl)

**Telefon** (+48) 533 180 588