



Polska Akademia  
Treningu Spółka z  
ograniczoną  
Odpowiedzialnością

★★★★★ 4,9 / 5

334 oceny

## Kurs - Social media PRO w dobie cyfryzacji – wideo, grafiki, treści, strategia, content, pozyskanie klientów, sprzedaż.

Numer usługi 2026/01/30/159337/3296613

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🎓 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 28.03.2026 do 29.03.2026

3 500,00 PLN brutto

3 500,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kategoria</b>                       | Biznes / Sprzedaż                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | <p>Szkolenie skierowane jest do osób dorosłych prowadzących działalność gospodarczą lub planujących jej rozpoczęcie, a także do osób wykorzystujących media społecznościowe do budowania marki osobistej, pozyskiwania klientów oraz sprzedaży produktów i usług.</p> <p>Grupę docelową stanowią osoby działające w obszarze marketingu, mediów, komunikacji oraz przedsiębiorczości, w tym osoby prowadzące profile firmowe, twórcy treści oraz osoby rozwijające swoją obecność online.</p> <p>Usługa adresowana jest również do osób bez zaawansowanych kompetencji technicznych, które chcą uporządkować działania w mediach społecznościowych i pracować w sposób bardziej systematyczny i efektywny.</p> |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 10                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 27-03-2026                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | zdalna w czasie rzeczywistym                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 20                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |

# Cel

## Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego i świadomego prowadzenia działań w mediach społecznościowych, w zakresie budowania marki, planowania strategii komunikacji, tworzenia treści, wykorzystywania narzędzi publikacyjnych oraz organizowania pracy w sposób systematyczny i efektywny.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się                                                                                  | Kryteria weryfikacji                                                                                           | Metoda walidacji             |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|
| Uczestnik opisuje mechanizmy działania algorytmów oraz czynniki wpływające na widoczność treści.    | Prawidłowo wskazuje elementy wpływające na zasięgi oraz omawia najczęstsze błędy ograniczające rozwój profilu. | Test teoretyczny             |
| Uczestnik planuje działania w mediach społecznościowych zgodnie z celami biznesowymi.               | Opracowuje przykładowy plan działań oraz uzasadnia dobór celów komunikacyjnych.                                | Analiza dowodów i deklaracji |
| Uczestnik buduje spójny wizerunek marki osobistej lub firmowej.                                     | Opisuje personę marki oraz definiuje ton komunikacji i styl wizualny.                                          | Analiza dowodów i deklaracji |
| Uczestnik dopasowuje komunikację do grupy docelowej.                                                | Tworzy przykładowe komunikaty dostosowane do profilu klienta idealnego                                         | Analiza dowodów i deklaracji |
| Uczestnik planuje spójną strategię publikacji treści.                                               | Opracowuje przykładowy kalendarz treści z podziałem na cele komunikacyjne.                                     | Analiza dowodów i deklaracji |
| Uczestnik dobiera formaty treści do specyfiki platform społecznościowych.                           | Wskazuje różnice w publikowaniu treści na poszczególnych platformach.                                          | Analiza dowodów i deklaracji |
| Uczestnik tworzy treści zwiększające zaangażowanie odbiorców.                                       | Redaguje przykładowy post zgodny z zasadami struktury angażującej treści.                                      | Analiza dowodów i deklaracji |
| Uczestnik planuje scenariusze krótkich materiałów wideo do mediów społecznościowych.                | Opracowuje przykładowy scenariusz rolki dopasowany do branży.                                                  | Analiza dowodów i deklaracji |
| Uczestnik realizuje nagranie krótkiego materiału wideo zgodnie z zasadami kadrowania i komunikacji. | Nagrywa przykładowe wideo zgodnie z wytycznymi technicznymi.                                                   | Analiza dowodów i deklaracji |
| Uczestnik wykorzystuje narzędzia do tworzenia i planowania publikacji.                              | Wskazuje narzędzia odpowiednie do planowania i tworzenia treści.                                               | Analiza dowodów i deklaracji |
| Uczestnik wdraża prosty system organizacji pracy w mediach społecznościowych.                       | Opracowuje indywidualny plan publikacji i organizacji działań.                                                 | Analiza dowodów i deklaracji |

# 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

Usługa prowadzona jest w godzinach dydaktycznych. Szkolenie odbywa się w formie zdalnej w czasie rzeczywistym z udziałem trenera i wykorzystaniem platformy Zoom.

