



Social media bez agencji: system pozyskiwania klientów w 14 dni

Numer usługi 2026/02/02/30963/3301753

2 500,00 PLN brutto

2 500,00 PLN netto

125,00 PLN brutto/h

125,00 PLN netto/h

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

★★★★★ 4,5 / 5

689 ocen

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 17.06.2026 do 18.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Informatyka i telekomunikacja / Internet

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest przeznaczone dla:

- właściciele mikrofirm i jednoosobowych działalności
- osoby odpowiedzialne za marketing w mikrofirmie (często właściciel lub pracownik administracyjny)
- firmy usługowe i lokalne (np. beauty, zdrowie, remonty, edukacja, gastronomia, usługi profesjonalne)
- mikro b2b (freelancerzy, doradcy, specjaliści)

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

5

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

10-06-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

20

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik nabędzie kompetencje umożliwiające samodzielne zaplanowanie i realizację działań social media nastawionych na pozyskiwanie zapytań oraz mierzenie efektów działań.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1. Identyfikuje elementy profilu sprzedażowego mikrofirmy oraz rolę bio, wyróżnień i przypiętych treści w pozyskiwaniu zapytań.	wskazuje minimum 5 elementów profilu wpływających na konwersję; rozróżnia cel informacyjny i sprzedażowy profilu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
2. Projektuje opis oferty mikrofirmy pod social media (dla kogo, problem, rozwiązanie, rezultat, cta).	tworzy opis oferty w formacie: odbiorca → problem → rezultat → dowód → wezwanie do kontaktu; zawiera minimum 2 warianty cta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
3. Konfiguruje profil firmowy pod pozyskiwanie kontaktu.	uzupełnia bio, link, dane kontaktowe; przygotowuje 3 wyróżnione sekcje lub przypięte treści (oferta, dowód, faq)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
4. Tworzy plan treści mikrofirmy na 4 tygodnie w modelu 3 posty tygodniowo.	przygotowuje minimum 12 tematów z przypisaniem do filarów (edukacja, dowód, oferta); wskazuje format (post, rolka, relacja) i cel publikacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
5. Tworzy minimum 3 gotowe publikacje (tekst + grafika lub video) zgodne z celem biznesowym.	przygotowuje 3 publikacje: edukacyjną, dowodową i ofertową; każda zawiera hook i cta; spełnia kryteria jakości (czytelność, konkret, następny krok)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
6. Stosuje zasady prowadzenia rozmów sprzedażowych w dm bez presji i z poszanowaniem klienta.	dobiera ton komunikacji do sytuacji; stosuje pytania diagnozujące; proponuje następny krok (telefon, termin, oferta)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
7. Zbiera i wykorzystuje dowody zaufania (opinie, case, przed po) w komunikacji mikrofirmy.	wskazuje minimum 3 typy dowodu; tworzy 1 mini case: problem → działanie → efekt → rekomendacja; przygotowuje prośbę o opinię	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
8. Wprowadza podstawowe oznaczenie działań i mierzy efekt w prostym arkuszu	tworzy minimum 3 linki z parametrami (np. UTM); uzupełnia arkusz pomiaru; wyciąga 2 wnioski i planuje korektę	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Szkolenie zaprojektowane jest dla osób prowadzących mikrofirmy i działalności usługowe, które chcą pozyskiwać klientów z social mediów, ale potrzebują uporządkowanego planu i jasnych zasad działania. Sprawdzą się u tych, którzy publikują nieregularnie lub nie widzą przełożenia treści na zapytania i sprzedaż.

Program pomaga dopracować ofertę i profil tak, aby zasięg zamieniał się w kontakt, a następnie zbudować system treści oparty na filarach i gotowej liście tematów. Uczymy też budowania zaufania oraz prowadzenia rozmów sprzedażowych w dm i komentarzach. Całość kończy się wdrożeniem z konsultacjami, dzięki którym uczestnicy szybciej poprawiają działania i planują kolejne 30 dni.

