



Wertui spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością
★★★★★ 4,8 / 5
7 793 oceny

Kreatywny początek: Jak budować markę w social mediach- szkolenie

Numer usługi 2025/12/03/25527/3188971

📍 Busko-Zdrój / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 11 h
📅 26.02.2026 do 26.02.2026

2 000,00 PLN brutto
2 000,00 PLN netto
181,82 PLN brutto/h
181,82 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, pracownicy zajmujący się marketingiem firmy, osoby chcące nauczyć się podstaw marketingu
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	25-02-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	11
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do używania czatu GPT w social mediach oraz samodzielnego prowadzenia profili firmowych na platformach Facebook, Instagram, LinkedIn, Tik-Tok

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1. Posługuje się wiedzą dotyczącą zasady marketingu w mediach społecznościowych	-omawia zasady marketingu w mediach społecznościowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	-omawia przykłady wykorzystania czatu GPT w social mediach	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	-omawia zasady planowania publikacji treści w social mediach	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
2. Wykonuje wdrożenie usprawnień w organizacji pracy biurowej oraz działań marketingowych z wykorzystaniem w mediów społecznościowych	-tworzy i zarządza profilami firmowymi,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	-zakłada i optymalizuje konto firmowe, tworzy spójne i angażujące profile	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	-poznaje Chat GPT jako narzędzie do prowadzenia profili w social mediach	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

Organizacja przerw i liczba godzin szkolenia:

- Szkolenie stacjonarne - trwa 11 godzin dydaktycznych.
- Szkolenie liczone jest w godzinach dydaktycznych - 1h=45 min
- przerwy wliczają się do czasu trwania szkolenia.

Warunki niezbędne do osiągnięcia celu usługi:

- Szkolenie adresowane do właścicieli firm, pracownicy, którzy chcą skutecznie wykorzystać dostępne narzędzia technologiczne do usprawnienia swojej pracy oraz poprawy wyników w zakresie marketingu
- Aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie celu konieczne jest wykonanie ćwiczeń wskazanych przez trenera.

Warunki organizacyjne:

- Usługa będzie realizowana w formie wykładu oraz praktycznych ćwiczeń na laptopie.
- Każdy uczestnik pracuje przy swoim stanowisku (laptop).

Proces przeprowadzenia walidacji

- Walidacja efektów usługi odbędzie się z wykorzystaniem testu cyfrowego.

Program szkolenia

9:00 – 10:30: Wprowadzenie do Social Media Marketingu

- Definicja i rola mediów społecznościowych w strategiach marketingowych.
- Przegląd najpopularniejszych platform społecznościowych: Facebook,

Instagram, LinkedIn.

- Znaczenie budowania obecności marki online.

10:30 – 12:00: Tworzenie i zarządzanie profilami firmowymi

- Zakładanie i optymalizacja kont firmowych.
- Tworzenie spójnych i angażujących profili.
- Wskazówki dotyczące budowania pierwszych treści.

12:00 – 13:30: Tworzenie angażujących treści

- Rodzaje treści (tekst, grafika, wideo).
- Harmonogram postów i częstotliwość publikacji.
- Jak tworzyć treści dopasowane do grupy docelowej?

13:30 – 14:00: Przerwa obiadowa

14:00 – 16:00: Chat GPT jako narzędzie.

- Zapoznanie z Chatem jako narzędziem. .
- Jak posługiwać się Chatem w prowadzeniu profili w social mediach.
- Praktyczne zastosowanie - trening pisania.

16:00 – 17:15: Tworzenie strategii social media

- Jak zbudować prostą strategię działania.
- Wyznaczanie celów i kluczowych wskaźników efektywności (KPI).
- Q&A i podsumowanie szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Wprowadzenie do Social Media Marketingu	Łukasz Kaplita	26-02-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 7 Tworzenie i zarządzanie profilami firmowymi	Łukasz Kaplita	26-02-2026	10:30	12:00	01:30
3 z 7 Tworzenie angażujących treści o Rodzaje treści (tekst, grafa, wideo)	Łukasz Kaplita	26-02-2026	12:00	13:30	01:30
4 z 7 Przerwa	Łukasz Kaplita	26-02-2026	13:30	14:00	00:30
5 z 7 Chat GPT jako narzędzie	Łukasz Kaplita	26-02-2026	14:00	16:00	02:00
6 z 7 Tworzenie strategii social media	Łukasz Kaplita	26-02-2026	16:00	16:45	00:45
7 z 7 Walidacja: test wykonany za pomocą narzędzi cyfrowych	Łukasz Kaplita	26-02-2026	16:45	17:15	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	181,82 PLN
Koszt osobogodziny netto	181,82 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Kaplita

Sprzedaż, reklama, marketing internetowy, negocjacje biznesowe.

Od 14 roku życia zajmuje się sprzedażą. Obecnie zajmuje się tworzeniem skutecznych kampanii reklamowych dla małych i średnich przedsiębiorstw. Prowadzi także dział handlowy. Od 2017 roku Prezes Silesia Start-Up Sp. z o.o., a od 2015 roku Dyrektor Regionalny Wertui Sp. z o.o.

Wykształcenie wyższe – kierunek Psychologia w biznesie. Google Digital Sales Certyfication, Persolog Win Master Negotiation, Ukończone szkolenie z ""Negocjacje biznesowe z wykorzystaniem licencjonowanych narzędzi szkoleniowych"". Od 3 lat prowadzi szkolenia sprzedażowe, przekazuje swoim klientom wiedzę z obszaru budowania sieci sprzedaży oraz wdrażania nowych produktów. Uczy także, jak aktywnie pozyskiwać klientów biznesowych.""

2020- Infinity Power International kurs The society of neuro-linguistic programming

2022- ukończenie studiów wyższych na kierunku Psychologia w biznesie, specjalność Psychologia menadżera - Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu

2022- warsztaty szkoleniowe Skuteczny Cold Calling w sprzedaży"

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt przygotowany przez trenera

Informacje dodatkowe

W przypadku otrzymania dofinansowania na poziomie co najmniej 70% szkolenie będzie zwolnione z podatku VAT na podstawie par. 3. ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

W przypadku szkoleń, które nie są dofinansowane na poziomie minimum 70% to ceny netto należy doliczyć 23% podatku VAT.

Szkolenie odbywa się zgodnie z wytycznymi Głównego Inspektoratu Sanitarnego dotyczące realizacji usług szkoleniowych.

Przed zapisem na szkolenie prosimy o kontakt telefoniczny pod numerem 533 81 82 83 w celu sprawdzenia dostępności miejsc na dany termin.

Zalecamy zabranie ze sobą laptopa z dostępem do Internetu ale nie jest to konieczne do udziału w szkoleniu.

Usługa jest realizowana w godzinach dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna szkolenia = 45 minut)

Adres

pl. Targowy 4

28-100 Busko-Zdrój

woj. świętokrzyskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

Kontakt



Magda Kielar

E-mail szkolenia@wertui.pl

Telefon (+48) 533 818 283