



Social media i marketing - szkolenie.

Numer usługi 2026/03/19/212193/3422148

8 000,00 PLN brutto

8 000,00 PLN netto

200,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

SONIA JARGUT-LIZOŃ

★★★★★ 5,0 / 5

23 oceny

📍 Nowy Sącz

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 40:00 h

📅 12.06.2026 do 14.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób planujących rozpoczęcie działalności gospodarczej, właścicieli mikro i małych firm oraz osób budujących markę osobistą, które chcą świadomie rozwijać swoją obecność w środowisku cyfrowym i uporządkować fundamenty biznesowe
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	4
Data zakończenia rekrutacji	11-06-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	40
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 uczestników do samodzielnego prowadzenia działań marketingowych w social media – od tworzenia strategii, przez content, aż po analizę wyników i kampanie reklamowe.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wyjaśnia zasady doboru materiałów marketingowych do strategii komunikacji	Charakteryzuje materiały do rodzaju działalności i kanału komunikacji	Test teoretyczny
Projektuje koncepcję materiałów marketingowych dopasowanych do marki	Opracowuje spójną koncepcję komunikacji wizualnej	Test teoretyczny
Stosuje zasady estetyki i spójności wizualnej w materiałach marketingowych	Dobiera styl, kompozycję i elementy wizualne do charakteru marki	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi określić grupę docelową oraz stworzyć personę klienta	Tworzy opis osoby (potrzeby, problemy, cele)	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Rozumie podstawy analityki i interpretuje wyniki działań marketingowych	Wskazuje KPI (zasięg, zaangażowanie, konwersja)	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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: Fundamenty marketingu i social media

Blok 1: Wprowadzenie do marketingu

- Czym jest marketing (tradycyjny vs digital)
- Lejek marketingowy (TOFU–MOFU–BOFU)

- Customer journey (ścieżka klienta)
- Grupa docelowa i persona

Blok 2: Social media – przegląd platform

- Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn, YouTube
- Różnice w algorytmach i odbiorcach
- Jak dobrać platformę do biznesu

Blok 3: Strategia komunikacji

- Cele marketingowe (sprzedaż vs wizerunek)
- Tone of voice i branding
- Analiza konkurencji

Warsztat:

- Tworzenie persony klienta
- Określenie celów i kanałów komunikacji

Dzień 2: Tworzenie treści i prowadzenie social media

Blok 1: Content marketing

- Rodzaje treści (edukacyjne, sprzedażowe, rozrywkowe)
- Zasada 80/20
- Storytelling w marketingu

Blok 2: Formaty treści

- Posty, Reels, Stories, wideo
- Copywriting (nagłówki, CTA, hooki)
- Podstawy grafiki (Canva, estetyka)

Blok 3: Algorytmy i zasięgi

- Jak działa Instagram / TikTok
- Hashtagi, timing, engagement
- Najczęstsze błędy

Warsztat:

- Tworzenie posta + grafiki
- Pisanie angażującego copy
- Planowanie tygodnia contentu

Dzień 3: Reklama, analityka i strategia rozwoju

Blok 1: Reklama płatna (Ads)

- Meta Ads (Facebook/Instagram)
- Targetowanie i budżet
- Rodzaje kampanii

Blok 2: Analityka i optymalizacja

- KPI (zasięg, CTR, konwersja)
- Narzędzia analityczne
- Jak wyciągać wnioski

Blok 3: Strategia długoterminowa

- Budowanie marki osobistej / firmowej
- Growth hacking
- Trendy w social media

Warsztat:

- Stworzenie mini strategii marketingowej
- Plan kampanii reklamowej
- Analiza przykładowych wyników

Szkolenie odbywa się w godzinach edukacyjnych. Przerwy nie wliczają się w czas trwania szkolenia. Zajęcia teoretyczne: 15h, zajęcia praktyczne: 20h.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 22

