

BUSINESS
ACADEMYBUSINESS
ACADEMY SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

576 ocen

**Social Media – kompleksowy kurs
zarządzania i tworzenia treści.**

Numer usługi 2026/02/24/127031/3357589

📍 Olsztyn / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 29 h

📅 24.03.2026 do 26.03.2026

6 670,00 PLN brutto

6 670,00 PLN netto

230,00 PLN brutto/h

230,00 PLN netto/h

187,50 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do właściciela oraz pracowników firmy ESYSTEM WŁADYSŁAW SALEWSKI , którzy chcą w sposób świadomy i profesjonalny prowadzić działania marketingowe w mediach społecznościowych.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	4
Data zakończenia rekrutacji	23-03-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	29
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestnika do efektywnego i skutecznego wykorzystywania social mediów – od technik sprzedażowych i storytellingu, poprzez tworzenie angażujących treści w formie rolek oraz postów, aż po budowanie wizerunku marki i zarządzanie relacjami z odbiorcami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Efektywnie sprzedaje na social mediach i wykorzystuje storytelling	Stosuje strategię komunikacji marki i kalendarz treści	Wywiad swobodny
	Analizuje markę, zasoby i potencjał grupy docelowej	Wywiad swobodny
	Opisuje zasady sprzedaży w social media	Wywiad swobodny
	Stosuje Storytelling-tworzy angażujące treści oparte na strukturze narracyjnej, dostosowanej do grupy docelowej i formatu social media.	Wywiad swobodny
Tworzy efektywne Rolki	Opisuje specyfikację dodawania rolek i umiejętnie wykorzystuje materiały wideo	Wywiad swobodny
	Opisuje platformy i algorytmy wskazując cechy kluczowych platform (np. Facebook, Instagram, TikTok) oraz zasady działania ich algorytmów wpływających na zasięg i widoczność treści.	Wywiad swobodny
	Opracowuje strategię publikacji, co robić aby konto rosło	Wywiad swobodny
	Optymalizuje treści pod kątem formatów, słów kluczowych, grupy docelowej i algorytmów platform w celu zwiększenia ich skuteczności.	Wywiad swobodny
	Stosuje techniki efektywnego montażu Rolek (cięcia, przejścia, synchronizacja z muzyką) trwania 15–60 s)	Wywiad swobodny
Montuje efektywne Rolki	Stosuje narzędzia do montażu Rolek, aplikacji i programów do tworzenia oraz edycji krótkich filmów (Rolek), montuje efekty, napisy i muzykę, by zwiększyć atrakcyjność treści.	Wywiad swobodny
	Optymalizuje Rolki pod kątem social mediów format, długość i treść Rolek do wymagań platform oraz preferencji odbiorców, aby zwiększyć zasięg i zaangażowanie.	Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Pisze skuteczne posty i je publikuje	Stosuje copywriting w social media, teksty promocyjne angażujące i dopasowane do odbiorców oraz komunikaty, które budują wizerunek marki i zachęcają do interakcji.	Wywiad swobodny
	Stosuje odpowiednie formaty treści: grafiki, wideo, karuzele, rolki, stories, live, linki z podglądem	Wywiad swobodny
	Optymalizuje publikacje, czas, format i treść publikacji, aby zwiększyć ich zasięg, zaangażowanie i zgodność z wymaganiami platform.	Wywiad swobodny
	Używa sztucznej inteligencji do pisanie postów	Wywiad swobodny
Buduje wizerunek marki i zarządza społecznością	Kreuje wizerunek marki tworząc spójny i rozpoznawalny obraz marki w mediach społecznościowych.	Wywiad swobodny
	Zarządza społecznością, buduje relacje i reaguje na aktywność odbiorców w mediach społecznościowych.	Wywiad swobodny
	Stosuje narzędzia do zarządzania i monitorowania wizerunku marki i analizuje dane o zaangażowaniu i skuteczności działań, aby optymalizować strategię komunikacji.	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

Szkolenie skierowane jest do właściciela oraz pracowników firmy ESYSTEM WŁADYSŁAW SALEWSKI , którzy potrzebują wsparcia szkoleniowego w zakresie efektywnego i skutecznego wykorzystywania social mediów – od technik sprzedażowych i storytellingu, poprzez tworzenie angażujących treści w formie rolek oraz postów, aż po budowanie wizerunku marki i zarządzanie relacjami z odbiorcami.

