



szkolenie - marka osobista oraz profil firmowy w Social Mediach - Instagram jako narzędzie biznesowe - szkolenie praktyczne - poziom podstawowy

Numer usługi 2026/02/05/171356/3311127

4 000,00 PLN brutto
4 000,00 PLN netto
200,00 PLN brutto/h
200,00 PLN netto/h
187,50 PLN cena rynkowa ⓘ

WARSZTAT PASJI

Urszula

Klimaszewska

★★★★★ 4,9 / 5

110 ocen

📍 Olsztyn / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 05.03.2026 do 06.03.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Osoby dorosłe, które chcą z własnej inicjatywy podnieść swoje kompetencje/kwalifikacje oraz mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP), które mogą uzyskać dofinansowanie do szkolenia.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	04-03-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest nabycie przez uczestnika wiedzy i praktycznych umiejętności w zakresie strategicznego prowadzenia profilu na Instagramie (marka osobista lub konto firmowe). Uczestnik nauczy się optymalizacji profilu, definiowania celów biznesowych oraz tworzenia angażujących treści zgodnie z określonym stylem komunikacji. Szkolenie przygotowuje do samodzielnego planowania kontentu, budowania spójnej estetyki oraz profesjonalnej analizy statystyk w celu optymalizacji działań marketingowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
charakteryzuje mechanizmy działania algorytmów Instagrama oraz definiuje rolę platformy w strategii biznesowej	wymienia kluczowe różnice między typami kont oraz wskazuje najczęstsze błędy w komunikacji marki.	Wywiad swobodny
stosuje zasady optymalizacji profilu (BIO, CTA, relacje wyróżnione) oraz zasady doboru słów kluczowych i hashtagów.	opisuje elementy skutecznego biogramu oraz wyjaśnia różnicę między hashtagami a słowami kluczowymi.	Wywiad swobodny
samodzielnie przeprowadza audyt i optymalizację własnego profilu zgodnie z wypracowaną strategią.	poprawnie uzupełnia BIO, wdraża CTA oraz przygotowuje strukturę relacji wyróżnionych na profilu	Analiza dowodów i deklaracji
określa cele biznesowe (krótko- i długoterminowe) i tworzy pod nie spójny plan publikacji.	przygotowuje harmonogram publikacji, gdzie każda publikacja realizuje konkretny cel biznesowy.	Analiza dowodów i deklaracji
dostosowuje styl komunikacji (brandpersona) właściwy dla osiągnięcia założonych celów biznesowych.	definiuje ton i sposób mówienia (ton of voice) dopasowany do swojej grupy docelowej.	Analiza dowodów i deklaracji
rozdziela rodzaje treści (edukacyjne, sprzedażowe, budujące relacje) i przygotowuje je zgodnie z potrzebami odbiorców.	przygotowuje treści dla każdego z filarów komunikacji określonych w strategii.	Analiza dowodów i deklaracji
nagrywa i montuje materiały wideo typu Reels przy użyciu aplikacji mobilnych (np. CapCut).	montuje rolki zawierające hooki, przejścia i napisy.	Analiza dowodów i deklaracji
analizuje statystyki działań na Instagramie i formułuje wnioski do przyszłych kampanii.	Interpretuje zasięgi i zaangażowanie oraz wskazuje kierunki zmian.	Wywiad swobodny
wykazuje gotowość do systematycznego budowania relacji i autentycznej komunikacji z odbiorcami.	opracowuje pomysły na interakcje w relacjach (Stories).	Wywiad swobodny
ocenia zasadność stosowania płatnych publikacji i potrafi prawidłowo je wprowadzić.	stosuje właściwe dla swego celu biznesowego reklamy na koncie instagram	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

DZIEŃ 1

FUNDAMENTY + STRATEGIA KONTA

1) Jak działa Instagram i jaka jest jego rola w Twoim biznesie

- po co Ci w ogóle Instagram i jaką funkcję może pełnić w Twoim biznesie
- czym Instagram jest, a czym nie jest
- najczęstsze błędy przy prowadzeniu profilu firmowego i marki osobistej
- różnica między: „wrzucam, bo trzeba” a „publikuję, bo wiem po co”

Efekt: uczestnik rozumie, dlaczego coś działa lub nie, zamiast zgadywać.