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 22 Wprowadzenie do marketingu i social media	SONIA JARGUT-LIZOŃ	12-06-2026	08:00	09:15	01:15
2 z 22 Platformy social media. Grupa docelowa i persona	SONIA JARGUT-LIZOŃ	12-06-2026	09:15	11:15	02:00
3 z 22 Przerwa	SONIA JARGUT-LIZOŃ	12-06-2026	11:15	11:30	00:15
4 z 22 Strategia komunikacji	SONIA JARGUT-LIZOŃ	12-06-2026	11:30	14:45	03:15
5 z 22 Przerwa	SONIA JARGUT-LIZOŃ	12-06-2026	14:45	15:00	00:15
6 z 22 Analiza konkurencji	SONIA JARGUT-LIZOŃ	12-06-2026	15:00	16:30	01:30
7 z 22 Warsztat: persona + cele marketingowe	SONIA JARGUT-LIZOŃ	12-06-2026	16:30	19:00	02:30
8 z 22 Content marketing	SONIA JARGUT-LIZOŃ	13-06-2026	08:00	10:15	02:15
9 z 22 Przerwa	SONIA JARGUT-LIZOŃ	13-06-2026	10:15	10:30	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 22 Formaty treści	SONIA JARGUT-LIZOŃ	13-06-2026	10:30	12:00	01:30
11 z 22 Copywriting	SONIA JARGUT-LIZOŃ	13-06-2026	12:00	14:15	02:15
12 z 22 Przerwa	SONIA JARGUT-LIZOŃ	13-06-2026	14:15	14:30	00:15
13 z 22 Algorytmy i zasięgi	SONIA JARGUT-LIZOŃ	13-06-2026	14:30	15:15	00:45
14 z 22 Planowanie contentu. Warsztat: post + plan publikacji	SONIA JARGUT-LIZOŃ	13-06-2026	15:15	18:30	03:15
15 z 22 Wprowadzenie do reklam (Meta Ads)	SONIA JARGUT-LIZOŃ	14-06-2026	08:00	09:30	01:30
16 z 22 Targetowanie i budżet	SONIA JARGUT-LIZOŃ	14-06-2026	09:30	11:15	01:45
17 z 22 Przerwa	SONIA JARGUT-LIZOŃ	14-06-2026	11:15	11:30	00:15
18 z 22 Tworzenie kampanii reklamowej	SONIA JARGUT-LIZOŃ	14-06-2026	11:30	13:30	02:00
19 z 22 Analityka i KPI	SONIA JARGUT-LIZOŃ	14-06-2026	13:30	14:45	01:15
20 z 22 Przerwa	SONIA JARGUT-LIZOŃ	14-06-2026	14:45	15:00	00:15
21 z 22 Optymalizacja działań marketingowych. Warsztat: strategia + kampania reklamowa	SONIA JARGUT-LIZOŃ	14-06-2026	15:00	17:45	02:45
22 z 22 Walidacja	-	14-06-2026	17:45	18:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	8 000,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	8 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	200,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	200,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

SONIA JARGUT-LIZOŃ

Jestem specjalistką z ponad 10-letnim doświadczeniem w obszarze marketingu internetowego, social mediów oraz budowania wizerunku marki w środowisku online. Posiadam wykształcenie wyższe – tytuł mgr inż. (2019), ukończyłam studia podyplomowe Social Media & Content Marketing (2021–2022) oraz przygotowanie pedagogiczne do zawodu nauczyciela (2019–2021). W 2024 roku uzyskałam kwalifikacje Specjalisty ds. Mediów Społecznościowych w Instytucie Marki Online i Komunikacji oraz ukończyłam liczne kursy specjalistyczne z zakresu marketingu cyfrowego, strategii komunikacji i tworzenia treści (2025).

Na co dzień wspieram firmy, marki osobiste oraz instytucje w planowaniu i realizacji działań marketingowych, tworzeniu strategii social media oraz budowaniu profesjonalnego wizerunku online. Prowadzę szkolenia i warsztaty obejmujące m.in. tworzenie treści, produkcję materiałów wizualnych i wideo, komunikację marki oraz wykorzystanie narzędzi cyfrowych w promocji.

Moje usługi kieruję do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, właścicieli firm oraz osób rozwijających własną markę. Posiadam doświadczenie w realizacji usług szkoleniowych, w tym projektów współfinansowanych ze środków publicznych. Łączę wiedzę strategiczną z praktyką, koncentrując się na realnym rozwoju kompetencji uczestników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy usługi otrzymują autorski skrypt szkoleniowy zawierający uporządkowaną wiedzę, ćwiczenia warsztatowe oraz narzędzia do samodzielnego wdrażania omawianych zagadnień w swojej działalności

Materiały szkoleniowe umożliwiają utrwalenie treści omawianych podczas zajęć oraz stanowią praktyczne wsparcie w dalszym rozwijaniu marki i organizowaniu działań biznesowych

Informacje dodatkowe

- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.
- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć.
- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.
- Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług.
- Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy realizacja usługi uprawnia przedsiębiorstwo lub osobę do uzyskania dofinansowania co najmniej w 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%

Adres

ul. Stanisława Żółkiewskiego 1/1
33-300 Nowy Sącz
woj. małopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



MICHAŁ LASKOSZ

E-mail m.laskosz@medi-comp.pl

Telefon (+48) 513 057 473