



"LinkedIn dla firm: strategia marki, program ambasadorski pracowników oraz skuteczna reklama (LinkedIn ADS) i sprzedaż z uwzględnieniem narzędzi AI"

Numer usługi 2026/01/13/30963/3255073

2 200,00 PLN brutto
2 200,00 PLN netto
91,67 PLN brutto/h
91,67 PLN netto/h

OŚRODEK
SZKOLENIA
DOKSZTAŁCANIA I
DOSKONALENIA
KADR KURSOR
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,5 / 5

752 oceny

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 24:00 h
- 📅 08.07.2026 do 10.07.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

- specjaliści ds. marketingu, sprzedaży i komunikacji, którzy chcą skutecznie działać na LinkedIn
- menedżerowie i właściciele firm budujący rozpoznawalność marki
- pracownicy HR i employer branding odpowiedzialni za wizerunek pracodawcy
- osoby zarządzające profilami firmowymi i tworzące content
- freelancerzy, konsultanci i eksperci rozwijający markę osobistą

Oferta dostępna również dla uczestników projektów:

- Kierunek – Rozwój WUP Toruń
- Usługi rozwojowe województwa śląskiego
- Małopolski pociąg do kariery – sezon 1
- Nowy start w Małopolsce z EURESem1

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

01-07-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

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 przygotowuje uczestników do profesjonalnego wykorzystania LinkedIn w działaniach marketingowych, sprzedażowych i employer brandingowych. Uczy tworzenia skutecznych profili, angażujących treści, prowadzenia kampanii reklamowych oraz wykorzystania AI i automatyzacji w analizie i optymalizacji działań. Skierowane do specjalistów, menedżerów, HR i osób budujących markę osobistą.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wyjaśnia rolę LinkedIn w działaniach marketingowych, sprzedażowych i employer brandingowych.	Opisuje zastosowanie LinkedIn w różnych obszarach działalności biznesowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozróżnia rodzaje treści i formatów stosowanych na LinkedIn.	Opisuje cechy postów, artykułów, grafik, video i carouselów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wyjaśnia cele i możliwości LinkedIn ADS.	Wskazuje typy kampanii i cele reklamowe dostępne w Campaign Managerze.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Optymalizuje profil osobisty i firmowy zgodnie z zasadami personal branding.	Dostosowuje zdjęcie, nagłówek, opis i elementy wizualne profilu.	Analiza dowodów i deklaracji
Tworzy angażujące treści dostosowane do celów komunikacyjnych.	Publikuje post z uwzględnieniem storytellingu, formatu i grupy docelowej.	Analiza dowodów i deklaracji
Prowadzi działania social sellingowe i rozwija sieć kontaktów.	Buduje strategię kontaktu, pisze wiadomości i prowadzi follow-up.	Analiza dowodów i deklaracji
Tworzy i uruchamia kampanię reklamową w LinkedIn ADS.	Konfiguruje kampanię, dobiera grupę docelową, format, budżet.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
		Analiza dowodów i deklaracji
Wykorzystuje AI i narzędzia automatyzujące działania na LinkedIn.	Stosuje narzędzia do tworzenia treści, grafik i analiz wyników.	Analiza dowodów i deklaracji
Rozwija świadomość roli własnej obecności online w kontekście zawodowym.	Potrafi wskazać, jak jego aktywność wpływa na wizerunek osobisty i firmowy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się językiem włączającym i dostosowanym do różnych odbiorców.	Dobiera styl wypowiedzi do kontekstu i grupy docelowej.	Analiza dowodów i deklaracji

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Celem szkolenia jest wyposażenie uczestników w kompleksową wiedzę oraz praktyczne umiejętności z zakresu skutecznego wykorzystywania LinkedIn w działaniach marketingowych, sprzedażowych, employer brandingowych oraz budowania marki osobistej i firmowej.

Uczestnicy nauczą się:

- jak tworzyć profesjonalne i zoptymalizowane profile osobiste oraz firmowe
- jak budować spójny i autentyczny wizerunek eksperta (personal branding)
- jak tworzyć angażujący content – od postów i artykułów po video i carousele
- jak prowadzić skuteczne działania social sellingowe – od budowania sieci kontaktów po nurturing leadów
- jak wdrażać i prowadzić programy ambasadorskie i employee advocacy w firmie
- jak tworzyć, prowadzić i optymalizować kampanie reklamowe LinkedIn ADS z wykorzystaniem Campaign Managera
- jak tworzyć treści i oferty reklamowe zwiększające konwersję
- jak wykorzystywać LinkedIn w employer branding oraz współpracy działów HR i marketingu
- jak automatyzować działania z użyciem AI – od tworzenia treści po analizę skuteczności kampanii
- jak mierzyć wyniki, analizować dane i optymalizować kampanie (UTM, tagi, A/B testing, eksport danych)

Aktywna nauka w formule online:

Szkolenie realizowane jest zdalnie w czasie rzeczywistym, na platformie Zoom. Interaktywna sesja z prowadzącym, możliwość współdzielenia ekranu oraz ćwiczenia grupowe i indywidualne zapewniają wysoki poziom zaangażowania i komfort nauki z dowolnego miejsca.

