



Unico Art: Marka fotografa w obiektywie. Praktyczne szkolenie z budowania strategii marketingowej i obsługi sesji zdjęciowych w studiu prowadzi Paulina Stanuła

Numer usługi 2026/02/16/160223/3338052

4 350,00 PLN brutto
4 350,00 PLN netto
207,14 PLN brutto/h
207,14 PLN netto/h
187,50 PLN cena rynkowa ⓘ

UNICO SP. Z O.O.

★★★★★ 4,9 / 5

415 ocen

📍 Puszczykowo / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 21 h

📅 04.05.2026 do 05.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do początkujących i średniozaawansowanych fotografów, w szczególności kobiet, które chcą rozwijać swoją markę osobistą i zyskać klientów w branży fotograficznej. Dedykowane jest osobom prowadzącym lub planującym otwarcie własnego studia fotograficznego, freelancerom oraz pasjonatom fotografii studyjnej, którzy pragną połączyć umiejętności fotograficzne z wiedzą z zakresu marketingu i sprzedaży. Z uczestnictwa skorzystają również twórcy wizualni i graficy poszukujący wiedzy o segmentacji rynku, tworzeniu oferty, obsłudze klienta i technikach sprzedaży usług kreatywnych.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	4
Data zakończenia rekrutacji	27-04-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	21
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

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego i skutecznego budowania marki osobistej fotografa oraz tworzenia i wdrażania strategii marketingowej dostosowanej do specyfiki branży fotograficznej. Szkolenie prowadzi do praktycznego wykorzystania narzędzi marketingowych online i offline, a także do efektywnego pozyskiwania klientów poprzez inbound i outbound marketing. Usługa prowadzi do obsługi sesji fotograficznej w studio – od ustawień aparatu i światła, przez pracę z modelką, po retusz zdjęć.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Segmentuje rynek usług fotograficznych i identyfikuje idealnego klienta.	– Wskazuje różnice między segmentami B2B a indywidualnym klientem w branży fotograficznej.	Test teoretyczny
	– Wymienia i opisuje kryteria segmentacji rynku fotograficznego.	Test teoretyczny
	– Charakteryzuje potrzeby i problemy idealnego klienta dla swojej usługi.	Test teoretyczny
Tworzy strategię marketingową dopasowaną do marki osobistej fotografa.	– Wskazuje kluczowe elementy marki osobistej fotografa.	Test teoretyczny
	– Dobiera kanały komunikacji do założonych celów marketingowych.	Test teoretyczny
Rozpoznaje skuteczne formy treści i działań w mediach społecznościowych.	– Opisuje spójną estetykę wizualną odpowiadającą tożsamości marki.	Test teoretyczny
	– Rozróżnia typy treści o wysokim zaangażowaniu na Facebooku i Instagramie.	Test teoretyczny
	– Określa wpływ algorytmów na widoczność publikacji.	Test teoretyczny
Charakteryzuje podstawowe ustawienia aparatu i schematy oświetleniowe w fotografii studyjnej.	– Wskazuje różnice między zasięgiem organicznym a płatnym.	Test teoretyczny
	– Wskazuje funkcje aparatu istotne przy pracy w studio fotograficznym.	Test teoretyczny
	– Opisuje działanie i zastosowanie lamp błyskowych oraz modyfikatorów światła.	Test teoretyczny
	– Rozpoznaje schematy oświetleniowe stosowane w sesjach z modelką.	Test teoretyczny

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: Strategia marketingowa i sprzedaż

Moduł 1 – Budowanie marki osobistej i firmowej

- różnica między marką osobistą a firmową
- definiowanie kluczowych wartości marki
- skuteczna komunikacja marki wizualna i treściowa

Moduł 2 – Segmentacja rynku i tworzenie persony idealnego klienta

- segmentacja rynku fotograficznego
- określanie grupy docelowej – B2B, klienci indywidualni, branżowe nisze
- określenie idealnego klienta
- problemy, które rozwiązuje Twoja usługa
- segmentacja klientów w branży fotograficznej (indywidualni vs. B2B)

Moduł 3 – Inbound marketing

- wprowadzenie do inbound marketingu
- różnica między inbound a outbound marketingiem
- wpływ inbound marketingu na strategię długoterminową