Korzyści z uczestnictwa w szkoleniu:

- Zdefiniują jasny cel działań w social media i uporządkują priorytety
- Dostaną szybki audyt profilu i poprawki, które zwiększą liczbę zapytań
- Ułożą ofertę pod social media: pakiety, obietnice i cta, które ułatwiają sprzedaż
- Zoptymalizują bio, wyróżnienia i przypięte treści, aby profil zamieniał zasięg w kontakt
- Stworzą filary treści i listę 30 tematów z życia firmy, gotowych do publikacji
- Nauczą się pisać posty, które dowieżą: hook, struktura i check lista jakości
- Wzmocnią zaufanie klientów przez opinie, mini case i komunikację przed po
- Opanują sprzedaż w dm i komentarzach dzięki skryptom, follow up i zasadom moderacji
- Dostaną korekty po pierwszych publikacjach i rozmowach, żeby szybciej zobaczyć efekty
- Nauczą się analizować wyniki, zdecydować co skalować i ułożyć plan na kolejne 30 dni

Praktyczne zastosowanie zdobytej wiedzy

Zajęcia prowadzone są w formie interaktywnych modułów, zawierających: prezentacje, ćwiczenia praktyczne, pracę w grupach oraz symulacje rozmów. Dzięki temu uczestnicy nie tylko zdobywają wiedzę, ale też od razu ją wykorzystują w praktyce.

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 20 godzin edukacyjnych tj. 15 godzin zegarowych

- Każda godzina szkolenia obejmuje 45 minut.

Przerwy:

- Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi.
- W ciągu dnia przewidziana jest przerwa minimum 15 minut na 4 godziny zajęć ustalona w sposób elastyczny z uczestnikami szkolenia.

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 skuteczne przyswojenie wiedzy i rozwój praktycznych umiejętności.

Metody dydaktyczne

- warsztat na kontaktach uczestników (praca na własnym profilu i ofercie)
- mini wykład z przykładami
- ćwiczenia i zadania praktyczne
- studia przypadków mikrofirm
- symulacje rozmów w dm (role play)
- informacja zwrotna trenera na bazie list kontrolnych

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. 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:

Dzień 1 (10 godzin dydaktycznych)

- diagnoza celu i szybki audyt profilu
- oferta mikrofirmy w social media: pakiety, obietnice, cta
- profil, który zamienia zasięg w kontakt: bio, wyróżnienia, przypięte treści
- start planu treści: filary + lista 30 tematów z życia firmy

Dzień 2 (6 godzin dydaktycznych)

- 5. treści, które dowożą: hook, konstrukcje postów, check lista jakości
- 6. dowód i zaufanie: opinie, mini case, przed po
- 7. dm i komentarze jako sprzedaż: skrypty, follow up, zasady moderacji

Wdrożenie online (4 godziny dydaktyczne)

- konsultacja 1: analiza pierwszych publikacji i rozmów, korekty
- konsultacja 2: analiza wyników, decyzje co skalować, plan na kolejne 30 dni

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	125,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	125,00 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 dla uczestnika

- szablon opisu oferty do bio i przypiętych postów

- matryca treści mikrofirmy (edukacja, dowód, oferta) + lista pomysłów
- check listy: profil sprzedażowy, publikacja, rolka, relacja
- zestaw skryptów dm: start rozmowy, diagnoza, oferta, follow up, odmowa
- arkusz pomiaru efektów (prosty dashboard) i instrukcja użycia

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

Wymagania wstępne

- aktywny profil firmowy na wybranym kanale (np. Instagram lub Facebook lub LinkedIn) albo gotowość do założenia
- podstawowa umiejętność obsługi smartfona i publikacji postu
- dostęp do telefonu z aparatem oraz internetu

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 platformie zoom.

Warunki techniczne szkolenia na platformie Zoom:

1. Sprzęt komputerowy:
 - Wymagany komputer z dostępem do internetu wraz z kamerą oraz mikrofonem.
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 Miroslaw

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

Telefon (+48) 531 191 181