



Skuteczny marketing internetowy i dochodowa marka osobista w social mediach z wykorzystaniem sztucznej inteligencji.

Numer usługi 2026/01/07/197804/3242049

4 900,00 PLN brutto
4 900,00 PLN netto
204,17 PLN brutto/h
204,17 PLN netto/h

BIZNESMEN.TV
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

📍 Leszno / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

★★★★★ 4,9 / 5

🕒 24 h

63 oceny

📅 18.04.2026 do 20.04.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

- osoby rozpoczynające karierę w marketingu
- specjaliści marketingu, social media menedżerowie
- specjaliści ds. marketingu internetowego i social mediów
- osoby budujące markę osobistą lub ekspercką
- twórcy internetowi, freelancerzy, montażyści, osoby tworzące content
- osoby zainteresowane praktycznym wykorzystaniem narzędzi AI w marketingu
- osoby chcące zwiększyć widoczność, pozyskiwać zapytania i klientów z sieci
- osoby, które chcą budować profesjonalną komunikację online i skalować swoją obecność
- osoby, które chcą nauczyć się działań z wykorzystaniem marketingu internetowego
- osoby, które chcą wykorzystać marketing internetowy i social media w codziennej pracy
- osoby, które chcą wykorzystać marketing internetowy i social media w poszukiwaniu pracy

Usługa rozwojowa adresowana również dla Uczestników projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

17-04-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do samodzielnego projektowania, tworzenia i publikowania skutecznych treści w mediach społecznościowych oraz planowania, prowadzenia i monitorowania działań marketingowych z wykorzystaniem narzędzi sztucznej inteligencji. Uczestnicy uczą się tworzyć strategię komunikacji i system produkcji treści, analizować parametry oraz planować efektywne kampanie reklamowe zwiększające sprzedaż. Uczestnicy rozwijają kompetencje zwiększające ich wartość na rynku pracy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje znaczenie social mediów i mechanik platform	Poprawnie opisuje rolę platform takich jak Facebook, Instagram, YouTube, TikTok w budowaniu strategii marketingowej i wyjaśnia modele uwagi i zachowania odbiorców	Test teoretyczny
Analizuje podstawowe parametry treści wideo	Poprawnie analizuje algorytmy i parametry: - CTR - retencja - watch time - pacing - hook	Test teoretyczny
Optymalizuje profil w social mediach	Optymalizuje profil na platformach social mediów: - biogram - Call To Action - spójność graficzna profilu	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Tworzy projekt materiału wideo wykorzystując wybrany model AI	Wykorzystując wybrany model AI opracowuje projekt skutecznego materiału wideo w oparciu o: - hook - rozwinięcie - Call To Action	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Stosuje podstawowe zasady nagrań wideo i ustawień sprzętu	Stosuje podstawowe zasady nagrań wideo i ustawień sprzętu: - światło - dźwięk - tło - formaty; pionowy i poziomy	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Tworzy materiał wideo	Przygotowuje scenariusz i nagrywa materiał wideo oraz analizuje nagranie i wskazuje elementy do poprawy skuteczności	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Projektuje lejek sprzedażowy w marketingu internetowym	Poprawnie projektuje schemat lejka sprzedażowego w oparciu o elementy: - źródło ruchu - landing page - formularz zapisu	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Charakteryzuje zasady działania reklam w systemie Meta (Facebook, Instagram)	Charakteryzuje elementy kampanii reklamowej: - cele reklamowe - budżet - grupę odbiorców - kreacje reklamowe - menedżer zdarzeń - pixel i konwersje	Test teoretyczny
Dobiera odpowiednie typy kampanii reklamowych do celów marketingowych	Tworzy kampanie reklamowe w menedżerze reklam na zbieranie kontaktów w systemie Meta: - landing page - formularz błyskawiczny - konwersacje w Messenger i WhatsApp	Test teoretyczny
Efektywnie współpracuje w zespole	Komunikuje się jasno, przejmuje obowiązki, wspiera zespół, stosuje się do procedur i określonych norm	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

Moduł I. Wprowadzenie do social mediów - teoria

- znaczenie social mediów w marketingu
- platformy i ich rola: Facebook, Instagram, YouTube, TikTok
- modele uwagi i zachowania użytkowników
- marka firmowa i marka osobista
- najczęstsze błędy w publikowaniu treści

