



## Social + mapa + opinie: jak zamienić zasięg na wizyty i telefony

Numer usługi 2026/02/02/30963/3301757

2 500,00 PLN brutto

2 500,00 PLN netto

125,00 PLN brutto/h

125,00 PLN netto/h

233,33 PLN cena rynkowa ⓘ

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

★★★★★ 4,5 / 5

697 ocen

📄 Usługa szkoleniowa

📄 zdalna w czasie rzeczywistym

🕒 20:00 h

📅 10.06.2026 do 11.06.2026

## Informacje podstawowe

**Kategoria**

Informatyka i telekomunikacja / Internet

**Grupa docelowa usługi**

### Szkolenie jest przeznaczone dla:

- właściciele mikrofirm i jednoosobowych działalności
- firmy usługowe i lokalne (beauty, zdrowie, gastronomia, remonty, edukacja, usługi specjalistyczne)
- osoby, które same prowadzą social media i nie mają działu marketingu

### 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**

03-06-2026

**Forma prowadzenia usługi**

zdalna w czasie rzeczywistym

**Liczba godzin usługi**

20

# Cel

## Cel edukacyjny

Uczestnik nabeździe kompetencje umożliwiające samodzielne skonfigurowanie i prowadzenie działań „social → mapa → opinie” nastawionych na pozyskiwanie klientów lokalnie oraz mierzenie efektów (telefony, trasy dojazdu, wiadomości, wizyty na stronie).

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1. Wyjaśnia ścieżkę klienta lokalnego (social → mapa → kontakt → opinia) oraz wskazuje kluczowe miejsca „utraconej konwersji”.	: opisuje min. 4 etapy ścieżki i 3 typowe bariery (np. brak danych kontaktowych, nieaktualne godziny, brak opinii)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
2. Konfiguruje lub optymalizuje wizytówkę w mapach pod pozyskiwanie telefonów i wizyt.	uzupełnia min. 90% pól kluczowych; dobiera kategorie; dodaje opis, usługi/ofertę, zdjęcia; ustawia opcje kontaktu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
3. Tworzy zestaw treści, które kierują ruch do mapy i generują zapytania.	przygotowuje min. 6 publikacji (3 „lokalne” + 3 „dowodowe”) z jasnym CTA (zadzwoń, trasa, umów, napisz)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
4. Projektuje system pozyskiwania opinii bez presji oraz zgodny z zasadami komunikacji z klientem	przygotowuje 3 szablony próśb o opinię (sms/wiadomość/email) + scenariusz „kiedy prosić”	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
5. Stosuje zasady odpowiadania na opinie, w tym negatywne, w sposób wspierający reputację firmy	: tworzy min. 5 odpowiedzi (3 pozytywne, 2 trudne) z zachowaniem tonu marki i propozycją rozwiązania	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
6. Mierzy efekty działań „social → mapa” i wyciąga wnioski do optymalizacji	przygotowuje prosty arkusz pomiaru; wskazuje min. 2 wnioski i 2 działania korygujące (co zmienić w profilu/treściach/prośbach o opinię)	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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?**

TAK

## Program

Szkolenie zaprojektowane jest dla osób, które chcą skutecznie pozyskiwać klientów lokalnych i zwiększać liczbę zapytań oraz sprzedaż dzięki dobrze prowadzonej wizytówce w mapach i spójnej komunikacji w mediach społecznościowych. Jest przeznaczone zarówno dla właścicieli mikro i małych firm działających na określonym obszarze, jak i dla osób, które w firmie odpowiadają za marketing, promocję, obsługę profilu w mapach oraz komunikację z klientami.

To szkolenie sprawdzi się szczególnie u osób, które chcą uporządkować i poprawić dane w wizytówce, nauczyć się tworzyć treści „lokalne”, które realnie sprzedają, wdrożyć prosty i skuteczny proces pozyskiwania opinii oraz nauczyć się odpowiadać na opinie, także w sytuacjach trudnych. Program jest także dla tych, którzy potrzebują jasnego planu działań na najbliższe tygodnie oraz prostych sposobów mierzenia efektów, aby wiedzieć, co powtarzać i co optymalizować.