20 godzin dydaktycznych (**15h zegarowych, w tym 30min przerw i 30min walidacji, które wliczają się w czas szkolenia**).

Przerwy są wliczone w ogólny czas usługi rozwojowej. Harmonogram usługi może ulec nieznacznemu przesunięciu, ponieważ ilość przerw oraz długość ich trwania zostanie dostosowana indywidualnie do potrzeb uczestników szkolenia. Łączna długość przerw podczas szkolenia nie będzie dłuższa aniżeli zawarta w harmonogramie.

Maksymalna ilość uczestników na szkoleniu to 10 osób. Podczas pracy warsztatowo-ćwiczeniowej podział na podgrupy (max 5 osób).

Każdy uczestnik korzysta z indywidualnego stanowiska komputerowego z dostępem do internetu, kamerki i mikrofonu.

### Dzień 1

#### Część teoretyczna:

- **Jak działają media społecznościowe i algorytmy – w praktyce**
  - Jak działa mechanizm widoczności treści
  - Dlaczego jedne konta rosną, a inne stoją w miejscu
  - Co naprawdę wpływa na zasięgi
  - Najczęstsze błędy, które blokują rozwój profilu

#### Część praktyczna:

- **Strategia obecności w mediach społecznościowych**
  - Po co Twojemu biznesowi social media
  - Cele: rozpoznawalność, relacja, sprzedaż – jak je łączyć
  - Jak działa ścieżka klienta od obserwatora do klienta
  - Jak planować działania, by nie publikować chaotycznie
- **Persona marki – jak chcesz być postrzegana/postrzegany**
  - Marka osobista vs marka firmowa
  - Jak budować spójny wizerunek
  - Ton komunikacji, styl, emocje
  - Jak wyróżnić się na tle konkurencji
- **Klient idealny i język komunikacji**

- Do kogo mówisz naprawdę
- Jak trafiać do klientów lokalnych i online
- Jak pisać tak, żeby ludzie czuli: „to o mnie”
- Jakich komunikatów unikać
- **Strategia treści – co, po co i dla kogo publikować**
  - Rodzaje treści: edukacja, relacja, sprzedaż, wizerunek
  - Jak planować treści, by budować zaufanie
  - Jak tworzyć content, który pracuje długofalowo
  - Jak nie wypalić się publikowaniem

## Dzień 2

### Część praktyczna:

- **Platformy społecznościowe – jak je obsługiwać skutecznie**
  - Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn – co, gdzie i jak
  - Różnice w publikowaniu treści
  - Jak prowadzić profil firmowy
  - Jak wykorzystywać:
    - posty
    - rolki / short video
    - relacje (stories)
    - transmisje live
- **Jak pisać posty, które angażują**
  - Struktura dobrego posta
  - Jak pisać:
    - posty sprzedażowe
    - edukacyjne
    - wizerunkowe
    - relacyjne
  - Jak pisać krócej i skuteczniej
  - Jak tworzyć wezwania do działania (CTA)
- **Rolki i short video – jak nagrywać, żeby ludzie oglądali**
  - Dlaczego video sprzedaje szybciej niż post
  - Co nagrywać, jeśli nie lubisz kamery
  - Scenariusze rolek dla różnych branż
  - Struktura skutecznego video
  - Błędy, które obniżają zasięgi
- **Nagrywanie video – praktyka**
  - Jak ustawić telefon
  - Kadrowanie, światło, dźwięk
  - Jak mówić do kamery
  - Jak nagrywać szybko i bez stresu
  - Mini warsztat nagrywania
- **Aplikacje i narzędzia do tworzenia treści**
  - Canva – grafiki, rolki, posty
  - Aplikacje do montażu video
  - Narzędzia do planowania publikacji
- **Organizacja pracy – jak działać systematycznie**
  - Jak planować publikacje
  - Jak oszczędzać czas
  - Jak tworzyć content „na zapas”
  - Prosty system pracy z mediami społecznościowymi