Moduł II. Algorytmy i mechanika platform - teoria

- algorytmy i ocena treści treści wideo
- batch testing
- CTR, retencja, watch time, pacing, hook

Moduł III. Optymalizacja profilu w social mediach - praktyka

- zoptymalizowanie profilu
- BIO
- Call To Action
- spójność graficzna profilu

Moduł IV: Scenariusze rolek i tworzenie treści z wykorzystaniem AI – praktyka

- struktura skutecznej rolki (hook, rozwinięcie, Call To Action)
- wykorzystanie AI do generowania pomysłów na treści
- tworzenie prostych scenariuszy wideo z pomocą AI

Moduł V: Podstawowe zasady nagrań wideo i ustawień sprzętu- teoria

- najczęstsze bariery przed nagrywaniem wideo
- nagrywanie „wystarczająco dobrze”, a nie perfekcyjnie
- podstawy techniczne nagrywania telefonem
- światło, dźwięk, tło – optymalne ustawienia
- umiejscowienie formatów; pionowego i poziomego

Moduł VI: Nagrywanie i analiza treści - praktyka

- przygotowanie scenariusza rolki
- nagranie rolki na podstawie scenariusza
- analiza nagranych materiałów
- wskazówki do poprawy skuteczności treści

Moduł VII. Zbieranie kontaktów do bazy danych - praktyka

- schemat działania lejka sprzedażowego w marketingu internetowym
- tworzenie landing page w celu pozyskiwania danych
- tworzenie formularza zapisu

Moduł VIII. Zasady tworzenia reklam w META - teoria

- formaty reklam i rola AI przy tworzeniu: grafika, wideo
- cele reklamowe, budżet, grupa odbiorców, kreacje, pixel, menedżer zdarzeń, konwersja

Moduł IX. Skuteczna kampanie reklamowe w marketingu internetowym - teoria

- promowanie postów na Facebooku i Instagramie
- kampania na zbieranie kontaktów w systemie Meta – landing page
- kampania na zbieranie kontaktów w systemie Meta – formularz błyskawiczny
- kampania na zbieranie kontaktów – konwersacje w Messenger i WhatsApp

Moduł X. Egzamin wewnętrzny

CZAS TRWANIA USŁUGI ROZWOJOWEJ

Szkolenie trwa 24 godziny dydaktyczne.

Przerwy i egzamin wewnętrzny wliczone są w czas trwania usługi.

Szkolenie zawiera 12 i 1/3 godzin dydaktycznych teorii, 8 i 1/3 godzin dydaktycznych praktyki.

SPRAWDZANIE OBECNOŚCI UCZESTNIKÓW

Obecność uczestników potwierdzana jest poprzez podpis na liście obecności.

WARUNKI TECHNICZNE I ORGANIZACYJNE

Zajęcia odbywają się w profesjonalnie przygotowanej, wyposażonej sali szkoleniowej; m.in. w projektor / wyświetlacz obrazu i sieć WI-FI.

Ćwiczenia praktyczne

Kursanci pracują indywidualnie, w dwu, trzy lub czteroosobowych grupach. Metody interaktywne; prezentacja, dyskusja w grupie.

Uczestnicy realizują część praktyczną szkolenia z wykorzystaniem własnych urządzeń mobilnych (smartfonów) umożliwiających nagrywanie i montaż materiałów wideo - minimalne wymagania techniczne urządzeń mobilnych to system Android / iOS oraz możliwość instalacji aplikacji wykorzystywanych podczas szkolenia - urządzenia mobilne nie są zapewniane przez organizatora.

KOMPETENCJE I UMIEJĘTNOŚCI:

- analiza algorytmów
- planowanie strategii social media
- tworzenie treści marketingowych
- analiza algorytmów platform
- projektowanie materiałów wideo
- optymalizacja profili firmowych
- planowanie komunikacji marketingowej
- budowanie lejków marketingowych
- tworzenie kampanii reklamowych Meta
- wykorzystanie AI w marketingu
- analiza skuteczności działań marketingowych
- umiejętność współpracy w zespole

