



DARTRADE Daria
Wrukowska

★★★★★ 5,0 / 5
622 oceny

Kompetencje cyfrowe - Facebook w biznesie, wykorzystanie AI do wdrażania narzędzi i automatyzacji procesów sprzedażowych w Meta Business Suite w celu zwiększenia konkurencyjności i stabilności zatrudnienia.

Numer usługi 2026/01/20/123645/3270585

📍 Szczecin / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną)

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 66 h

📅 16.04.2026 do 23.04.2026

6 500,00 PLN brutto
6 500,00 PLN netto
98,48 PLN brutto/h
98,48 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Dla kogo dedykowane jest szkolenie?

- osoby na samozatrudnieniu (100% dofinansowania)
- przedsiębiorcy zatrudniający pracowników (100% dofinansowania)
- pracownicy zatrudnieni na umowę o pracę (100% dofinansowania)
- pracownicy zatrudnieni na umowę zlecenie (100% dofinansowania)

Dla wszystkich właścicieli przedsiębiorstw oraz ich pracowników, którzy chcą rozwijać swoje umiejętności z zakresu kompetencji dot. tworzenia kampanii reklamowych na Facebooku oraz marketingu. Dla osób, które oraz którzy pragną zdobyć nowe umiejętności, planują się przebranżowić lub chcą doskonalić swoje umiejętności. Szkolenie dedykujemy osobom chcących podwyższyć swoje kwalifikacje i kompetencje zawodowe z własnej inicjatywy.

100% dofinansowania bez względu na wielkość firmy.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

15-04-2026

Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną)

Liczba godzin usługi

66

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestnika do samodzielnego i efektywnego wykorzystania narzędzi Meta (Facebook, Instagram, Messenger) z zastosowaniem AI i automatyzacji procesów sprzedażowych. Uczestnik nauczy się planować, wdrażać i optymalizować kampanie reklamowe, zarządzać budżetem oraz analizować dane, by zwiększyć skuteczność marketingu i budować profesjonalną obecność marki w mediach społecznościowych.

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
<p>Uczestnik:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Zna zaawansowane zasady funkcjonowania Facebooka jako kanału sprzedażowo-marketingowego, rozumie rolę algorytmów AI oraz aktualne trendy, statystyki i standardy działań biznesowych w ekosystemie Meta. 2. Rozumie strukturę i logikę działania Meta Business Suite (Menedżera Firmy), w tym konfigurację kont reklamowych, zasobów, uprawnień, metod rozliczeń oraz automatyzacji procesów. 3. Posiada wiedzę z zakresu strategii targetowania i remarketingu, zna różnice pomiędzy grupami odbiorców (standardowe, niestandardowe, podobne/lookalike) oraz rozumie ich zastosowanie w zautomatyzowanych lejach sprzedażowych. 4. Zna zasady projektowania kompleksowych strategii pozyskiwania klientów, z wykorzystaniem narzędzi AI, automatyzacji komunikacji, obsługi klienta oraz reagowania na sytuacje kryzysowe w mediach społecznościowych. 5. Rozumie działanie piksela Meta (Facebook Pixel), zdarzeń standardowych i niestandardowych, a także metody śledzenia konwersji, w tym API Conversions, oraz ich rolę w automatycznej optymalizacji kampanii. 6. Posiada wiedzę z zakresu projektowania i wdrażania kampanii reklamowych, tworzenia skutecznych kreacji i tekstów reklamowych oraz doboru formatów wspieranych algorytmami AI. 7. Zna metody analizy i optymalizacji kampanii reklamowych, rozumie znaczenie kluczowych wskaźników efektywności (KPI), takich jak CTR, CPA, ROAS, częstotliwość, konwersje, oraz potrafi interpretować dane w celu automatyzacji decyzji marketingowych. 8. Zna nowoczesne podejścia do działań reklamowych w Meta, w tym kampanie automatyczne (np. Advantage+), reklamy wideo, kampanie zasięgowe i świadomościowe oraz strategie budowania długofalowej obecności marki. 	<p>Uczestnik:</p> <ul style="list-style-type: none"> • wyjaśnia zasady funkcjonowania Facebooka jako narzędzia sprzedażowego i marketingowego oraz omawia rolę algorytmów AI w optymalizacji kampanii, • wskazuje elementy Meta Business Suite, opisuje ich funkcje i poprawnie określa zastosowanie poszczególnych ustawień konta reklamowego, • charakteryzuje rodzaje grup odbiorców (standardowe, niestandardowe, remarketingowe, lookalike) i wyjaśnia ich zastosowanie w automatycznych lejach sprzedażowych, • opisuje strategie pozyskiwania klientów oraz zasady prowadzenia zautomatyzowanej komunikacji i obsługi klienta, • wyjaśnia działanie piksela Meta, zdarzeń oraz zasad monitorowania konwersji i atrybucji danych, • wskazuje elementy skutecznej reklamy, zna zasady tworzenia kreacji i tekstów reklamowych wspieranych przez AI, • wyjaśnia kluczowe wskaźniki efektywności kampanii oraz ich znaczenie dla optymalizacji i automatyzacji działań sprzedażowych, • omawia aktualne trendy reklamowe w Meta, w tym wykorzystanie kampanii automatycznych, reklam wideo oraz strategii budowania świadomości marki. 	<p>Test teoretyczny</p>