Godziny realizacji szkolenia:

- Szkolenie obejmuje 24 godzin edukacyjnych tj. 18 godzin zegarowych
- Każda godzina szkolenia obejmuje 45 minut.
- Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi.

Metody pracy

Zajęcia w ramach kursu realizowane są w formie interaktywnych wykładów z elementami prezentacji na żywo oraz współdzielenia ekranu. Uczestnicy biorą aktywny udział zarówno w pracy indywidualnej, jak i zespołowej, wykonując ćwiczenia praktyczne oparte na rzeczywistych przypadkach projektowych. Istotnym elementem procesu dydaktycznego jest uczestnictwo w dyskusjach oraz samodzielna analiza materiałów, co umożliwi skuteczną przyswojenie wiedzy i rozwój praktycznych umiejętności.

Dostosowanie kursu do potrzeb osób ze szczególnymi wymaganiami

- **Pomoc techniczna:** Uczestnicy, którzy napotykają trudności z korzystaniem z platformy szkoleniowej lub dostępem do materiałów, mogą liczyć na wsparcie techniczne.
- **Interaktywne sesje pytań i odpowiedzi:** Organizujemy spotkania Q&A, w trakcie których uczestnicy mogą zadawać pytania na żywo – również za pośrednictwem czatu tekstowego, co jest szczególnie przydatne dla osób mających trudności z komunikacją werbalną.
- **Szkolenie na platformie ZOOM:** Szkolenie odbywa się na platformie ZOOM, która spełnia międzynarodowe standardy dostępności, w tym wytyczne WCAG 2.1.
- **Indywidualne tempo nauki:** Program szkolenia uwzględnia elastyczny harmonogram, co pozwala dostosować tempo pracy do indywidualnych potrzeb uczestników.

Certyfikat ukończenia:

Certyfikat ukończenia kursu - Zaświadczenie wydane na podstawie § 23 ust. 4 rozporządzenia Ministra Edukacji i Nauki z dnia 6 października 2023 r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych (Dz. U. poz. 2175).

Weryfikacja efektów uczenia się:

Ocena efektów uczenia się odbywa się poprzez test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie przeprowadzany dwukrotnie – na początku oraz na zakończenie szkolenia. Umożliwia to zmierzenie postępów uczestników oraz sprawdzenie stopnia przyswojenia wiedzy i umiejętności. Taka forma weryfikacji potwierdza gotowość do praktycznego wykorzystania zdobytych kompetencji. Podczas szkolenia uczestnicy również przygotowują indywidualny projekt, stanowiący praktyczne podsumowanie zdobytej wiedzy i umiejętności. Projekt ten, w formie pliku lub zestawu dokumentów, jest przesyłany do walidatora po zakończeniu szkolenia. Na jego podstawie oceniane jest, w jakim stopniu uczestnik osiągnął zakładane efekty uczenia się.

Program szkolenia:

Fundamenty LinkedIn i budowanie marki osobistej oraz firmowej

- Rola LinkedIn w strategii marketingowej i sprzedażowej B2B
- Tworzenie i optymalizacja profilu osobistego oraz firmowego
- Personal branding – jak budować ekspercki wizerunek
- Tworzenie spójnej identyfikacji marki
- Algorytm LinkedIn – jak działa i co wpływa na zasięgi treści
- Zasady skutecznego contentu: rytm publikacji, storytelling, formaty

Tworzenie angażujących treści i strategię kontaktu

- Jak pisać treści, które angażują i budują relacje (posty, artykuły, grafiki, video, carousele)
- Emocje, wartości i autentyczność – jak „nie robić korpo-postów”
- Strategia social selling: kiedy publikować, jak reagować i komentować
- Nawiazywanie kontaktów – strategia budowania sieci (zimne wiadomości, follow-upy, lead nurturing)
- Wdrażanie programu ambasadorskiego – jak zachęcić pracowników do aktywności
- Przykłady działań employee advocacy

