



## Videomarketing – praktyczne szkolenie z tworzenia marketingowego contentu video

Numer usługi 2026/03/06/40363/3387250

2 509,20 PLN brutto  
2 040,00 PLN netto  
209,10 PLN brutto/h  
170,00 PLN netto/h  
187,50 PLN cena rynkowa ⓘ

Instytut

Doskonałości

Strategicznej Sp. z  
o.o.

📍 Chełmno / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

★★★★★ 5,0 / 5

🕒 12 h

1 206 ocen

📅 06.05.2026 do 07.05.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Identyfikatory projektów</b>	Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Przedsiębiorcy i pracownicy, którzy chcą pozyskać wiedzę i umiejętności w dziedzinie tworzenia atrakcyjnego contentu marketingowego w formie video do dalszej dystrybucji do aktualnych i potencjalnych klientów.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	5
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	05-05-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	12
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa pt. Videomarketing – praktyczne szkolenie z tworzenia marketingowego contentu video umożliwi zrozumienie istoty podejmowanego zagadnienia, wprowadzi merytorycznie do tematu oraz przygotuje do podjęcia praktycznych

działań do samodzielnego działania w zakresie tworzenia marketingowego contentu video.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik po zakończonej usłudze posługuje się wiedzą dotyczącą: scenariusza nagrania materiału marketingowego.	Uczestnik po zakończonej usłudze: - definiuje i charakteryzuje proces realizowania działań marketingowych	Test teoretyczny
	Uczestnik po zakończonej usłudze: - wymienia punkty planu scenariusza.	Test teoretyczny
Uczestnik po zakończonej usłudze: - przygotowuje przekaz marketingowy, - dopasowuje przekaz do potrzeb i konkretnych grup docelowych, - dopasowuje narzędzie do skutecznej dystrybucji treści przekazu marketingowego.	Uczestnik po zakończonej usłudze: - charakteryzuje przekaz marketingowy;	Test teoretyczny
	Uczestnik po zakończonej usłudze: - wskazuje potrzeby konkretnych grup docelowych;  Uczestnik po zakończonej usłudze: - opisuje narzędzia do skutecznej dystrybucji tych treści przekazu marketingowego.	Test teoretyczny  Test teoretyczny
Uczestnik po zakończonej usłudze: rozróżnia potrzeby i motywacje potencjalnych klientów oraz dostosowuje język komunikatu do ich potrzeb.	Uczestnik po zakończonej usłudze: charakteryzuje potrzeby i motywacje potencjalnych klientów;	Test teoretyczny
	Uczestnik po zakończonej usłudze: wskazuje odpowiednie komunikaty opisujące produkt/usługę.	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?

## Program

**W trakcie usługi szkoleniowej zostaną podjęte następujące zagadnienia umożliwiające zdobycie przewidzianych w usłudze zasobów wiedzy, umiejętności i społecznych kompetencji:**

Zapoznanie uczestników z celami i metodami prowadzenia szkolenia, a także jego zakładanymi efektami;

Zapoznanie z kluczowymi aspektami prawidłowego tworzenia narracji scenariuszowej: portretowania grup docelowych, dobierania archetypu marki oraz tworzenia scenariusza pod kątem kompozycji i zawartości;

Nauka wyznaczania celów biznesowych opartych o metodologię SMART;

Nabycie umiejętności związanych technicznych wykonaniem nagrania video i jego późniejszego montażu;

Walidujący test teoretyczny.

Szkolenie adresowane jest do pracowników działu sprzedaży, marketingu i obsługi klienta w sektorze rolniczym.

Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 14</b> Zapoznanie uczestników z celami i metodami prowadzenia szkolenia, a także jego zakładanymi efektami	Łukasz Darka	06-05-2026	09:00	09:15	00:15
<b>2 z 14</b> Storytelling – jak opowiedzieć ciekawą historię o marce	Łukasz Darka	06-05-2026	09:15	10:00	00:45
<b>3 z 14</b> Odbiorca – do kogo mówimy?	Łukasz Darka	06-05-2026	10:00	11:00	01:00
<b>4 z 14</b> Przerwa	Łukasz Darka	06-05-2026	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>5 z 14</b> Archetyp marki – styl wypowiedzi	Łukasz Darka	06-05-2026	11:15	12:00	00:45
<b>6 z 14</b> Scenariusz – rama opowieści	Łukasz Darka	06-05-2026	12:00	14:00	02:00
<b>7 z 14</b> Przerwa	Łukasz Darka	06-05-2026	14:00	14:15	00:15
<b>8 z 14</b> Content w praktyce – tworzenie scenariusza	Łukasz Darka	06-05-2026	14:15	15:00	00:45
<b>9 z 14</b> Praktyczna praca z kamerą i montażem cz. 1	Łukasz Darka	07-05-2026	09:00	11:00	02:00
<b>10 z 14</b> Przerwa	Łukasz Darka	07-05-2026	11:00	11:15	00:15
<b>11 z 14</b> Praktyczna praca z kamerą i montażem cz. 2	Łukasz Darka	07-05-2026	11:15	12:45	01:30
<b>12 z 14</b> Przerwa	Łukasz Darka	07-05-2026	12:45	13:00	00:15
<b>13 z 14</b> Praktyczna praca z kamerą i montażem cz. 3	Łukasz Darka	07-05-2026	13:00	14:30	01:30
<b>14 z 14</b> Teoretyczny test walidujący	-	07-05-2026	14:30	15:00	00:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 509,20 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 040,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

209,10 PLN

Koszt osobogodziny netto

170,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Łukasz Darka

Posiada wiedzę i doświadczenie zgodne z zakresem tematycznym usługi. Ma wykształcenie wyższe. Trener specjalizuje się w zakresie marketingu i strategicznego planowania komunikacji firm i marek. Posiada doświadczenie w branży marketingowej na rynku krajowym i zagranicznym (UE, USA, Izrael). Zajmuje się budowaniem i egzekucją strategii marketingowej (analityka rynkowa i benchmarking, kreacja, narzędzia online, offline), realizuje doradztwa i szkolenia w zakresie PR wizerunkowego, korporacyjnego i produktowego. Zajmuje się także komercjalizacją produktów i innowacji na rynkach zagranicznych. Posiada wiedzę w zakresie rozwijania nowych produktów, eksportu, marketingu inwestorskiego, budowania strategii biznesowej i marketingowej, analizy strategicznej, analizy SWOT, APA, Business Model Canvas, Value Proposition Canvas, analizy konkurencji i badań rynkowych, narzędzi komunikacji z klientami i budowania wizerunku marki w sieci, key messages i narzędzi komunikacji w kanałach online i offline. W ciągu trzech ostatnich lat opracował co najmniej 20 strategii marketingowych dla firm z sektora MŚP, instytucji publicznych i jednostek samorządu terytorialnego.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy na bieżąco będą wyposażeni w wiedzę (mającą formę ustną i pisemną) oraz materiały niezbędne do realizowania w trakcie szkolenia kolejnych prac warsztatowych, w tym m.in. w ukierunkowane pytania i arkusze.

### Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w usłudze szkoleniowej jest poprawne zarejestrowanie przez przedsiębiorcę usługi poprzez system Bazy Usług Rozwojowych.

### Informacje dodatkowe

Forma wsparcia po zakończonej usłudze: możliwość dodatkowych konsultacji w formie mailowej i telefonicznej.

Ankieta oceniająca szkolenie na koniec usługi (element obowiązkowy).

Usługodawca dopuszcza przesunięcie przerw w czasie na zgodne życzenie wszystkich uczestników.

# Adres

ul. Przemysłowa 6

86-200 Chełmno

woj. kujawsko-pomorskie

ul. Przemysłowa 6, 86-200 Chełmno

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

# Kontakt



**Waldemar Glabiszewski**

**E-mail** [w.g@umk.pl](mailto:w.g@umk.pl)

**Telefon** (+48) 604 235 663