

Leon Studio -
Leszek Wejcman

★★★★★ 4,9 / 5

61 ocen

Sprzedaż w Social Mediach z AI. EDYCJA 2-Z

Numer usługi 2026/02/17/161161/3339757

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 28 h

📅 24.02.2026 do 08.03.2026

2 800,00 PLN brutto

2 800,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest przeznaczone dla osób indywidualnych, które chcą skutecznie promować swoje produkty lub usługi w Internecie. Sprawdzi się także dla osób planujących rozpocząć pracę w firmach jako specjaliści od social mediów, tworzenia treści i online marketingu. Uczestnicy, niezależnie od poziomu zaawansowania, nauczą się samodzielnie tworzyć atrakcyjne materiały, budować widoczność w sieci, docierać do nowych odbiorców oraz skutecznie rozwijać swoją markę w mediach społecznościowych.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	23-02-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	28
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

Usługa przygotowuje do sprzedaży i reklamy produktów i usług w mediach społecznościowych poprzez samodzielne tworzenie angażujących treści - wideo, fotografii, grafik, haseł, tekstów - z pomocą narzędzi Sztucznej Inteligencji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik korzysta z narzędzi Sztucznej Inteligencji (AI) ułatwiających proces sprzedaży w Internecie.	Korzysta z co najmniej 5 narzędzi AI pomagających w opracowaniu strategii sprzedaży w Internecie.	Wywiad swobodny
Uczestnik samodzielnie tworzy krótkie angażujące filmiki (rolki) pokazujące produkty lub usługi firmy.	Wykonuje co najmniej 5 krótkich ok. 10-sekundowych wideo zawierających samodzielnie wykonane ujęcia, zmontowane wraz z muzyką i napisami.	Prezentacja
Fotografuje swoje produkty lub usługi przy pomocy smartfona.	Tworzy minimum 10 fotografii zgodnych z zasadami kompozycji i prawidłami sztuki fotograficznej.	Prezentacja
Pisze chwytliwe teksty reklamowe i opisy produktów lub usług z wykorzystaniem narzędzi AI.	Tworzy co najmniej 5 różnych postów tekstowych i 10 różnych haseł na firmowe kanały social media.	Prezentacja
Korzysta z szablonów graficznych i wideo wykorzystując spójne elementy graficzne (logo, kolory, fonty) na wszystkich kanałach social media - dla utrzymania jednolitej identyfikacji wizualnej firmy.	Wykonuje co najmniej jeden spójny zestaw zawierający: wideo, grafikę, hasło i tekst - korzystając z zasad jednolitej identyfikacji wizualnej firmy.	Prezentacja
Uczestnik stosuje strategiczne zasady sprzedaży w mediach społecznościowych.	Dostosowuje strategię sprzedaży swoich produktów lub usług do specyfiki firmowych kanałów social media, takich jak: Instagram, Facebook, Tik-Tok i YouTube.	Wywiad swobodny

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

Uwaga: Program liczony wg godzin dydaktycznych, po 45 min. Przerwy 10-minutowe nie są wliczone w czas usługi rozwojowej, tzn. 28 godz. dydaktyczne zajęć właściwych, plus przerwy pomiędzy modułami.

Dzień 1: Tworzenie treści - wideo AI - 6 godz.

- Rolki, które sprzedają - sprawdzone przykłady.
- Ujęcia, dźwięki, fotki dla Twojej marki.
- Tworzymy krótką reklamę cz. 1.

Dzień 2: Automatyzacja social mediów - 7 godz.

- Tworzymy krótką reklamę cz. 2.
- Zestaw narzędzi AI potrzebnych w sprzedaży online.
- Elementy tworzące charakter Twojej marki.
- Szybkie tworzenie wielu postów jednocześnie.

Dzień 3: Ustawianie kampanii krok po kroku - 8 godz.

- Narzędzia do automatycznej publikacji.
- Ekosystem Managera Reklam META - Facebook i Instagram.
- Cel kampanii dostosowany do Twojego biznesu
- Grupy odbiorców, budżet, harmonogram.
- Ustawienia reakcji klientów na Twoją reklamę.

Dzień 4: Kampanie reklamowe w praktyce - 7 godz.

