



IT ENGINEERING &
CONSULTING
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

1 299 ocen

Budowanie strategii marketingowej na Tik Toku - szkolenie

Numer usługi 2026/02/12/156609/3330613

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 13 h

📅 22.05.2026 do 22.05.2026

3 200,00 PLN brutto

3 200,00 PLN netto

246,15 PLN brutto/h

246,15 PLN netto/h

187,50 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Szkolenie adresowane jest do przedsiębiorców i ich pracowników, którzy zauważają potrzebę budowania swojej marki w Internecie i chcą ulepszyć prowadzone działania marketingowe oraz osób, które pragną pozyskać wiedzę i umiejętności w zakresie rozwoju marketingu internetowego i wykorzystywania mediów społecznościowych w codziennym życiu.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	7
Data zakończenia rekrutacji	21-05-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	13
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia pn. "Budowanie strategii marketingowej na Tik Toku - szkolenie" jest przygotowanie uczestników do samodzielnego prowadzenia profilu w mediach społecznościowych, w tym w szczególności na TikToku na potrzeby własne uczestników oraz poprawienia wizerunku firmy w Internecie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą w zakresie budowania strategii marketingowej z wykorzystaniem TikToka	omawia i charakteryzuje metody budowania marki w Internecie z wykorzystaniem TikToka	Test teoretyczny
	omawia narzędzia wykorzystywane do wyszukiwania popularnych hashtagów	Test teoretyczny
	omawia zasady publikowania na TikToku	Test teoretyczny
	analizuje zasady działania algorytmu Tik oka oraz analiza skuteczności działań na Tik Toku	Test teoretyczny
	definiuje korzyści z budowania marki na platformie	Test teoretyczny
samodzielnie buduje rzetelny wizerunku w Internecie	skutecznie buduje markę z wykorzystaniem TikToka	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	wykorzystuje mechanizmy dostępne na TikToku	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Tworzy reklamy na TikToku	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	buduje skuteczny plan marketingowy z wykorzystaniem funkcjonalności TikToka	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Budowanie relacji wewnętrznych i zewnętrznych	Rozwiązuje problemy i podejmuje decyzje w kontekście tworzenia marki w internecie	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	stosuje dobre praktyki w tworzeniu marki	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	stosuje zasady komunikacji interpersonalnej w mediach społecznościowych	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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 "Budowanie strategii marketingowej na Tik Toku - szkolenie" obejmuje zarówno zagadnienia teoretyczne jak i praktyczne aspekty poprawienia wizerunku firmy w Internecie z wykorzystaniem TikToka oraz prowadzenia TikToka na potrzeby własne,

Usługa ma charakter zdalny w czasie rzeczywistym. Od uczestników szkolenia wymagana jest podstawowa znajomość obsługi komputera i mediów społecznościowych.

Dzień 1 Podstawy i strategię na Tik Toku

- Czym jest TikTok? - Historia i rozwój platformy Najważniejsze dane statystyczne
- Zasady działania algorytmu TikToka - Mechanizmy rekomendacji treści, Kluczowe czynniki wpływające na widoczność
- Popularne hasztagi - Narzędzia i metody wyszukiwania popularnych hasztagów - ćwiczenia praktyczne
- Wykorzystanie trendów muzycznych w strategii reklamowej na Tik Toku
- Zasady publikowania na TikToku - Kiedy publikować na TikToku? Analiza najlepszych czasów publikacji, Praktyczne wskazówki, Jak mierzyć skuteczność działań na TikToku
- Reklamy na TikToku: Panele reklamowe i ich funkcje, Praktyczne zadanie: Tworzenie kampanii reklamowej, Przykłady sukcesów na TikToku Studia przypadków, Analiza strategii popularnych kont
- **Dzień 2: Zaawansowane Strategie i Reklamy**
- Korzyści z budowania marki na platformie
- Kluczowe elementy wirusowych treści Strategie tworzenia angażujących filmów
- Rodzaje treści Techniki nagrywania i edycji
- Typy i porady dotyczące TikToka - praktyczne wskazówki
- Panele reklamowe Pinterest oraz Reddit Przegląd narzędzi reklamowych na Pinterest i Reddit Porównanie z TikTokiem

Dla lepszego przyswojenia programu szkoleń Uczestnicy otrzymają materiały dydaktyczne oraz przeprowadzony zostanie test sprawdzający wiedzę przed i po szkoleniu, którego ukończenie pozwoli Uczestnikom uzupełnienie i uporządkowanie dotychczasowej wiedzy.

Usługa prowadzona jest w formie ćwiczeń, chatu oraz dyskusji z uczestnikami szkolenia.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych (45 min). Przerwy zostały uwzględnione w harmonogramie, nie są wliczone do liczby godzin usługi rozwojowej.

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	3 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	246,15 PLN
Koszt osobogodziny netto	246,15 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Dagmara Rżyska

Specjalizuje się w kampaniach Facebook, Instagram, LinkedIn i Google Ads oraz SEO. Z branżą digital marketingu związana już ponad 10 lat, na co dzień odpowiada za strategię obecności marek w Internecie i realizację efektywnościowych kampanii. Od 2018 roku prowadzi własną firmę SOCIAL MISJA DAGMARA RŻYSKA

Posiada certyfikaty Wprowadzenie do UX Writingu, Mierniki UX, UX-PM Level 1 czy Google Ads: lead generation

Instruktor, trenerka w zakresie Facebooka i Instagrama, Digital Marketingu, strategii na Tik Toku.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w postaci prezentacji i skryptów zostaną udostępnione dla uczestników podczas usługi oraz po jej realizacji.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem skorzystania z usługi jest bezpośredni zapis na usługę za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych oraz wypełnienie ankiety oceniającej usługę rozwojową.

Informacje dodatkowe

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Warunki techniczne

Usługa prowadzona jest za pośrednictwem platformy TEAMS

W celu odbioru transmisji Szkolenia online Uczestnik powinien dysponować:

- komputerem z zainstalowanym system operacyjnym Windows 7 albo nowszym albo macOS Sierra (10.12.6) albo nowszym lub urządzeniem mobilnym z zainstalowanym systemem operacyjnym Android (Lollipop) wersja 5.0 albo nowszym lub iOS wersja 9.3.5, albo nowszym, wyposażonym w ekran i głośniki;
- dostęp do sieci Internet, w zależności od wybranej jakości transmisji, o przepustowości łącza co najmniej: 240p 500 kbps 360p 1 Mbps 720p 3 Mbps, 1080p 7 Mbps 2K 12 Mbps 4K 22 Mbps;
- aktualną wersję przeglądarki Firefox, Opera, Microsoft Edge, Chrome lub Safari;
- kamerką internetową i mikrofonem
- Adobe acrobat w najnowszej wersji.

Podstawą do rozliczenia usługi, jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników, oraz zastosowanego narzędzia.

Kontakt



Marta Skraba

E-mail marta@it-ec.pl

Telefon (+48) 451 055 967