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 17

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Moduł I. Wprowadzenie do social mediów	Mikołaj Wojciechowski	18-04-2026	08:00	11:00	03:00
2 z 17 Przerwa	Mikołaj Wojciechowski	18-04-2026	11:00	11:15	00:15
3 z 17 Moduł II. Algorytmy i mechanika platform	Mikołaj Wojciechowski	18-04-2026	11:15	13:00	01:45
4 z 17 Przerwa	Mikołaj Wojciechowski	18-04-2026	13:00	13:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 17 Moduł III. Optymalizacja profilu w social mediach	Mikołaj Wojciechowski	18-04-2026	13:45	15:30	01:45
6 z 17 Moduł IV: Scenariusze rolek i tworzenie treści z wykorzystaniem AI	Mikołaj Wojciechowski	18-04-2026	15:30	16:00	00:30
7 z 17 Moduł IV: Scenariusze rolek i tworzenie treści z wykorzystaniem AI	Mikołaj Wojciechowski	19-04-2026	08:00	09:00	01:00
8 z 17 Moduł V: Podstawowe zasady nagrań wideo i ustawień sprzętu	Mikołaj Wojciechowski	19-04-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 17 Przerwa	Mikołaj Wojciechowski	19-04-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 17 Moduł VI: Nagrywanie i analiza treści	Mikołaj Wojciechowski	19-04-2026	10:45	12:30	01:45
11 z 17 Moduł VII. Zbieranie kontaktów do bazy danych	Mikołaj Wojciechowski	19-04-2026	12:30	13:00	00:30
12 z 17 Przerwa	Mikołaj Wojciechowski	19-04-2026	13:00	13:45	00:45
13 z 17 Moduł VII. Zbieranie kontaktów do bazy danych	Mikołaj Wojciechowski	19-04-2026	13:45	14:30	00:45
14 z 17 Moduł VIII. Zasady tworzenia reklam w META	Mikołaj Wojciechowski	19-04-2026	14:30	15:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 17 Moduł IX. Skuteczna kampanie reklamowe w marketingu internetowym	Mikołaj Wojciechowski	19-04-2026	15:30	16:00	00:30
16 z 17 Moduł IX. Skuteczna kampanie reklamowe w marketingu internetowym	Mikołaj Wojciechowski	20-04-2026	18:00	19:30	01:30
17 z 17 Moduł X. Egzamin wewnętrzny	-	20-04-2026	19:30	20:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 900,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	204,17 PLN
Koszt osobogodziny netto	204,17 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mikołaj Wojciechowski

Specjalista marketingu, współtwórca marki BiznesMEN.TV, producent wideo i ekspert w obszarze krótkich form oraz strategii komunikacji w mediach społecznościowych. Od kilku lat projektuje i realizuje kampanie dla firm, buduje kompleksowe systemy publikacji oraz tworzy treści na TikToka, YouTube, Instagram i Facebook, pomagając markom docierać do większej liczby odbiorców i zwiększać sprzedaż.

Na co dzień pracuje z przedsiębiorcami, twórcami i markami, dla których tworzy strategie

komunikacji, systemy treści, kampanie reklamowe i materiały wideo – od krótkich dynamicznych form, po dłuższe materiały dokumentalne i edukacyjne. Łączy kompetencje kreatywne z analitycznym podejściem do danych, dzięki czemu skutecznie przekłada wiedzę o algorytmach, trendach i zachowaniach użytkowników na realne wyniki biznesowe. Specjalizuje się w budowaniu rozpoznawalności marek osobistych oraz firmowych poprzez przemyślane systemy publikacji, storytelling i optymalizację treści pod konkretne platformy. Regularnie rozwija swoje kompetencje, łącząc praktykę, analizę danych oraz doświadczenie zdobywane w pracy nad wieloma projektami jednocześnie. Doświadczenie zdobyte nie wcześniej niż 5 lat temu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- skrypt szkoleniowy

Informacje dodatkowe

Walidację usługi przeprowadza Kamil Karolczyk.

Frekwencja min 80 %.

Podstawy prawne zwolnienia z VAT:

1. Rozporządzenie Ministra Finansów z dn. 20.12.2013 r. paragraf 3 ust 1 pkt.14. Zwalnia się od podatku usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, finansowane w co najmniej 70 % ze środków publicznych oraz świadczenie usług i dostawę towarów ściśle z tymi usługami związane.

Informacje o umowach z operatorami:

Zawarto umowę z WUP w Szczecinie w ramach Projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe.

Adres

al. Aleje Zygmunta Krasińskiego 20

64-100 Leszno

woj. wielkopolskie

"Stare kino" - wejście E.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Klimatyzacja

Kontakt



KAMIL KAROLCZYK

E-mail karolczyk.kamil@gmail.com

Telefon (+48) 795 520 051