- Różne formaty kampanii zwiększające sprzedaż - cz. 1.
- Różne formaty kampanii zwiększające sprzedaż - cz. 2.
- Kluczowe wskaźniki Managera Reklam: na co zwracać uwagę.
- Walidacja - sprawdzenie wiedzy i umiejętności.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 27

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 27 Rolki, które sprzedają - sprawdzone przykłady.	LESZEK WEJCMAN	24-02-2026	17:00	18:30	01:30
2 z 27 Przerwa	LESZEK WEJCMAN	24-02-2026	18:30	18:40	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 27 Ujęcia, dźwięki, fotki dla Twojej marki.	LESZEK WEJCMAN	24-02-2026	18:40	20:10	01:30
4 z 27 Przerwa	LESZEK WEJCMAN	24-02-2026	20:10	20:20	00:10
5 z 27 Tworzymy krótką reklamę cz. 1.	LESZEK WEJCMAN	24-02-2026	20:20	21:50	01:30
6 z 27 Tworzymy krótką reklamę cz. 2.	LESZEK WEJCMAN	26-02-2026	16:00	17:30	01:30
7 z 27 Przerwa	LESZEK WEJCMAN	26-02-2026	17:30	17:40	00:10
8 z 27 Zestaw narzędzi AI potrzebnych w sprzedaży online.	WIKTORIA GWARDA	26-02-2026	17:40	19:10	01:30
9 z 27 Przerwa	WIKTORIA GWARDA	26-02-2026	19:10	19:20	00:10
10 z 27 Elementy tworzące charakter Twojej marki.	WIKTORIA GWARDA	26-02-2026	19:20	20:50	01:30
11 z 27 Przerwa	WIKTORIA GWARDA	26-02-2026	20:50	21:00	00:10
12 z 27 Szybkie tworzenie wielu postów jednocześnie	ZBIGNIEW CYBULSKI	26-02-2026	21:00	21:45	00:45
13 z 27 Narzędzia do automatycznej publikacji.	LESZEK WEJCMAN	05-03-2026	09:00	10:30	01:30
14 z 27 Przerwa	LESZEK WEJCMAN	05-03-2026	10:30	10:40	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 27 Ekosystem Managera Reklam META - Facebook i Instagram.	LESZEK WEJCMAN	05-03-2026	10:40	12:10	01:30
16 z 27 Przerwa	LESZEK WEJCMAN	05-03-2026	12:10	12:20	00:10
17 z 27 Cel kampanii dostosowany do Twojego biznesu	WIKTORIA GWARDA	05-03-2026	12:20	13:50	01:30
18 z 27 Przerwa	WIKTORIA GWARDA	05-03-2026	13:50	14:00	00:10
19 z 27 Grupy odbiorców, budżet, harmonogram.	WIKTORIA GWARDA	05-03-2026	14:00	14:45	00:45
20 z 27 Ustawienia reakcji klientów na Twoją reklamę.	WIKTORIA GWARDA	05-03-2026	14:45	15:30	00:45
21 z 27 Różne formaty kampanii zwiększające sprzedaż - cz. 1.	ZBIGNIEW CYBULSKI	07-03-2026	08:30	10:00	01:30
22 z 27 Przerwa	ZBIGNIEW CYBULSKI	07-03-2026	10:00	10:10	00:10
23 z 27 Różne formaty kampanii zwiększające sprzedaż - cz. 2.	WIKTORIA GWARDA	07-03-2026	10:10	11:40	01:30
24 z 27 Przerwa	WIKTORIA GWARDA	07-03-2026	11:40	11:50	00:10
25 z 27 Kluczowe wskaźniki Managera Reklam: na co zwracać uwagę.	LESZEK WEJCMAN	07-03-2026	11:50	13:20	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
26 z 27 Przerwa	WIKTORIA GWARDA	07-03-2026	13:20	13:30	00:10
27 z 27 Walidacja - sprawdzenie wiedzy i umiejętności.	-	07-03-2026	13:30	14:15	00:45

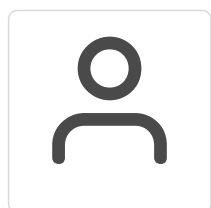
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

WIKTORIA GWARDA

Od roku współpracuję z firmą specjalizującą się w rozwoju cyfrowych kompetencji, gdzie prowadzę szkolenia dla osób bezrobotnych, doradców zawodowych i przedsiębiorców. Łączę wiedzę technologiczną z lekkim, przystępnym stylem prowadzenia zajęć, dzięki czemu uczestnicy szybko przełamują opór przed nowymi narzędziami i realnie podnoszą swoje umiejętności. Od dwóch lat rozwijam także swoje doświadczenie w grafice komputerowej, tworząc nowoczesne materiały wizualne, które wspierają efektywność szkoleń i wyróżniają projekty w sieci.