2) Cele na Instagramie – jak je dobrze określić

- cele krótkoterminowe i długoterminowe
- jak dobrać cel do etapu biznesu
- dlaczego same zasięgi nie są celem

Efekt: jasno określony cel konta, pod który będą tworzone treści.

3) Fundamenty konta na Instagramie

- rodzaje kont na Instagramie – jakie i dla kogo
- czym naprawdę jest nisza i jak ją doprecyzować
- określenie brandpersony (styl komunikacji, ton, sposób mówienia do odbiorcy) Profil, który ma sens i prowadzi dalej
- biogram – optymalizacja krok po kroku
- CTA w bio – jak kierować użytkownika
- link w bio vs linktree – co wybrać i dlaczego
- relacje wyróżnione – co powinno się w nich znaleźć i po co
- styl i estetyka profilu
- okładki do rolek – jak zachować spójność
- Audyt kont uczestników – wskazanie błędów – konkretne poprawki wprowadzane na miejscu
- Tworzenie skutecznych treści na Instagramie

- jak Instagram „czyta” treści • hasztagi vs słowa kluczowe – co ma dziś znaczenie • najpopularniejsze formaty na Instagramie
- dlaczego warto nagrywać rolki (nawet na początku)
- filary treści – czym są i jak je ustalić
- rodzaje treści i ich rola na profilu
- jak łączyć różne typy treści na jednym koncie
- planowanie treści bez chaosu

Efekt dnia 1: Uczestnik ma uporządkowany profil, jasno określony cel i wie, co publikować.

DZIEŃ 2

PRAKTYKA TWORZENIA TREŚCI + ROLKI

4) Rolki od podstaw – jak je budować

- jak działa zasięg rolek • anatomia skutecznej rolki
- hooki – znaczenie pierwszych 3 sekund
- wartość w rolce – co widz powinien dostać
- skuteczne CTA

5) Praktyczne nagrywanie i montaż

- ustawienia telefonu i aparatu
- podstawowe akcesoria do nagrywania
- podstawy montażu w CapCut / Edits
- aplikacje ułatwiające tworzenie rolek Stories – relacje, zaufanie, sprzedaż
- rola stories na Instagramie
- co i kiedy publikować na stories
- jak budować relację
- jak sprzedawać na stories w nienachalny sposób
- narzędzia i aplikacje do stories

6) Analiza działań na Instagramie

- po co analizować treści
- podstawowe statystyki i ich znaczenie
- narzędzia do analizy
- jak wyciągać wnioski i co zmieniać

7) Budowanie zasięgów organicznie vs płatnie

- Różnice między zasięgiem organicznym i płatnym
- Kiedy warto płacić za zasięg
- strategia ustawiania reklam z poziomu Instagrama

Efekt po szkoleniu Po dwóch dniach uczestnik:

- rozumie, jak działa Instagram
- ma uporządkowane konto i strategię

- wie, co publikować i w jakiej formie
- potrafi nagrywać proste rolki
- wie, jak analizować swoje działania i rozwijać konto dalej

Walidacja

Walidacja odbędzie się w formie stacjonarnej ostatniego dnia szkolenia od godziny 16.50. Walidacja każdego z uczestników szkolenia będzie trwała 10 min, maksymalnie do godziny 18.30 (w zależności od ilości uczestników szkolenia).

- analiza dowodów i deklaracji - omówienie z uczestnikiem stosowanych technik wraz z prezentacją wykonanych podczas szkolenia zadań
- wywiad swobodny - ustne omówienie zagadnienia z uczestnikiem

W Harmonogramie podano czas walidacji na 1 uczestnika.

Wymagania wstępne - uczestnicy muszą posiadać własny laptop do wykonywania nagrań.

Każdy element szkolenia będzie realizowany teoretycznie i praktycznie - tzn. po omówieniu teoretycznym uczestnicy od razu w praktyce ćwiczą i wdrażają wiedzę teoretyczną na własnych profilach na Instagramie.