Cel biznesowy

Celem biznesowym szkolenia „Facebook w Biznesie - wykorzystanie AI do wdrażania narzędzi i automatyzacji procesów sprzedażowych w Meta Business Suite w celu zwiększenia konkurencyjności i stabilności zatrudnienia” jest zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw poprzez podniesienie skuteczności procesów sprzedażowych i marketingowych realizowanych w ekosystemie Meta (Facebook, Instagram, Messenger), z wykorzystaniem narzędzi opartych na sztucznej inteligencji oraz automatyzacji działań.

Szkolenie ma na celu wyposażenie uczestników w praktyczne umiejętności umożliwiające samodzielne planowanie, wdrażanie i optymalizację kampanii reklamowych oraz procesów sprzedażowych, co przekłada się na wzrost sprzedaży, efektywniejsze pozyskiwanie klientów, obniżenie kosztów działań reklamowych oraz zwiększenie zwrotu z inwestycji (ROAS). Dzięki zastosowaniu automatyzacji i algorytmów AI uczestnicy uczą się podejmować decyzje biznesowe w oparciu o dane, a nie intuicję.

Realizacja celu biznesowego szkolenia przyczynia się również do poprawy jakości obsługi klienta, skrócenia czasu reakcji na zapytania, lepszego zarządzania relacjami z odbiorcami oraz budowania spójnego i profesjonalnego wizerunku marki w mediach społecznościowych. Jednocześnie szkolenie wspiera rozwój kompetencji pracowników w zakresie nowoczesnych technologii cyfrowych, co zwiększa ich efektywność zawodową, elastyczność na rynku pracy oraz stabilność zatrudnienia.

W efekcie wdrożenia zdobytej wiedzy i umiejętności pozwala przedsiębiorstwom na długofalowy rozwój, lepsze wykorzystanie budżetów marketingowych oraz skuteczne konkurowanie w środowisku cyfrowym.

Efekt usługi

1. Przygotowanie techniczne (konfiguracja)

- Poprawnie konfiguruje Menedżera Firmy, konto reklamowe oraz ustawia kluczowe parametry rozliczeniowe.
- Instaluje i weryfikuje prawidłowe działanie piksela Facebooka oraz zdarzeń konwersji, uwzględniając integrację z systemami AI.

1. Planowanie i budowa kampanii z wykorzystaniem AI

- Dobiera cele reklamowe odpowiadające efektom biznesowym (zasięg, konwersje, sprzedaż, leady) z uwzględnieniem automatyzacji i algorytmów AI.
- Tworzy zestawy reklam, wykorzystując precyzyjne targetowanie, segmentację odbiorców (standardowe, niestandardowe, lookalike) wspierane narzędziami AI.
- Ustala optymalny budżet i harmonogram kampanii, stosując rekomendacje systemów automatyzujących.