2 z 3

LESZEK WEJCMAN

Wykształcenie: Uniwersytet SWPS w Warszawie, stopień: studia podyplomowe, kierunek: Filmoznawstwo.

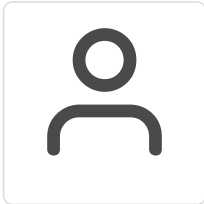
Uniwersytet UKSW w Warszawie, stopień: magister, kierunek: Teologia ogólna.

Kwalifikacje zawodowe:

Właściciel platformy edukacyjnej cyfrowomocni.pl. Trener i twórca programów szkoleniowych od

ponad 15 lat. Specjalizacja - kompetencje cyfrowe, AI, multimedia, kreacja reklamowa, tworzenie tekstów promocyjnych. Przeszkoliłem kilkaset osób z przedsiębiorstw takich jak: Warta, Orlen, Grupa BNP Paribas, PKO Bank Polski, Grupa TVN, a także szkół w całej Polsce. Od roku 2022 organizuję i prowadzę szkolenia dla urzędów pracy, na których szkolę osoby bezrobotne (ponad 170 osób) oraz urzędników (ponad 250 osób).

Zawodowo jestem filmowcem, scenarzystą i reżyserem filmów fabularnych i dokumentalnych. Pracowałem w TVP, Grupie TVN (Szef Zespołu Autopromocji). Przez ponad 4 lata byłem także copywriterem w agencji Havas, pracując dla klientów takich jak: Citroen, Peugeot, Canal+, Plus i innych. W ostatnich 5 latach moja kariera zawodowa skupia się na szkoleniach i rozwoju marki CyfrowoMocni.pl



3 z 3

ZBIGNIEW CYBULSKI

Wykształcenie:

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, stopień: magister, kierunek: Informatyka (IT).

Akademia Leona Koźmińskiego,

stopień: PhD (w trakcie), kierunek: Zarządzanie.

Kwalifikacje trenerskie:

Trener/Ekspert ds. kompetencji cyfrowych - cyfrowomocni.pl. W latach 2023-2024 przeszkoliłem łącznie 430 osób.

Główny Specjalista ds. szkoleń cyfrowych i medialnych - Wydział Biura Edukacji ms. Warszawy.

Obszar specjalizacji: Edukacja cyfrowa, hybrydowa z wykorzystaniem najnowszych rozwiązań komunikacji w edukacji publicznej. W latach 2021-2023 przeszkoliłem 968 osób.

Obszary zawodowe:

Sprzedaż bezpośrednia, negocjacje, obsługa klienta, zarządzanie zespołem.

3 lat doświadczenia na stanowisku Managerskim, Dyrektor ds. Strategii i Rozwoju Biznesu w międzynarodowej grupie kapitałowej zajmującej się finansami i windykacją - PRA Group

4 lata doświadczenia w sprzedaży bezpośredniej na stanowisku Key Account Manager - DATEV AG.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrócone prezentacje z zajęć w wersji elektronicznej. Zaświadczenie / certyfikat o ukończeniu kursu.

Warunki techniczne

Platforma Szkoleniowa: Google Meet

Aby uczestniczyć w szkoleniu online, potrzebujesz:

- Urządzenia: Komputer, laptop, tablet lub telefon - bez blokad firmowych.
- Stabilne połączenie internetowe

Zalecana prędkość internetu:

- Pobieranie: Minimum 10 Mb/s
- Wysyłanie: Minimum 5 Mb/s

Specyfikacja komputera:

- Najnowsza wersja przeglądarki internetowej (preferowany Google Chrome)
- Procesor: Minimum 2-rdzeniowy 1,6 GHz lub szybszy

- Pamięć RAM: Minimum 4 GB (dla wersji 32-bitowej – 2 GB)
- Mikrofon, jeśli chcesz zadawać pytania głosowo

Komunikacja:

- Pytania można zadawać za pomocą mikrofonu lub chatu online.

Urządzenia mobilne:

- Należy zainstalować bezpłatną aplikację Google Meet na iOS lub Android.

Kontakt



LESZEK WEJCMAN

E-mail leszek.wejcman@gmail.com

Telefon (+48) 661 800 400