



Turecka Izba
Gospodarcza

★★★★☆ 4,2 / 5

86 ocen

Social media marketing na miarę 2026 roku

Numer usługi 2026/04/08/20872/3471385

📍 Turek

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 08:00 h

📅 02.06.2026 do 02.06.2026

1 400,00 PLN brutto

1 400,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

233,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

| | |
|--|--|
| Kategoria | Informatyka i telekomunikacja / Internet |
| Grupa docelowa usługi | <ul style="list-style-type: none">• przedsiębiorcy oraz pracownicy firm odpowiedzialnych za marketing i promocję,• osoby prowadzące własną działalność gospodarczą, budujące markę osobistą lub rozwijające sprzedaż online,• pracownicy działów marketingu, sprzedaży i komunikacji,• osoby planujące rozpoczęcie działalności w obszarze social media,• wszystkie osoby zainteresowane zdobyciem praktycznych umiejętności w zakresie tworzenia treści na platformach społecznościowych. |
| Minimalna liczba uczestników | 5 |
| Maksymalna liczba uczestników | 20 |
| Data zakończenia rekrutacji | 29-05-2026 |
| Forma prowadzenia usługi | stacjonarna |
| Liczba godzin usługi | 8 |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0 |

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do samodzielnego tworzenia i publikowania skutecznych treści w mediach społecznościowych, ze szczególnym uwzględnieniem postów oraz krótkich form wideo (rolek).

Uczestnicy zdobędą wiedzę dotyczącą zasad komunikacji w social mediach, algorytmów oraz aktualnych trendów, a także rozwiną umiejętności planowania treści, tworzenia materiałów graficznych i wideo oraz formułowania angażujących komunikatów dopasowanych do grupy docelowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|---|--|
| <p>Uczestnik rozumie zasady funkcjonowania platform social media w 2026 roku oraz zna mechanizmy wpływające na zasięgi i sprzedaż treści, rozróżnia content wizerunkowy od contentu sprzedażowego i potrafi tworzyć treści nastawione na realizację celów biznesowych, zna zasady działania algorytmów rolek na platformach takich jak Instagram, TikTok oraz LinkedIn, potrafi określić grupę docelową oraz dopasować komunikację do potrzeb odbiorców.</p> | <p>Uczestnik:</p> <ul style="list-style-type: none"> - prawidłowo identyfikuje zasady działania social media i algorytmów na platformach Instagram, TikTok oraz LinkedIn, wskazując elementy wpływające na zasięg i sprzedaż, - rozróżnia content wizerunkowy i sprzedażowy, poprawnie wskazując ich cele, strukturę i zastosowanie, - określa grupę docelową, wskazując jej potrzeby, problemy oraz sposób komunikacji, | <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> |
| <p>Uczestnik samodzielnie opracowuje krótkoterminową strategię contentową i harmonogram publikacji, potrafi generować pomysły na angażujące rolki oraz posty dopasowane do branży i celów sprzedażowych, stosuje techniki storytellingu w tworzeniu treści do social media, w tym budowanie hooków, rozwinięcia i skutecznej pointy, tworzy scenariusze rolek i postów wspierających budowanie marki oraz sprzedaż.</p> | <p>Uczestnik:</p> <ul style="list-style-type: none"> - opracowuje mini strategię contentową obejmującą minimum 7 dni publikacji, - tworzy minimum 10 pomysłów na rolki lub posty, zgodnych z profilem działalności i grupą odbiorców, - przygotowuje minimum 3 scenariusze rolek, zawierające hook, rozwinięcie oraz pointę, - samodzielnie tworzy skuteczne hooki, które przyciągają uwagę odbiorcy w pierwszych sekundach materiału. | <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> |
| <p>Uczestnik potrafi samodzielnie nagrywać rolki przy użyciu telefonu, wykorzystując odpowiednie ustawienia obrazu, dźwięku i kadru, zna podstawy montażu dynamicznych rolek, w tym dodawania napisów, efektów, przejść i testów A/B, stosuje skuteczne wezwania do działania (CTA) dopasowane do specyfiki branży, buduje treści wzmacniające eksperckość, zaufanie i rozpoznawalność marki, planuje regularną publikację treści oraz tworzy system działania w social media na kolejne dni.</p> | <p>Uczestnik:</p> <ul style="list-style-type: none"> - przygotowuje co najmniej 2 wersje materiału do testu A/B, - opracowuje minimum 3 treści sprzedażowe, zawierające skuteczne CTA, - tworzy gotową do publikacji rolękę sprzedażową dopasowaną do branży, - opracowuje plan publikacji na 14 dni, uwzględniający regularność, formaty treści i cele komunikacyjne, - dobiera hashtagi, opisy oraz miniatury adekwatnie do rodzaju publikowanego materiału. | <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> |

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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

02.06.2026 r.