Moduł 4 – Media społecznościowe dla fotografa

- strategię dla Facebooka, Instagrama
- tworzenie angażujących treści i budowanie społeczności
- dopasowanie komunikatów do różnych platform
- algorytmy i strategię budowania zasięgów
- czynniki wpływające na widoczność postów
- organiczny vs. płatny zasięg – co warto stosować?
- format treści najlepiej działający w fotografii

Moduł 5 – Budowa strategii marketingowej fotografa

- opracowanie strategii marketingowej przez uczestników
- dopasowanie strategii do specyfiki studia fotograficznego

Moduł 6 – Budowanie marki osobistej fotografa

- tworzenie unikalnego przekazu i estetyki spójnej z osobowością fotografa
- fotografia jako element identyfikacji wizualnej
- planowanie działań marketingowych w oparciu o wizerunek fotograficzny
- rola profesjonalnych zdjęć w budowaniu autorytetu

Moduł 7 – Warsztat praktyczny

- strategie zwiększające rozpoznawalność marki
- określanie unikalnych wartości i wyróżników
- komunikacja wizualna i narracyjna
- optymalizacja obecności online
- opracowanie planu rozwoju marki osobistej

Moduł 8 – Konsultacje i planowanie dalszych działań

- indywidualne wskazówki dotyczące strategii
- tworzenie harmonogramu działań marketingowych

Moduł 9 – Outbound marketing i sprzedaż

- aktywne pozyskiwanie klientów
- prowadzenie klienta od pierwszego kontaktu do podpisania umowy
- strategie sprzedażowe dla fotografa
- dopasowanie przekazu do potrzeb klienta
- tworzenie skutecznej oferty
- oferta dla klientów indywidualnych i biznesowych
- optymalizacja ofert wizualna i treściowa
- rozmowa z klientką przed sesją

Dzień 2: Fotografia w służbie marketingu i sprzedaży

Moduł 1 – Przygotowanie studia i sprzętu pod kątem marketingowym

- ustawienie światła i sceny tak, aby zdjęcia były spójne z marką
- dobór sprzętu i tła w kontekście portfolio i oferty
- planowanie sesji w zależności od grupy docelowej (klient indywidualny vs. biznesowy)

Moduł 2 – Sesja zdjęciowa do portfolio ofertowego

- realizacja sesji z modelką w celu stworzenia materiałów promocyjnych
- różne style i kadry dla różnych typów klientów (np. portrety biznesowe, lifestyle, artystyczne)
- praktyka w budowaniu spójnej estetyki marki poprzez zdjęcia

Moduł 3 – Retusz i przygotowanie zdjęć do celów marketingowych

- edycja zdjęć pod kątem portfolio, strony www, social media
- dostosowanie formatu i stylu zdjęć do różnych kanałów komunikacji
- wykorzystanie AI do przyspieszenia pracy i zwiększenia atrakcyjności wizualnej materiałów

Moduł 4 – Fotografia jako narzędzie sprzedaży

- wybór najlepszych zdjęć do oferty i portfolio
- budowanie spójnego materiału wizualnego wspierającego strategię marketingową
- omówienie jak prezentować zdjęcia, by wzmacniały autorytet i przyciągały klientów

Walidacja efektów uczenia się

- Szkolenie prowadzone jest w sposób indywidualny lub w grupach do 4 osób
- Minimalna ilość uczestników potrzebna do realizacji usługi: 2 osoby
- Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Część praktyczna jest wykonywana na modelkach. Minimalna liczba modelek: 1.
- Usługa realizowana jest w 21 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: lista obecności.

- Zajęcia praktyczne: 13 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 8 godzin dydaktycznych
- Przerwy nie wliczają się do godzin usługi.
- Podany termin szkolenia ma charakter orientacyjny. Po zebraniu minimalnej liczby uczestników (2 osoby) termin zostanie uzgodniony, aby jak najlepiej dopasować się do potrzeb grupy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 17