1. Tworzenie i optymalizacja kreacji reklamowej

- Projektuje grafiki i treści reklamowe zgodnie z zasadami efektywnego designu, wspierając się narzędziami AI do tworzenia kreacji.
- Opracowuje przekonujące teksty reklamowe zawierające nagłówek, opis, wyróżnik oferty oraz wezwanie do działania.

1. Uruchomienie, monitoring i analiza kampanii

- Uruchamia kampanię w Meta Business Suite i monitoruje jej wyniki (CTR, CPC, CPA, ROAS, częstotliwość) z wykorzystaniem narzędzi AI do analizy danych.
- Na podstawie raportów wskazuje co najmniej dwie rekomendacje optymalizacyjne, wykorzystując możliwości automatycznej optymalizacji.

1. Strategiczne zarządzanie kampanią i automatyzacją

- Projektuje efektywny lejek sprzedażowy z zastosowaniem automatycznych kampanii i remarketingu sterowanego AI (np. kampanie Advantage Plus).
- Dobiera odpowiednie formaty reklamowe (video, grafika, post sponsorowany, kampanie zasięgowe), zgodnie z celami biznesowymi i algorytmami platformy.

1. Komunikacja i zarządzanie wizerunkiem

- Skutecznie reaguje na sytuacje kryzysowe w komentarzach i postach, stosując strategie rekomendowane przez narzędzia AI.
- Tworzy komunikaty marketingowe zgodne z wizerunkiem marki i rekomendacjami systemów analizy nastrojów odbiorców.

1. Walidacja formalna

- Zdaje test końcowy obejmujący zagadnienia techniczne, strategiczne i wykorzystanie AI w kampaniach.
- Prezentuje kampanię demonstracyjną (kreacja, tekst, grupa odbiorców, ustawienia automatyzacji), ocenianą przez trenera pod kątem zgodności z założeniami i efektywności.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Potwierdzenie osiągnięcia efektów usługi następuje poprzez realizację zadań praktycznych oraz test wewnętrzny, obejmujących wdrożenie narzędzi opartych na sztucznej inteligencji i automatyzacji procesów sprzedażowych w Meta Business Suite. Zadanie praktyczne: stworzenie schematu reklamy oraz test wewnętrzny.

1. Zadanie praktyczne – stworzenie kampanii reklamowej z wykorzystaniem AI

Uczestnik przygotowuje kompletną kampanię demonstracyjną w Meta Ads Manager (Menedżerze Reklam), obejmującą:

- konfigurację celu kampanii reklamowej adekwatnego do założeń biznesowych (np. sprzedaż, pozyskanie leadów, konwersje),
- dobór grupy odbiorców z wykorzystaniem narzędzi automatycznych i algorytmów AI (grupy niestandardowe, remarketingowe, podobnych odbiorców – lookalike),
- przygotowanie kreacji reklamowej (grafika i tekst) z zastosowaniem zasad skutecznej komunikacji sprzedażowej oraz narzędzi wspieranych przez AI,
- ustawienie budżetu, harmonogramu oraz automatycznych strategii optymalizacji,
- uruchomienie zestawu reklam w środowisku testowym lub demonstracyjnym.

Ocena: trener weryfikuje poprawność konfiguracji kampanii, zgodność z założeniami szkolenia oraz adekwatność zastosowanych rozwiązań automatycznych i wskaźników efektywności.

2. Zadanie techniczne – konfiguracja piksela i zdarzeń konwersji

Uczestnik wykonuje samodzielnie lub opisuje krok po kroku:

- instalację piksela Meta (Facebook Pixel),
- konfigurację zdarzeń standardowych i niestandardowych,
- weryfikację poprawności działania zdarzeń oraz integracji z systemami automatycznej optymalizacji (np. API Conversions).

Ocena: poprawność konfiguracji oceniana na podstawie listy kontrolnej oraz zgodności z dobrymi praktykami technicznymi.