Program

1: Sprzedaż na social mediach i storytelling:

- Strategia komunikacji marki i kalendarza treści
- Analiza marki, zasobów i potencjału, grupy docelowej
- Podstawy sprzedaży w social media
- Storytelling

2: Rolki – specyfika dodawania rolek i umiejętne wykorzystywanie materiałów wideo:

- Przegląd platform i algorytm
- Strategia publikacji, co robić aby konto rosło
- Optymalizacja treści
- Ćwiczenia praktyczne

3: Rolki – montaż:

- Techniki montażu
- Narzędzia do montażu
- Optymalizacja pod kątem social media
- Ćwiczenia praktyczne

4: Jak pisać posty i publikować:

- Copywriting w social media
- Formaty treści
- Optymalizacja publikacji
- Ćwiczenia praktyczne: używanie sztucznej inteligencji

5: Budowanie wizerunku marki i zarządzanie społecznością:

- Kreowanie wizerunku marki
- Zarządzanie społecznością
- Narzędzia i analiza
- Ćwiczenia praktyczne

6: Dyskusja i wnioski końcowe.

7: Podsumowanie i walidacja.

Szkolenie realizowane w godzinach dydaktycznych, tj. 1h = 45 min, w wymiarze 29 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna = 45 minut zegarowych) z uwzględnieniem czasu trwania walidacji.

Szkolenie obejmuje 22 godziny dydaktyczne zajęć teoretycznych oraz 6 godzin dydaktycznych zajęć praktycznych szkolenia. Walidacja trwa 1 godzinę dydaktyczną.

Przerwy nie są wliczone w czas szkolenia.

Metody szkoleniowe:

- Konsultacje i wykłady interaktywne.

- Studia przypadków i analiza rzeczywistych przykładów z rynku.
- Warsztaty praktyczne oraz ćwiczenia symulacyjne.

Proces walidacji będzie przebiegał za pomocą wywiadu ustrukturyzowanego oraz swobodnego. Zostanie sporządzony protokół uwzględniający opis procesu walidacji wszystkich modułów usługi oraz wynik.

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	6 670,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 670,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	230,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	230,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Wojciech Osłowski

Trener, doradca i szkoleniowiec social media, e-commerce i Digital Marketing. W ciągu ostatnich pięciu lat nabył doświadczenie w zakresie tematyki usług. Od 10 lat działa aktywnie w branży marketingowej i IT. Posiada doświadczenie w prowadzeniu usług z zakresu AI. Absolwent kierunku Gafi kana Akademii Humanistyczno-Ekonomicznej w Łodzi. Posiada doświadczenie w prowadzeniu usług szkoleniowych z zakresu AI. Zdobył międzynarodowe doświadczenie przebywając na stypendium w prestiżowej portugalskiej uczelni Escola Superior De Artes e Design w Matosinhos, a następnie pracując w Dealer Product Services - jednej z największych agencji reklamowych dla dealerów samochodowych w USA. Uczestnik szkoleń marketingowych takich jak Facebook prowadzonego przez Piotra Chmielewskiego (Social Media Now) czy Ecommerce w praktyce prowadzonego przez Artura Maciorowskiego oraz niezliczonych

kursów online. Cały czas poszerza swoje doświadczenie pracując z klientami o krajowym i międzynarodowym zasięgu.
Jego obszarem zainteresowań jest Sztuczna Inteligencja, którą stosuje w swojej codziennej pracy.
Ponad 3-letnie doświadczenie w prowadzeniu usług szkoleniowych, w tym walidacji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Prezentacja oraz materiały opracowane przez trenera, wspierające uczestnika podczas i po szkoleniu.

Materiały dodatkowe: scenariusze ćwiczeń, przykłady case studies, dostęp do narzędzi i aplikacji mobilnych/desktopowych.

W trakcie realizacji szkolenia powstanie lista obecności.

Informacje dodatkowe

Uczestnik otrzyma Certyfikat ukończenia szkolenia z opisem efektów uczenia się po uzyskaniu pozytywnego wyniku z procesu walidacji osiągnięciu frekwencji na poziomie min. 80%.

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 (stawka VAT zw.): 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.73).

Adres

ul. Towarowa 17I

10-416 Olsztyn

woj. warmińsko-mazurskie

Budynek Intar (I piętro)- Oslov Studio

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Beata Traczewska

E-mail b.traczewska@gmail.com

Telefon (+48) 665 507 508