LinkedIn ADS – skuteczna reklama i kampanie konwersyjne

- Wprowadzenie do LinkedIn Campaign Manager
- Rodzaje kampanii: świadomość, leady, ruch, konwersje
- Tworzenie kampanii krok po kroku: grupy docelowe, formaty reklam, budżet
- Targetowanie i retargeting
- Najczęstsze błędy w kampaniach LinkedIn ADS
- Jak zwiększać konwersje z reklam – struktura oferty i landing page

Employer branding i program ambasadorski pracowników

- Budowa silnej marki pracodawcy na LinkedIn
- Jak HR i marketing mogą współpracować
- Format treści employer brandingowych – video, wypowiedzi pracowników, "od kuchni"
- Skuteczne kampanie EB
- Szkolenie pracowników z LinkedIn – warsztat ambasadora marki

Automatyzacja, AI i analiza działań

- Wykorzystanie AI w marketingu: automatyzacja tworzenia treści, grafiki, video i analiza skuteczności kampanii
- Narzędzia do automatyzacji działań
- AI w analizie działań reklamowych – jak mierzyć skuteczność kampanii
- Ustawienia tagów, śledzenie konwersji, UTM, eksport danych
- Optymalizacja kampanii reklamowych – A/B testing, analizowanie wskaźników

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	91,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	91,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W ramach przygotowania do szkolenia uczestnicy otrzymają materiały dydaktyczne w formie elektronicznej. Zostaną one przesłane w postaci plików i dokumentów (np. PDF, prezentacje, arkusze informacyjne) przed rozpoczęciem szkolenia, aby umożliwić wcześniejsze zapoznanie się z treściami.

Celem udostępnienia materiałów przed szkoleniem jest:

- ułatwienie wstępnego zrozumienia omawianych zagadnień,
- zwiększenie efektywności udziału w szkoleniu,
- umożliwienie uczestnikom przygotowania ewentualnych pytań lub refleksji,
- zapewnienie dostępu do niezbędnych materiałów również po zakończeniu spotkania.

Materiały będą wysyłane na podane wcześniej adresy e-mail uczestników. Prosimy o upewnienie się, że wiadomości nie trafiają do folderu SPAM oraz o zapisanie plików na własnych urządzeniach przed szkoleniem.

Warunki uczestnictwa

Umiejętność obsługi komputera w stopniu bardzo dobrym.

Informacje dodatkowe

Kluczowe elementy organizacyjne oraz etapy uczestnictwa w kursie:

- **Test wstępny** – szkolenie rozpocznie się od krótkiego testu diagnozującego poziom wiedzy uczestników, co umożliwi lepsze dostosowanie treści i tempa nauki.
- **Prezentacje na żywo** – trener prowadzi interaktywne sesje online, w trakcie których omawia kluczowe zagadnienia i odpowiada na pytania uczestników.
- **Zadania praktyczne** – uczestnicy realizują ćwiczenia związane z tematyką szkolenia; każde zadanie jest oceniane przez prowadzącego.
- **Egzamin końcowy** – po zakończeniu wszystkich modułów uczestnicy przystępują do testu końcowego weryfikującego poziom opanowania materiału.

Oferta dostępna również dla uczestników projektów:

- Kierunek – Rozwój WUP Toruń
- Usługi rozwojowe województwa śląskiego
- Małopolski pociąg do kariery – sezon 1
- Nowy start w Małopolsce z EURESem1

Warunki techniczne

Szkolenie odbędzie się na platforma zoom.

Warunki techniczne szkolenia na platformie Zoom:

1. Sprzęt komputerowy:
 - Wymagany komputer z dostępem do internetu wraz z kamerą oraz kamerą.
2. Przeglądarka internetowa
 - Zalecane przeglądarki: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari.
3. Stabilne połączenie internetowe:
4. Platforma Zoom:
 - Konieczne pobranie i zainstalowanie najnowszej wersji aplikacji Zoom przed szkoleniem.
 - Aktywne konto Zoom (możliwość utworzenia bezpłatnego konta).

5. Dźwięk i słuchawki:

- Zalecane użycie słuchawek z mikrofonem dla lepszej jakości dźwięku.
- Sprawdzenie działania dźwięku przed rozpoczęciem szkolenia.

6. Przygotowanie przed sesją:

- Testowanie sprzętu i połączenia przed planowanym szkoleniem.
- Zapewnienie cichego miejsca pracy dla minimalizacji zakłóceń.

Zapewnienie powyższych warunków technicznych umożliwi płynny przebieg szkolenia na platformie Zoom, zminimalizuje zakłócenia i zagwarantuje efektywną interakcję między prowadzącym a uczestnikiem.

Kontakt



Anna Mirosław

E-mail szkolenia.lublin@kursor.edu.pl

Telefon (+48) 531 191 181