3. Analiza i optymalizacja wyników kampanii

Uczestnik analizuje przedstawione dane kampanii reklamowej, obejmujące m.in.: CTR, CPC, CPA, ROAS, częstotliwość oraz liczbę konwersji.

Na podstawie wyników uczestnik:

- interpretuje dane efektywności,
- wskazuje minimum dwie konkretne propozycje działań optymalizacyjnych (np. zmiana grupy odbiorców, formatu reklamy, budżetu, strategii automatycznej).

Ocena: trafność interpretacji danych oraz zasadność zaproponowanych działań optymalizacyjnych.

Walidację przeprowadza Daria Wrukowska

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 1: System Meta Business Suite w procesie sprzedaży produktów i usług w świecie cyfrowym

- Obsługa Systemu Reklamowego Meta Business Suite (Utworzenie, rejestracja, zasady działania)
- Zakładanie i konfiguracja konta firmowego
- Konfiguracja konta reklamowego i zasady bezpieczeństwa
- Uwierzytelnianie konta administracyjnego
- Najczęstsze przyczyny blokad kont reklamowych

Moduł 2. Wprowadzenie: AI jako wsparcie w automatyzacji procesów sprzedażowych

- Trendy automatyzacji i sztucznej inteligencji w sprzedaży
 - AI jako narzędzie zwiększające efektywność pracy
 - Wpływ kompetencji AI na stabilność zatrudnienia
 - Przykłady firm wykorzystujących AI w Social sellingu

Moduł 3: Narzędzia Automatyzacji sprzedaży - Reklama Cyfrowa w praktyce

- Kod programowy oparty na AI - Pixel Facebooka - rola, konfiguracja i znaczenie
- Algorytmy Meta - wykorzystanie danych z Pixela
- Struktura kampanii: kampania - zestaw reklam - reklama
- Tworzenie i testowanie grup odbiorców/ potencjalnych klientów w świecie cyfrowym
- Tworzenie kreacji reklamowej przyciągającej wzrok (Program Canva z wykorzystaniem AI)

Moduł 4: Zwiększenie Konkurencyjności Firmy - Media społecznościowe w cyfrowej sprzedaży

- Narzędzia Meta i ich wpływ na rozpoznawalność marki
- Aktywność w social mediach a sprzedaż
- Budowanie zaangażowanej społeczności
- Wykorzystanie wydarzeń i treści specjalnych w promocji marki

Moduł 5: System Meta Business Suite - analiza i zarządzanie odbiorcami

- Audience Insights - analiza danych odbiorców
- Tworzenie i segmentacja grup docelowych
- Dobór zainteresowań i zachowań zakupowych
- Najczęstsze błędy w targetowaniu
- Remarketing, wykluczenia, grupy podobnych odbiorców-w oparciu o AI
- Optymalizacja kampanii pod kątem efektywności kosztowej
- Statystyki w procesie automatyzacji sprzedaży (CTR, Zasięg, Wyświetlenia, Częstotliwość)

Moduł 6: Newslettery i e-mail marketing jako wsparcie automatyzacji w procesach sprzedażowych w Meta Business Suite

- System Getresponse (Konfiguracja, Obsługa, Ustawianie)
- Budowa i zarządzanie bazą mailingową
- Zasady RODO i dobre praktyki e-mail marketingu
- Tworzenie formularzy zapisu (landing page)
- Projektowanie stron www zapisu – w oparciu o AI
- Integracja formularzy z Facebookiem i stroną internetową
- Automatyzacja komunikacji e-mailowej
- Łączenie automatyzacji: pixel Facebooka i strona sprzedażowa firmy

