

**Social media marketing dla e-commerce.**

Numer usługi 2025/12/01/37822/3182988

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

📅 21.03.2026 do 21.03.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Grupą docelową szkolenia stanowią: -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	19-03-2026
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 koncentruje się na skutecznym wykorzystaniu mediów społecznościowych do zwiększenia sprzedaży i budowania lojalnej społeczności wokół marki. Uczestnicy poznają strategie tworzenia angażujących treści, optymalizacji kampanii reklamowych oraz analizy danych w celu maksymalizacji konwersji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA: -Uczestnik zna kluczowe zasady i narzędzia marketingu w mediach społecznościowych, w wykorzystywanych w e-commerce. -Uczestnik wie, jak tworzyć strategie marketingowe dopasowane do ścieżki zakupowej klienta online.	Sposób weryfikacji efektów uczenia się Obejmuje etapy: 1. Zakres – dla szkolenia zdefiniowano grupę docelową oraz zdefiniowano jego zakres.	Test teoretyczny
UMIEJĘTNOŚCI: -Uczestnik potrafi zaplanować, przygotować i wdrożyć kampanię social media dla sklepu internetowego, tworzyć angażujące treści -Uczestnik potrafi ustawiać reklamy, analizować dane i optymalizować działania pod kątem sprzedaży.	2. Wzorzec – zdefiniowano standard wymagań, tj. efektów uczenia się, które osiągną uczestnicy w wyniku udziału w szkoleniu.	Test teoretyczny
KOMPETENCJE SPOŁECZNE: -Uczestnik jest gotów samodzielnie zarządzać obecnością marki e-commerce w mediach społecznościowych -Uczestnik jest gotów dostosowywać komunikację do odbiorców i reagować na ich potrzeby oraz budować długofalowe relacje z klientami online.	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

- Jak marki powinny używać social mediów do zwiększenia sprzedaży?
- Content sprzedażowy vs. content angażujący - jak znaleźć balans
- Influencerzy jako ambasadorzy marek - jak ich dobierać do współpracy?
- Trendy w social mediach dla branży e-commerce
- Retargeting w social mediach - jak odzyskać niezdecydowanych klientów.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Social media marketing dla e-commerce.	Antonina Piotrowska	21-03-2026	09:00	14:30	05:30
2 z 2 Walidacja	-	21-03-2026	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/certyfikat 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. 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.

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

- Laboratorium komputerowe
- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Agnieszka Pawłowska

E-mail szkolenia@forecast.com.pl

Telefon (+48) 533 180 588