



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

Numer usługi 2026/02/15/171356/3335392

4 500,00 PLN brutto
4 500,00 PLN netto
214,29 PLN brutto/h
214,29 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

WARSZTAT PASJI

Urszula

Klimaszewska

★★★★★ 4,9 / 5

125 ocen

📍 Olsztyn

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 21:00 h

📅 11.06.2026 do 12.06.2026

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	5
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	10-06-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	21
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest nabycie zaawansowanych kompetencji w skalowaniu marki i optymalizacji sprzedaży na Instagramie. Uczestnik nauczy się projektować lejki sprzedażowe, wdrażać automatyzacje ManyChat oraz wykorzystywać AI w tworzeniu treści. Szkolenie koncentruje się na praktycznym zastosowaniu copywritingu PRO, zaawansowanym montażu wideo i zarządzaniu reklamami, co pozwoli przekształcić profil w zautomatyzowany i dochodowy system biznesowy, działający w oparciu o konkretną strategię.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
stosuje zaawansowane struktury hooków i mechanizmy budowania napięcia w wideo	Identyfikuje i opisuje 3 typy hooków oraz ich wpływ na czas oglądania	Wywiad swobodny
Rozumie etapy lejka sprzedażowego i zasady automatyzacji w DM (ManyChat).	Opisuje ścieżkę klienta od Rolki do finalizacji sprzedaży w wiadomości prywatnej.	Wywiad swobodny
Samodzielnie wdraża zaawansowane poprawki w BIO i CTA na własnym profilu.	optymalizuje profil z wdrożonymi konwertującymi wezwaniami do działania.	Wywiad swobodny
Projektuje strategiczne treści zachowując balans edukacji, opinii i sprzedaży.	opracowuje harmonogram publikacji realizujący cele lejka sprzedażowego na okres 14 dni.	Analiza dowodów i deklaracji
Tworzy zaawansowane materiały wideo (Reels) z funkcjami PRO i sound designem.	montuje Rolki z dynamicznymi przejściami i synchronizacją napisów z dźwiękiem.	Analiza dowodów i deklaracji
Konfiguruje automatyzację ManyChat dla postów, Stories lub wiadomości DM.	ustawia automatyczny flow reagujący na słowo kluczowe na koncie.	Analiza dowodów i deklaracji
Wykorzystuje narzędzia AI do tworzenia skryptów sprzedażowych i scenariuszy.	generuje scenariusze Rolek dopasowanych do brandpersony marki.	Analiza dowodów i deklaracji
Konfiguruje kampanie reklamowe pod Rolki i generowanie leadów.	ustawia parametry grupy docelowej i celu reklamowego w managerze reklam.	Analiza dowodów i deklaracji
Interpretuje statystyki i na ich podstawie optymalizuje strategię marki.	przeprowadza audyt statystyk wraz z planem naprawczym dla treści.	Wywiad swobodny
buduje widoczność w SM (live, współpracy).	Opracowuje scenariusze wspólnego działania z inną marką/twórcą.	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

INSTAGRAM – POZIOM ZAAWANSOWANY

Szkolenie przeznaczone dla osób, które:

- prowadzą już aktywnie konto na Instagramie
- publikują treści, nagrywają rolki, znają podstawy
- chcą skalować zasięgi, sprzedaż i automatyzować działania
- oczekują konkretnej strategii, a nie teorii

DZIEŃ 1 STRATEGIA, CONTENT I SKALOWANIE ZASIĘGÓW

Audyt kont uczestników (bez teorii, sama praktyka)

- szybki, ale szczegółowy audyt profili:
 - bio i CTA (bez tłumaczenia podstaw – tylko poprawki)
 - spójność komunikacji
 - błędy blokujące zasięgi i sprzedaż
- konkretne rekomendacje zmian
- poprawki wprowadzane na bieżąco

Strategia treści – poziom zaawansowany

- filary treści – wersja rozszerzona
- rodzaje treści i ich rola w lejku
- jak planować treści pod efekt, nie pod regularność
- balans między:
 - edukacją
 - opinią
 - sprzedażą
 - relacją
- jak nie „zmęczyć” odbiorcy

Hooki, wartość i CTA – wersja PRO

- hooki – zaawansowane struktury:
 - cliffhangery
 - kontraria

- hooki emocjonalne
- jak budować napięcie w rolkach
- wartość w treści – czym naprawdę jest
- CTA:
 - pod zasięg
 - pod zapis
 - pod DM
 - pod sprzedaż
- jak prowadzić widza od treści do działania

