



Empemedia Marcin
Pietraszek

★★★★★ 4,5 / 5

8 ocen

LinkedIn w Firmie - sprzedaż, marketing, HR

Numer usługi 2026/01/30/132102/3296461

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 20.02.2026 do 20.02.2026

720,00 PLN brutto

720,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	• Pracownicy zajmujący się tematyką: • social mediów • marketingu • sprzedaży • HR-u • Przedsiębiorcy
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	17-02-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego zarządzania profilami na LinkedIn – zarówno personalnym, jak i firmowym, a także do wykorzystywania funkcjonalności tej platformy do celów związanych z budowaniem wizerunku, sprzedażą oraz pozyskiwaniem pracowników, z zachowaniem zasad etyki.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia specyfikę Linkedina na tle innych platform społecznościowych	Rozróżnia specyfikę Facebooka i LinkedIn	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje formaty publikacji dostępne na LinkedIn	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Prowadzi działania na LinkedIn zgodnie z algorytmem Rozwija konto personalne	Wskazuje czynniki wpływające na zwiększenie zasięgów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dobiera treści i formy publikacji zgodnie z celem zawodowym	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Identyfikuje kluczowe sekcje profilu personalnego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje rodzaje treści odpowiednie do stosowania w ramach employee advocacy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozwija konto firmowe – Company Page	Przydziela współpracownikom uprawnienia do konta firmowego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Identyfikuje kluczowe sekcje strony firmowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Buduje relacje biznesowe, handlowe lub związane z pozyskiwaniem pracowników w sposób etyczny	Nawiązuje kontakty zawodowe zgodnie z zasadami etyki	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia treści mogące dać wartość odbiorcom od treści, które mogą zostać uznane za spam	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Korzysta z funkcji marketingowych udostępnianych przez LinkedIn	Promuje działalność firmy z wykorzystaniem funkcji i możliwości, jakie udostępnia LinkedIn	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Poszukuje pracowników z wykorzystaniem funkcji i możliwości, jakie udostępnia LinkedIn	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

LinkedIn jako narzędzie rozwoju kariery i biznesu

- LinkedIn 2025/2026 – kim są użytkownicy?
- Jak zmienił się LinkedIn: od CV do platformy wpływu, zaufania i sprzedaży społecznościowej (social selling)
- LinkedIn vs. Facebook – podobieństwa i różnice
- Kto może szczególnie skorzystać dzięki obecności w LinkedIn?

Profil, który sprzedaje kompetencje i buduje zaufanie

- Profil personalny – nie jako CV, ale oferta wartości z dowodami
- Najważniejsze sekcje profilu i ich znaczenie dla odbiorców
- Kręgi kontaktów i Social Selling Index
- Ustawienia prywatności

Strona firmowa, która wspiera sprzedaż i rekrutację (Company Page)

- Po czym poznać profesjonalną stronę firmy?
- Company Page – kopalnia wiedzy o konkurencji i jej pracownikach
- Zakładanie strony i edycja najważniejszych ustawień
- Przydzielanie ról pracownikom
- Statystyki – co mierzyć?

Algorytm i zasięgi – jak zdobywać uwagę właściwych osób?

- Algorytm LinkedIn – jak działa i jak z nim współpracować?
- Znaczenie aktywności i kontaktów dla budowania wpływu
- Interakcje jako dźwignia widoczności
- Rodzaje treści i formaty publikacji
- Hashtagi, oznaczenia, linki – co stosować, by zyskiwać, a nie tracić
- Najlepszy czas publikacji

Employee Advocacy: pracownicy jako wiarygodni ambasadorzy marki

- Jak profil pracownika i komunikacja firmy wzajemnie się napędzają?
- Przykłady dobrych praktyk: co publikować, żeby było autentycznie i angażująco
- Zapobieganie problemom i reagowanie na trudne sytuacje
- Jak wdrożyć Employee Advocacy w firmie?

Content Marketing na LinkedIn: publikacje, które budują markę i leady

- 3 filary treści na stronie firmowej LinkedIn

- Storytelling ekspercki: jak pisać, żeby ludzie czytali i odpowiadali?
- Mini-audyty – przegląd Company Pages Uczestników z szybkimi rekomendacjami do wdrożenia

Social Selling i networking bez spamu

- Najczęstsze błędy w procesie pozyskiwania klientów lub pracowników
- Schemat pozyskiwania kontaktów: kogo zapraszać, jak pisać, jak prowadzić rozmowę
- Łączenie networkingu online i offline
- Płatne narzędzia dla handlowców, HR-owców i przedsiębiorców – które z nich mają sens i w jakich sytuacjach?
- Ogłoszenia i reklamy na LinkedIn – możliwości i podstawowe ustawienia.

Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 LinkedIn jako narzędzie rozwoju kariery i biznesu	MARCIN PIETRASZEK	20-02-2026	09:00	09:30	00:30
2 z 9 Profil, który sprzedaje kompetencje i buduje zaufanie	MARCIN PIETRASZEK	20-02-2026	09:30	10:15	00:45
3 z 9 Strona firmowa, która wspiera sprzedaż i rekrutację (Company Page)	MARCIN PIETRASZEK	20-02-2026	10:15	11:00	00:45
4 z 9 Algorytm i zasięgi – jak zdobywać uwagę właściwych osób?	MARCIN PIETRASZEK	20-02-2026	11:00	11:40	00:40
5 z 9 Employee Advocacy: pracownicy jako wiarygodni ambasadorzy marki	MARCIN PIETRASZEK	20-02-2026	12:00	12:50	00:50
6 z 9 Content Marketing na LinkedIn: publikacje, które budują markę i leady	MARCIN PIETRASZEK	20-02-2026	12:50	13:50	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 9 Social Selling i networking bez spamu	MARCIN PIETRASZEK	20-02-2026	14:00	15:00	01:00
8 z 9 Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	MARCIN PIETRASZEK	20-02-2026	15:00	15:15	00:15
9 z 9 Podsumowanie testu - odpowiedzi na pytania Uczestników	MARCIN PIETRASZEK	20-02-2026	15:15	15:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	720,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	720,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

MARCIN PIETRASZEK

Wykształcenie: wyższe

- Uniwersytet Warszawski, Stosowane Nauki Społeczne – mgr socjologii,
- Wyższa Szkoła Zarządzania – Zarządzanie Zasobami Ludzkimi w Nowoczesnych Organizacjach – studia podyplomowe

Doświadczenie w obszarze marketingu i social mediów:

- Od 2013 roku prowadzi usługowo media społecznościowe oraz świadczy usługi marketingowe dla klientów firmowych.
- Jest autorem wielu artykułów na temat marketingu oraz książek marketingowych wydanych przez wydawnictwo Helion (Onepress) - "PRO-MOC-ja", "Twój pierwszy pracownik", "Sprytny biznes" (dwa wydania), "Czas to pieniądz".

Doświadczenie trenerskie:

- Od 2019 roku regularnie prowadzi szkolenia stacjonarne i online z mediów społecznościowych dla instytucji publicznych oraz firm.
- Ma ponad 750 godzin doświadczenia w zakresie edukacji dorosłych.
- Prowadził szkolenia dla przedstawicieli ponad 400 firm i instytucji (samorządowych, państwowych, pozarządowych).

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują:

- prezentację (PDF)
- imienny Certyfikat Empemedia (PDF) z podpisem elektronicznym.

Warunki uczestnictwa

Wymogi dla Uczestników:

- Zalecamy logowanie za pośrednictwem indywidualnego linku przekazanego przed szkoleniem (każdy Uczestnik otrzymuje indywidualny link, przypisany do jego imienia, nazwiska, adresu e-mail).
- W przypadku, gdyby skorzystanie z indywidualnego linku było niemożliwe - wymagane jest podanie przy logowaniu pełnego imienia i nazwiska Uczestnika.
- Uczestnik powinien mieć włączoną kamerę przez całe szkolenie w celu weryfikacji obecności. Nagrania zostają zachowane do celów kontrolnych, ale nie są udostępniane uczestnikom.
- Uczestnik powinien wyrazić zgodę na utrwalenie i wykorzystanie jego wizerunku - w przypadku szkoleń z dofinansowaniem jest to warunek konieczny.
- Uczestnik, aby otrzymać Certyfikat, musi być obecny (zalogowany) przez minimum 80 lub 100% czasu trwania szkolenia - w zależności od wymagań programu.

Niespełnienie powyższych warunków może skutkować brakiem dofinansowania.

Warunki techniczne

Szkolenie może zostać zwolnione z VAT, o ile spełnione zostaną warunki ustawowe (finansowanie ze środków publicznych w min. 70%, szkolenie zawodowe dla pracownika).

Podstawa zwolnienia z VAT:

1) art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c Ustawy z dnia 11 marca 2024 o podatku od towarów i usług.

2) § 3 ust. 1 pkt. 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

3) W przypadku braku dofinansowania lub uzyskania dofinansowania poniżej 70%, do ceny usługi należy doliczyć 23% VAT

Kontakt



MARCIN PIETRASZEK

E-mail empe@empemedia.pl

Telefon (+48) 505 780 488