



Marka osobista – social media w stomatologii warsztat

Numer usługi 2026/04/07/204168/3468306

1 690,00 PLN brutto

1 690,00 PLN netto

211,25 PLN brutto/h

211,25 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

DENTAL
EXCELLENCE
KNOWLEDGE
CENTER SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Warszawa
🏠 Usługa szkoleniowa
📄 stacjonarna
🕒 08:00 h
📅 08.08.2026 do 08.08.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do lekarzy dentyków, właścicieli i managerów gabinetów stomatologicznych, higienistek, asystentek stomatologicznych oraz osób odpowiedzialnych za komunikację, marketing i rozwój marki w placówkach stomatologicznych. Usługa dedykowana jest osobom, które chcą świadomie budować swoją markę osobistą lub rozwijać widoczność gabinetu w mediach społecznościowych.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	08-07-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do samodzielnego planowania i prowadzenia działań w mediach społecznościowych w branży stomatologicznej, obejmujących budowanie marki osobistej, tworzenie treści edukacyjnych i wizerunkowych,

dobór narzędzi contentowych oraz analizę wyników i optymalizację komunikacji w oparciu o cele biznesowe i potrzeby grupy odbiorców.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje zasady budowania marki osobistej w mediach społecznościowych w branży stomatologicznej..	wskazuje elementy wpływające na spójność wizerunku oraz rozróżnia typowe błędy komunikacyjne w social mediach.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Tworzy koncepcję komunikacji w social mediach dla profilu stomatologicznego.	opracowuje spójny plan treści dopasowany do grupy docelowej i celu komunikacyjnego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Kształtuje odpowiedzialne podejście do komunikacji wizerunkowej w branży medycznej.	uwzględnia zasady etyki zawodowej i wiarygodności przekazu w tworzonych treściach.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Moduł 1. Podstawy obecności w social mediach w branży stomatologicznej

- znaczenie marki osobistej w branży stomatologicznej,
- najczęstsze błędy i blokady w prowadzeniu social mediów,
- wybór właściwego rodzaju profilu i dopasowanie komunikacji do grupy odbiorców,

- podstawy budowania profesjonalnego wizerunku online.

Moduł 2. Tworzenie treści edukacyjnych i wizerunkowych

- co publikować w social mediach w branży stomatologicznej,
- jak przekazywać wiedzę medyczną w angażujący i zrozumiały sposób,
- zasady tworzenia treści budujących zaufanie odbiorców,
- warsztat tworzenia grafik, postów, stories i materiałów wideo.

Moduł 3. Narzędzia i aplikacje do tworzenia contentu

- przegląd narzędzi wspierających tworzenie materiałów do social mediów,
- aplikacje do nagrywania i montażu wideo,
- narzędzia do tworzenia postów i stories,
- szybka edycja materiałów i generowanie napisów,
- rozwiązania usprawniające codzienną pracę z contentem.

Moduł 4. Strategia działań i analiza wyników

- podstawy planowania działań w mediach społecznościowych,
- analiza statystyk i wyciąganie wniosków z wyników,
- budowanie przewagi konkurencyjnej poprzez spójną komunikację,
- rozwój profilu w oparciu o realne cele biznesowe, a nie wyłącznie wskaźniki zaangażowania.

Moduł 5. Podsumowanie szkolenia i omówienie wdrożenia

- omówienie najważniejszych wniosków ze szkolenia,
- pytania i odpowiedzi,
- podsumowanie dobrych praktyk,
- weryfikacja efektów uczenia się.

Walidacja

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 5

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 Podstawy obecności w social mediach w branży stomatologicznej	Martyna Nowosielska	08-08-2026	10:00	11:30	01:30
2 z 5 Tworzenie treści edukacyjnych i wizerunkowych	Martyna Nowosielska	08-08-2026	11:45	13:15	01:30
3 z 5 Narzędzia i aplikacje do tworzenia contentu	Martyna Nowosielska	08-08-2026	14:00	16:00	02:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 5 Strategia działań i analiza wyników	Martyna Nowosielska	08-08-2026	16:15	17:45	01:30
5 z 5 Podsumowanie szkolenia i omówienie wdrożenia	Martyna Nowosielska	08-08-2026	18:00	19:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 690,00 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	1 690,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	211,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	211,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Martyna Nowosielska

Martyna Nowosielska to twórczyni internetowa i praktyk komunikacji w branży stomatologicznej, specjalizująca się w budowaniu marki osobistej oraz tworzeniu edukacyjnych i angażujących treści w mediach społecznościowych. Od lat rozwija własną markę „dbajozęby”, koncentrując się na popularyzacji wiedzy z zakresu zdrowia jamy ustnej, profilaktyki stomatologicznej oraz świadomej komunikacji z odbiorcami w kanałach online.

Posiada praktyczne doświadczenie w tworzeniu strategii contentowych, przygotowywaniu materiałów edukacyjnych, budowaniu zaangażowanej społeczności oraz prowadzeniu działań wizerunkowych dopasowanych do specyfiki branży stomatologicznej. Na co dzień wykorzystuje media społecznościowe jako narzędzie edukacji, budowania zaufania oraz wzmacniania rozpoznawalności marki osobistej.

W ramach swojej działalności realizuje treści wideo, materiały edukacyjne oraz działania komunikacyjne skierowane do pacjentów i odbiorców zainteresowanych tematyką stomatologiczną.

Jej doświadczenie obejmuje praktyczne wykorzystanie narzędzi do tworzenia contentu, analizę skuteczności działań w social mediach oraz budowanie spójnej i wiarygodnej obecności online w obszarze medycznym.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe wspierające realizację usługi, obejmujące podsumowanie najważniejszych zagadnień omawianych podczas szkolenia, wskazówki dotyczące budowania marki osobistej w branży stomatologicznej, przykłady działań komunikacyjnych w mediach społecznościowych, rekomendacje dotyczące tworzenia treści oraz zestaw praktycznych narzędzi i aplikacji wykorzystywanych do przygotowywania materiałów graficznych, wideo i publikacji online. Materiały mają charakter edukacyjny i stanowią wsparcie we wdrażaniu wiedzy po zakończeniu szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Udział w szkoleniu nie wymaga specjalistycznego przygotowania technicznego ani zaawansowanej wiedzy z zakresu marketingu. Szkolenie skierowane jest do lekarzy dentyków, właścicieli i managerów gabinetów stomatologicznych, higienistek, asystentek stomatologicznych oraz osób odpowiedzialnych za komunikację i rozwój marki placówek stomatologicznych. Mile widziane jest posiadanie aktywnego profilu w mediach społecznościowych lub chęć rozpoczęcia działań w tym obszarze.

Adres

Warszawa

Warszawa

woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Dominika Wiśniewska

E-mail biuro@dekc.pl

Telefon (+48) 696 471 589