Analiza konkurencji i pozycjonowanie konta

- jak analizować konkurencję mądrze (bez kopiowania)
- co sprawdzać:
 - jak znaleźć swoje miejsce na rynku
 - jak wyróżnić konto, nawet w „przegranej” niszy

Algorytm i skalowanie zasięgów

- jak Instagram czyta treści
- rola:
 - watch time
 - zapisów
 - udostępnień
- rolki próbne na nowych odbiorców
- remiksy – kiedy i jak robić je dobrze • co robić, gdy zasięgi stoją w miejscu

DZIEŃ 2 - SPRZEDAŻ, AUTOMATYZACJE I SYSTEMY

Reklamy na Instagramie – praktyczne podejście

- kiedy reklamy mają sens
- co promować, a czego nie
- reklama vs zasięg organiczny
- ustawianie prostych reklam:
 - pod rolki
 - pod leady
 - pod DM
- najczęstsze błędy w reklamach

Lejki sprzedażowe na Instagramie

- czym jest lejek sprzedażowy w social mediach
- ścieżka:
 - treść → DM → sprzedaż

- lead magnety:
 - jakie działają
 - jakie nie
- jak przygotować konto pod sprzedaż

Automatyzacje – ManyChat i DM

- automatyzacje na Instagramie:
 - Posty
 - Stories
 - DMy
- sprzedaż przez DM z wygenerowanych leadów
- jak ustawić automatyzacje, żeby nie były nachalne

AI w pracy z Instagramem (ChatGPT)

- jak używać ChatGPT w praktyce:
 - tworzenie własnego asystenta AI
 - jak NIE korzystać z AI, żeby treści nie były „sztuczne”
 - automatyzacja pracy z treściami

Zaawansowany montaż i formaty wideo

- montaż rolek – poziom zaawansowany
- CapCut / Edits – funkcje PRO
- przyspieszenie pracy z wideo

Live, współprace i rozwój konta

- live na Instagramie • współprace między markami i firmami
- jak dobierać współprace, żeby miały sens
- budowanie widoczności poza własnym profilem

Efekt po szkoleniu Zaawansowanym

Po dwóch dniach uczestnik:

- ma dopracowaną strategię treści i sprzedaży
- potrafi skalować zasięgi i sprzedaż
- korzysta z automatyzacji i AI
- wie, jak budować lejki sprzedażowe
- działa systemowo, a nie chaotycznie

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 oraz posiadać wiedzę teoretyczną i praktyczną z zakresu szkolenia podstawowego.

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 przewidziane.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 13

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Audyt kont uczestników (bez teorii, sama praktyka)	Sylwia Michalska	11-06-2026	08:45	11:30	02:45
2 z 13 Hooki, wartość i CTA – wersja PRO	Sylwia Michalska	11-06-2026	11:30	13:30	02:00
3 z 13 przerwa obiadowa	Sylwia Michalska	11-06-2026	13:30	14:00	00:30
4 z 13 Analiza konkurencji i pozycjonowanie konta	Sylwia Michalska	11-06-2026	14:00	15:30	01:30
5 z 13 Algorytm i skalowanie zasięgów	Sylwia Michalska	11-06-2026	15:30	17:00	01:30
6 z 13 Reklamy na Instagramie – praktyczne podejście	Sylwia Michalska	12-06-2026	08:30	10:00	01:30
7 z 13 Lejki sprzedażowe na Instagramie	Sylwia Michalska	12-06-2026	10:00	11:30	01:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 13 Automatyzacje – ManyChat i DM	Sylwia Michalska	12-06-2026	11:30	13:00	01:30
9 z 13 przerwa obiadowa	Sylwia Michalska	12-06-2026	13:00	13:30	00:30
10 z 13 AI w pracy z Instagramem (ChatGPT)	Sylwia Michalska	12-06-2026	13:30	15:00	01:30
11 z 13 Zaawansowany montaż i formaty wideo	Sylwia Michalska	12-06-2026	15:00	16:00	01:00
12 z 13 Live, współpraca i rozwój konta	Sylwia Michalska	12-06-2026	16:00	16:50	00:50
13 z 13 walidacja	-	12-06-2026	16:50	17:00	00:10

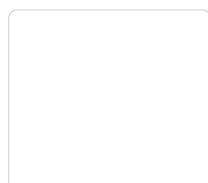
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	214,29 PLN
Koszt osobogodziny netto	214,29 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Sylwia Michalska

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

Doświadczenie 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