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Moduł 1: System Meta Business Suite w procesie sprzedaży produktów i usług w świecie cyfrowym	Magdalena Woźniak	16-04-2026	08:00	17:00	09:00
2 z 8 Moduł 2. Wprowadzenie: AI jako wsparcie w automatyzacji procesów sprzedażowych	Magdalena Woźniak	17-04-2026	08:00	17:00	09:00
3 z 8 Moduł 3: Narzędzia Automatyzacji sprzedaży - Reklama Cyfrowa w praktyce	Magdalena Woźniak	18-04-2026	09:00	17:00	08:00
4 z 8 Moduł 3. Działania reklamowe płatne w praktyce	Magdalena Woźniak	19-04-2026	09:00	17:00	08:00
5 z 8 Moduł 4: Zwiększenie Konkurencyjność i Firmy - Media społecznościowe w cyfrowej sprzedaży	Magdalena Woźniak	20-04-2026	09:00	17:00	08:00
6 z 8 Moduł 4: Zwiększenie Konkurencyjność i Firmy - Media społecznościowe w cyfrowej sprzedaży	Magdalena Woźniak	21-04-2026	09:00	17:00	08:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 8 Moduł 5: System Meta Business Suite - analiza i zarządzanie odbiorcami	Magdalena Woźniak	22-04-2026	09:00	17:00	08:00
8 z 8 Moduł 6: Newslettery i e-mail marketing jako wsparcie automatyzacji w procesach sprzedażowych w Meta Business Suite	Magdalena Woźniak	23-04-2026	09:00	17:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	98,48 PLN
Koszt osobogodziny netto	98,48 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Magdalena Woźniak

Magda to doświadczona trenerka specjalizująca się w marketingu cyfrowym oraz nowoczesnych technologiach, ze szczególnym uwzględnieniem sztucznej inteligencji (AI). Regularnie podnosi swoje kompetencje cyfrowe, dzięki czemu prowadzone przez nią szkolenia są zawsze aktualne, praktyczne i dopasowane do realnych potrzeb uczestników.

W trakcie szkoleń Magda przekazuje wiedzę z zakresu m.in.:

- efektywnego wykorzystania narzędzi social media (Facebook Ads, LinkedIn, Instagram),
- automatyzacji marketingu i analityki internetowej (Google Analytics, narzędzia CRM),
- wykorzystania AI w tworzeniu contentu, personalizacji komunikacji oraz analizie danych

marketingowych.

Szkolenia prowadzi w sposób dynamiczny i angażujący - łącząc prezentacje z interaktywnymi warsztatami, case study oraz praktycznymi ćwiczeniami, co pozwala uczestnikom od razu stosować zdobytą wiedzę w codziennej pracy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje przekazywane są na żywo podczas treningu stacjonarnego. Podczas prowadzenia szkolenia będzie przedstawiona prezentacja i oraz ćwiczenia praktyczne. Trener prezentuje strategie oraz możliwości pozyskania klientów przy użyciu Facebooka. Każdy kursant otrzymuje materiały pdf oraz filmy video i dostęp do platformy szkoleniowej do których może powracać po szkoleniu.

Link do platformy online: udostępniony w dniu rozpoczęcia szkolenia

Warunki techniczne

Wymagania sprzętowe – komputer/laptop lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji wbudowana lub zewnętrzna kamera oraz mikrofon.

Adres

al. Wyzwolenia 50/20

71-424 Szczecin

woj. zachodniopomorskie

Hanza Tower Szczecin

70-500 Szczecin

woj. zachodniopomorskie

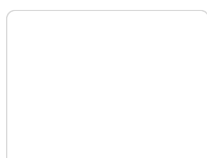
Obiekt Hanza Tower Apartamenty, znajdujący się w centrum miejscowości Szczecin, oferuje kryty basen, saunę oraz różne opcje zakwaterowania, w których zapewniono klimatyzację i bezpłatne Wi-Fi. Odległość ważnych miejsc od obiektu: Uniwersytet Szczeciński – niecały kilometr.

W pobliżu obiektu Hanza Tower Apartamenty znajdują się liczne atrakcje, takie jak Wały Chrobrego, Akademia Morska w Szczecinie i Baszta Panieńska. Najbliższe lotnisko, Lotnisko Szczecin-Goleniów, znajduje się 46 km od obiektu Hanza Tower Apartamenty.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



DARTRADE

E-mail dariawrukowska@gmail.com



Telefon (+48) 667 308 211