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Dzień 1. Moduł 1. Budowanie marki osobistej i firmowej (teoria)	Paulina Stanula	04-05-2026	08:00	08:30	00:30
2 z 17 Dzień 1. Moduł 2. Segmentacja rynku i tworzenie persony idealnego klienta (teoria)	Paulina Stanula	04-05-2026	08:30	09:00	00:30
3 z 17 Dzień 1. Moduł 3. Inbound marketing (teoria)	Paulina Stanula	04-05-2026	09:00	09:30	00:30
4 z 17 Dzień 1. Moduł 4. Media społecznościowe dla fotografa (teoria)	Paulina Stanula	04-05-2026	09:30	10:30	01:00
5 z 17 Dzień 1. Moduł 5. Budowa strategii marketingowej fotografa (praktyka)	Paulina Stanula	04-05-2026	10:30	11:45	01:15
6 z 17 Dzień 1. Moduł 6. Budowanie marki osobistej fotografa (teoria)	Paulina Stanula	04-05-2026	11:45	12:45	01:00
7 z 17 Dzień 1. Przerwa	Paulina Stanula	04-05-2026	12:45	13:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 17 Dzień 1. Moduł 7. Warsztat praktyczny (praktyka)	Paulina Stanula	04-05-2026	13:00	14:00	01:00
9 z 17 Dzień 1. Moduł 8. Konsultacje i planowanie dalszych działań (praktyka)	Paulina Stanula	04-05-2026	14:00	14:30	00:30
10 z 17 Dzień 1. Moduł 9. Outbound marketing i sprzedaż (teoria)	Paulina Stanula	04-05-2026	14:30	16:00	01:30
11 z 17 Dzień 2. Moduł 1. Przygotowanie studia i sprzętu pod kątem marketingowych (praktyka)	Paulina Stanula	05-05-2026	08:00	08:45	00:45
12 z 17 Dzień 2. Moduł 2. Sesja zdjęciowa do portfolio ofertowego (praktyka)	Paulina Stanula	05-05-2026	08:45	12:00	03:15
13 z 17 Dzień 2. Przerwa	Paulina Stanula	05-05-2026	12:00	12:15	00:15
14 z 17 Dzień 2. Moduł 2. Sesja zdjęciowa z modelką (praktyka)	Paulina Stanula	05-05-2026	12:15	14:00	01:45
15 z 17 Dzień 2. Moduł 3. Retusz i przygotowanie zdjęć do celów marketingowych (praktyka)	Paulina Stanula	05-05-2026	14:00	15:15	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 17 Dzień 2. Moduł 4. Fotografia jako narzędzie sprzedaży (teoria)	Paulina Stanula	05-05-2026	15:15	15:30	00:15
17 z 17 Dzień 2. Walidacja efektów uczenia się	-	05-05-2026	15:30	16:15	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 350,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 350,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	207,14 PLN
Koszt osobogodziny netto	207,14 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paulina Stanula

Fotografka kobiet i trenerka fotografii studyjnej

Od ponad dekady związana z fotografią, od trzech lat z pasją dzieli się swoją wiedzą jako trenerka specjalizująca się w fotografii studyjnej. Przeszkoliła już blisko 100 kursantek podczas szkoleń stacjonarnych, pomagając im rozwijać umiejętności i pewność siebie w pracy z klientem oraz światłem.

Absolwentka studiów graficznych oraz szkoły fotograficznej. Swoje doświadczenie budowała zarówno jako fotografka pracująca z kobietami, jak i mentorka wspierająca początkujących i średniozaawansowanych fotografów. W ciągu 5 lat ukończyła liczne kursy z zakresu sprzedaży, marketingu i obsługi klienta, a także prestiżowy program mentoringowy Kamili Rowińskiej – Business Master Training.

Nieustannie inwestuje w rozwój osobisty i zawodowy, wierząc, że odwaga i edukacja są

fundamentem sukcesu. Jej misją jest wspieranie innych w sięganiu po więcej i udowadnianie, że „niemożliwe” nie istnieje.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje skrypt szkoleniowy przygotowany przez Unico Sp. z o.o.

Informacje dodatkowe

Unico Sp. z o.o. zapewnia salę szkoleniową z osobnymi stanowiskami dla każdego Uczestnika. Sale są dostosowane do wymogów sanitarno-epidemiologicznych oraz wymogów BHP. Każde szkolenie w Unico jest ubezpieczone.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku: Zwolnienie z podatku VAT na podstawie §3 ust.1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz.736).

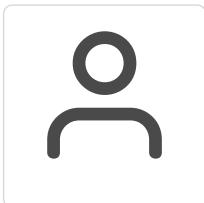
Adres

ul. Stanisława Moniuszki 1/4
62-040 Puszczykowo
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- W pełni wyposażone studio fotograficzne

Kontakt



RAFAŁ LISSER

E-mail kontakt@unico.org.pl

Telefon (+48) 724 787 771