### **Korzyści z uczestnictwa w szkoleniu:**

Uczestnicy szkolenia zdobędą praktyczną wiedzę, jak skutecznie docierać do klientów lokalnych i realnie zwiększać liczbę zapytań oraz sprzedaż dzięki obecności w mapach i mediach społecznościowych. Program krok po kroku pokazuje, jak klienci podejmują decyzje zakupowe w skali lokalnej oraz gdzie znajdują się kluczowe punkty konwersji.

Po szkoleniu uczestnicy będą potrafili:

- zoptymalizować wizytówkę firmy w mapach, aby zwiększyć jej widoczność i liczbę kontaktów od klientów,
- tworzyć treści lokalne, które odpowiadają na konkretne intencje klientów i wspierają sprzedaż,
- skutecznie łączyć social media z wizytówką w mapach, skracając klientowi drogę do telefonu lub wizyty,
- zbudować system pozyskiwania opinii, który realnie wpływa na decyzje zakupowe i pozycję firmy,
- profesjonalnie odpowiadać na opinie, także trudne, oraz odzyskiwać zaufanie niezadowolonych klientów,
- wdrożyć gotowy, 14-dniowy plan działań dopasowany do realiów mikro firmy,
- mierzyć efekty działań marketingowych przy pomocy prostych wskaźników i podejmować trafne decyzje optymalizacyjne.

Dodatkowym atutem jest **wdrożenie online**, podczas którego uczestnicy przeanalizują własne wyniki, wprowadzą korekty profilu, treści oraz procesu pozyskiwania opinii, dzięki czemu szkolenie przynosi nie tylko wiedzę, ale również konkretne, widoczne efekty biznesowe.

### **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 umożliwia skuteczne przyswojenie wiedzy i rozwój praktycznych umiejętności.

## Metody dydaktyczne

- warsztat na realnych profilach i wizytówkach uczestników
- mini wykład + przykłady z rynku lokalnego
- ćwiczenia: budowa treści, scenariusze rozmów, odpowiedzi na opinie
- praca z listami kontrolnymi i gotowymi szablonami
- symulacje sytuacji trudnych (negatywna opinia, kryzys w komentarzach)

## 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

- **Jak klienci lokalni wybierają firmę:** ścieżka decyzji i punkty konwersji (1h)
- **Wizytówka w mapach:** dane, kategorie, opis, usługi, zdjęcia, sekcje ofertowe, FAQ (3h)
- **Treści „lokalne”, które sprzedają:** 10 formatów postów i rolek pod okolicę i intencję (2h)
- **Łączenie social z mapą:** CTA, linki, przypięte treści, „jedno kliknięcie do telefonu” (2h)

### Dzień 2

- **Opinie jako silnik wzrostu:** kiedy prosić, jak prosić, jak usuwać tarcie (2h)
- **Odpowiadanie na opinie:** schematy, sytuacje trudne, odzyskiwanie zaufania (2h)
- **Pakiet wdrożeniowy mikrofirmy:** plan działań na 14 dni (treści + opinie + poprawki profilu) (2h)
- **Pomiar i optymalizacja:** co sprawdzać co tydzień, proste KPI, decyzje „co powtarzać” (2h)

## Wdrożenie online (4 godziny dydaktyczne)

- przegląd wyników, korekty profilu, korekty treści i procesu pozyskiwania opinii.

# 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	2 500,00 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

- • check lista „wizytówka, która generuje telefony”

- bank 30 pomysłów na treści lokalne + 10 gotowych struktur postów
- 3 szablony próśb o opinię (sms/wiadomość/email)
- zestaw odpowiedzi na opinie (pozytywne, neutralne, negatywne)
- arkusz pomiaru: telefony, trasy dojazdu, wiadomości, kliknięcia w linki

**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 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 Miroslaw**

**E-mail** [szkolenia.lublin@kursor.edu.pl](mailto:szkolenia.lublin@kursor.edu.pl)

**Telefon** (+48) 531 191 181