### Walidacja

#### Forma walidacji:

Walidacja odbywa się zdalnie, bez udziału walidatora w trakcie szkolenia (czas walidacji 30min wliczas się do czasu trwania szkolenia)

Metody walidacji:

Test teoretyczny:

Uczestnik przystępuje do testu wiedzy bezpośrednio po zakończeniu szkolenia. Test został przygotowany wyłącznie przez walidatora, bez jakiegokolwiek ingerencji trenera prowadzącego usługę. Test zawiera pytania, pozwalające ocenić, czy uczestnik osiągnął zakładane efekty uczenia się. Test sprawdzany jest przez walidatora, a wynik zostaje przekazany uczestnikowi po jego weryfikacji.

Analiza dowodów i deklaracji:

Uczestnik przesyła dokumentację potwierdzającą nabycie praktycznych umiejętności w formie zdjęć i nagrań wideo z wykonanych zadań praktycznych. Walidator dokonuje analizy przesłanych materiałów na podstawie wcześniej określonych kryteriów, bez kontaktu bezpośredniego z uczestnikiem.

Potwierdzenie walidacji:

Pozytywna ocena walidacji skutkuje wydaniem zaświadczenia potwierdzającego osiągnięcie efektów uczenia się.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                                 | Prowadzący                   | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>1 z 14</div> Część teoretyczna: Jak działają media społecznościowe i algorytmy (prezentacja + rozmowa na żywo)     | JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA | 28-03-2026            | 09:00               | 10:30               | 01:30         |
| <div>2 z 14</div> Część praktyczna: Strategia obecności w mediach społecznościowych (współdzielenie ekranu + ćwiczenia) | JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA | 28-03-2026            | 10:30               | 12:00               | 01:30         |
| <div>3 z 14</div> Część praktyczna: Persona marki – marka osobista i firmowa (ćwiczenia + rozmowa na żywo)              | JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA | 28-03-2026            | 12:00               | 12:45               | 00:45         |
| <div>4 z 14</div> Przerwa                                                                                               | JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA | 28-03-2026            | 12:45               | 13:00               | 00:15         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                        | Prowadzący                   | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 5 z 14 Część praktyczna: Klient idealny i język komunikacji (ćwiczenia praktyczne)                             | JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA | 28-03-2026            | 13:00               | 14:30               | 01:30         |
| 6 z 14 Część praktyczna: Strategia treści – planowanie contentu (współdzielenie ekranu + ćwiczenia)            | JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA | 28-03-2026            | 14:30               | 16:30               | 02:00         |
| 7 z 14 Część praktyczna: Platformy społecznościowe – publikowanie treści (prezentacja + współdzielenie ekranu) | JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA | 29-03-2026            | 09:00               | 10:30               | 01:30         |
| 8 z 14 Część praktyczna: Jak pisać posty, które angażują (ćwiczenia + rozmowa na żywo)                         | JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA | 29-03-2026            | 10:30               | 12:00               | 01:30         |
| 9 z 14 Przerwa                                                                                                 | JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA | 29-03-2026            | 12:00               | 12:15               | 00:15         |
| 10 z 14 Część praktyczna: Rolki i short video – struktura i scenariusze (współdzielenie ekranu + ćwiczenia)    | JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA | 29-03-2026            | 12:15               | 13:45               | 01:30         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                        | Prowadzący                   | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 11 z 14 Część praktyczna:<br>Nagrywanie video – warsztat praktyczny (ćwiczenia + nagrywanie)   | JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA | 29-03-2026            | 13:45               | 14:30               | 00:45         |
| 12 z 14 Część praktyczna:<br>Aplikacje i narzędzia do tworzenia treści (współdzielenie ekranu) | JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA | 29-03-2026            | 14:30               | 15:15               | 00:45         |
| 13 z 14 Część praktyczna:<br>Organizacja pracy i system publikacji (wiczenia praktyczne)       | JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA | 29-03-2026            | 15:15               | 16:00               | 00:45         |
| 14 z 14 Walidacja                                                                              | -                            | 29-03-2026            | 16:00               | 16:30               | 00:30         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 3 500,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 3 500,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 175,00 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 175,00 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1



## JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA

Ekspertka w dziedzinie sprzedaży, rozwoju osobistego i nowoczesnych narzędzi biznesowych. Trenerka i coach z 15-letnim doświadczeniem szkoleniowym oraz 20-letnią praktyką w sprzedaży. Autorka kursu „Jak wzmocnić sprzedaż dzięki mediom społecznościowym”. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu sprzedaży, budowania marki osobistej, obsługi klienta, wystąpień publicznych i prezentacji online. W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadziła ponad 3500 godzin szkoleń dla kadry menedżerskiej i pracowników firm z różnych sektorów. Współpracuje z Wyższą Szkołą Bankową w Toruniu, Bydgoszczy i Łodzi. Posiada bogate doświadczenie praktyczne – przeszła wszystkie szczeble sprzedaży: od D2D i call center po B2B i B2C.

Ukończone szkolenia 2021–2025:

- Insta Biznes od podstaw (09.2024)
- AI w Biznesie (02.2024)
- Skorzystanie z AI w rozwoju biznesu (03.2025)
- Tworzenie video w sprzedaży (05.2024)
- Webinar: Sprzedażowa Liga Mistrzów (03.2025)
- Konferencja AINetwork (03.2025)

Posiada doświadczenie zawodowe i kwalifikacje zdobyte w ciągu ostatnich 5 lat, co spełnia wymagania formalne dotyczące prowadzenia usług szkoleniowych i walidacyjnych.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Kursant otrzymuje na szkoleniu skrypt szkoleniowy zawierający tematykę omawianą na szkoleniu, dostęp do prezentacji multimedialnej i materiałów wideo z fragmentami pokazów instruktażowych oraz karty pracy / notatki szkoleniowe umożliwiające samodzielne utrwalenie wiedzy oraz zapisanie obserwacji z części praktycznej.

### Warunki uczestnictwa

#### Dla uczestników korzystających z dofinansowania:

Dla zajęć stacjonarnych obowiązuje imienna lista obecności. W przypadku zajęć realizowanych w formie zdalnej w czasie rzeczywistym (online) dokumentowana jest obecność za pomocą raportów z logowań. Uczestnictwo w usłudze uznaje się za zaliczone przy frekwencji wynoszącej co najmniej 80% lub według regulaminu Operatora.

Uczestnicy przyjmują do wiadomości, że usługa może być poddana monitoringowi z ramienia Operatora lub PARP i wyrażają na to zgodę. Uczestnik ma obowiązek zapisania się na usługę przez BUR co najmniej na 1 dzień roboczy przed rozpoczęciem realizacji usługi.

### Informacje dodatkowe

Usługa realizowana w formie usługi stacjonarnej zostanie w całości zrealizowana zgodnie z aktualnie obowiązującymi przepisami prawa i zaleceniami Ministerstwa Zdrowia i Głównego Inspektoratu Sanitarnego.

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.

# Warunki techniczne

Komputer z kamerą, mikrofonem i głośnikami

System operacyjny: Windows 10 lub nowszy / macOS / Linux

Co najmniej 2 GB pamięci RAM

Stabilne łącze internetowe min. 512 kb/s

Przeglądarka internetowa, platforma Zoom

## Kontakt



**JOANNA GÓRECKA**

**E-mail** [szkolenia@polskaakademiatreningu.pl](mailto:szkolenia@polskaakademiatreningu.pl)

**Telefon** (+48) 453 107 008