Zajęcia praktyczne

– uczestnicy wykonują pracę indywidualną, korzystając z własnego komputera. Nagrywają za pomocą własnego smartphona materiały i opracowują je w aplikacjach, które mają służyć w promowaniu ich biznesów lub biznesów ich klientów.

Podczas szkolenia każdy uczestnik ma zapewnione własne stanowisko pracy (max 10 stanowisk). Prowadzący będzie wszystkie teoretyczne informacje przedstawiał w formie prezentacji oraz w zajęciach praktycznych.

Sala szkoleniowa znajduje się na 2gim piętrze, bez windy.

Usługa realizowana w trybie godzin dydaktycznych.

Przerwy nie są wliczane do czasu szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Jak działa Instagram i jaka jest jego rola w Twoim biznesie	Sylwia Michalska	05-03-2026	09:00	12:45	03:45
2 z 11 przerwa obiadowa	Sylwia Michalska	05-03-2026	12:45	13:15	00:30
3 z 11 Cele na Instagramie – jak je dobrze określić	Sylwia Michalska	05-03-2026	13:15	15:30	02:15
4 z 11 Fundamenty konta na Instagramie	Sylwia Michalska	05-03-2026	15:30	17:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 11 Rolki od podstaw – jak je budować	Sylwia Michalska	06-03-2026	09:00	11:30	02:30
6 z 11 Praktyczne nagrywanie i montaż cz1	Sylwia Michalska	06-03-2026	11:30	12:45	01:15
7 z 11 przerwa obiadowa	Sylwia Michalska	06-03-2026	12:45	13:15	00:30
8 z 11 Praktyczne nagrywanie i montaż cz2	Sylwia Michalska	06-03-2026	13:15	15:30	02:15
9 z 11 Analiza działań na Instagramie	Sylwia Michalska	06-03-2026	15:30	16:00	00:30
10 z 11 Budowanie zasięgów organicznie vs płatnie	Sylwia Michalska	06-03-2026	16:00	16:50	00:50
11 z 11 walidacja	-	06-03-2026	16:50	17:00	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	200,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	200,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Sylwia Michalska

Ekspertka i Trenerka Social Media

Ekspertka z wieloletnim doświadczeniem w kompleksowym zarządzaniu komunikacją marek. Od stycznia 2024 r. jako właścicielka SocialStrefa prowadzi audyty, konsultacje i tworzy produkty cyfrowe.

Ponad 5-letnie doświadczenie trenerskie, szkoleniowe.

Trenerka praktyk prowadząca warsztaty grupowe oraz indywidualne (online i offline). Jej dorobek obejmuje:

- * Wystąpienia eksperckie: Prelegentka na konferencjach branżowych, m.in. „Nowe Horyzonty w Stylizacji Rzęs”, „UV Lash Cup” oraz zjazdach marek (np. icoucou.pl, Lash.pl).

- * Kilkadziesiąt szkoleń dla biznesu: Realizacja programów edukacyjnych m.in. dla firm: Sparklelashes.pl, Glamlashshop.pl, Glam Academy czy Beauty Akademia Moniki Wajdy.

- * Mentoring: Przeprowadzenie kilkudziesięciu procesów 1:1 oraz szkoleń dla instruktorek wiodących marek (m.in. Monika Zet, Renata Talaga).

W pracy dydaktycznej stawia na metodę warsztatową – uczestnicy uczą się poprzez działanie, wdrażając nowe umiejętności w czasie rzeczywistym.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują skrypt przygotowany na szkolenie.

Informacje dodatkowe

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Uczestnikom/-czkom projektu, kosztów dojazdu i zakwaterowania

Usługa zwolniona z VAT na podstawie:

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

lub

2) Zwolnienie ze względu na nieprzekroczenie limitu obrotu (art. 113 ust 1 i 9 ustawy o VAT)

w przypadku nie spełnienia warunku 1).

Adres

ul. Staromiejska 14/E

10-018 Olsztyn

woj. warmińsko-mazurskie

Lokal znajduje się na 2 piętrze, bez windy

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Urszula Klimaszewska

E-mail kobietastolarz@gmail.com

Telefon (+48) 505 002 180