MODUŁ 1 - Fundamenty social media + strategia

Tematy:

- Jak działają social media w 2026 (co naprawdę sprzedaje)
- Różnice: content „ładny” vs content „sprzedający”
- Algorytm rolek (Instagram / TikTok / LinkedIn)
- 3 filary skutecznego contentu: uwagę → wartość → konwersja

MODUŁ 2 - Pomysły na content + storytelling

Tematy:

- Jak generować pomysły na rolki (nigdy więcej „nie mam co wrzucić”)
- Struktury viralowych rolek
- Storytelling w social mediach (hook → rozwinięcie → pointa)
- Typy treści: edukacja / sprzedaż / relacja

MODUŁ 3 - Nagrywanie rolek

Tematy:

- Jak nagrywać rolki telefonem (światło, dźwięk, kadry)
- Ustawienia telefonu i jakość video
- Jak mówić do kamery (naturalność + sprzedaż)

MODUŁ 4 - Montaż i edycja

Tematy:

- Dynamiczny montaż (tempo = zasięgi)
- Napisy, efekty, przejścia
- Trendy w edycji rolek

MODUŁ 5 - Content, który sprzedaje

Tematy:

- Jak sprzedawać bez „sprzedawania”
- CTA, które działa
- Tworzenie serii contentowych
- Budowanie zaufania i eksperckości

MODUŁ 6 - Publikacja + plan działania

Tematy:

- Kiedy publikować i jak zwiększać zasięgi
- Hashtagi, opisy, miniatury
- Jak budować regularność
- Najczęstsze błędy firm

Praca na narzędziach: CapCut, Canva, ChatGPT, Instagram, TikTok, Meta Business Suite.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 11

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|-------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 11 Fundamenty social media + strategia | Paulina Lee | 02-06-2026 | 09:00 | 10:00 | 01:00 |
| 2 z 11 Pomysły na content + storytelling | Paulina Lee | 02-06-2026 | 10:00 | 11:30 | 01:30 |
| 3 z 11 Przerwa | Paulina Lee | 02-06-2026 | 11:30 | 11:40 | 00:10 |
| 4 z 11 Nagrywanie rolek | Paulina Lee | 02-06-2026 | 11:40 | 13:00 | 01:20 |
| 5 z 11 Przerwa | Paulina Lee | 02-06-2026 | 13:00 | 13:25 | 00:25 |
| 6 z 11 Nagrywanie rolek | Paulina Lee | 02-06-2026 | 13:25 | 13:55 | 00:30 |
| 7 z 11 Montaż i edycja | Paulina Lee | 02-06-2026 | 13:55 | 15:30 | 01:35 |
| 8 z 11 Przerwa | Paulina Lee | 02-06-2026 | 15:30 | 15:40 | 00:10 |
| 9 z 11 Content, który sprzedaje | Paulina Lee | 02-06-2026 | 15:40 | 16:10 | 00:30 |

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|-------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 10 z 11 Publikacja + plan działania | Paulina Lee | 02-06-2026 | 16:10 | 16:40 | 00:30 |
| 11 z 11 Test teoretyczny online z wynikiem generowanym automatycznie | Paulina Lee | 02-06-2026 | 16:40 | 17:00 | 00:20 |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 400,00 PLN |
| Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT | |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 1 400,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 175,00 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 175,00 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paulina Lee

Trener specjalizujący się w tworzeniu rolek w social media, które realnie sprzedają, budują markę i przyciągają uwagę. Jako założyciel agencji Esemu współpracuję z firmami i markami osobistymi, pomagając im zamieniać pomysły w skuteczne, angażujące treści wideo.

Prowadzi szkolenia, podczas których pokazuję, jak tworzyć rolki od A do Z – od pomysłu i scenariusza, przez nagranie, aż po montaż i publikację. Uczy, jak wykorzystać storytelling, trendy i algorytmy, aby zwiększać zasięgi i docierać do właściwych odbiorców, bez potrzeby bycia influencerem czy posiadania profesjonalnego sprzętu.

W szkoleniach łączy marketing, psychologię odbiorcy i narzędzia AI, które przyspieszają tworzenie treści i pomagają wyróżnić się na rynku. Skupia się nie tylko na tym „jak nagrywać”, ale przede

wszystkim jak tworzyć rolki, które przyciągają uwagę w pierwszych sekundach, budują zaufanie i zamieniają widzów w klientów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały szkoleniowe wspierające proces nauki oraz umożliwiające samodzielną pracę po zakończeniu szkolenia. Materiały zostaną przekazane w formie elektronicznej.

W skład materiałów wchodzi:

- prezentacja szkoleniowa obejmująca najważniejsze zagadnienia omawiane podczas zajęć,
- lista 30 hooków, które zatrzymują uwagę,
- checklista „dobra rolka”,
- mini system tworzenia contentu (gotowy do wdrożenia).

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest zgłoszenie udziału za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych.

Szkolenie skierowane jest do osób pełnoletnich. Nie jest wymagane posiadanie specjalistycznej wiedzy ani doświadczenia w zakresie marketingu czy mediów społecznościowych.

Uczestnik powinien posiadać podstawowe umiejętności obsługi komputera oraz urządzeń mobilnych, a także posiadać dostęp do konta na Facebooku w celu realizacji ćwiczeń praktycznych.

Wskazane jest posiadanie własnego laptopa do pracy podczas zajęć, jednak w przypadku jego braku zapewniamy sprzęt na czas szkolenia.

Warunkiem zaliczenia szkolenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć szkoleniowych oraz zdanie testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie.

Informacje dodatkowe

Szkolenie ma charakter praktyczny – uczestnicy pracują na przykładach oraz wykonują ćwiczenia przy stanowiskach komputerowych, tworząc własne treści do mediów społecznościowych.

Podczas szkolenia wykorzystywane są aktualne narzędzia i aplikacje wspierające tworzenie grafiki oraz montaż materiałów wideo. Program uwzględnia najnowsze trendy w social mediach, co pozwala uczestnikom zdobyć aktualną i praktyczną wiedzę.

Uczestnicy mają możliwość konsultacji z trenerem oraz uzyskania indywidualnych wskazówek dotyczących prowadzonych działań w mediach społecznościowych.

W ramach usługi gwarantujemy:

- serwis kawowy,
- uzyskanie zaświadczenia/certyfikatu potwierdzającego nabycie kompetencji.

Osobą prowadzącą usługę i walidację jest Paulina Lee.

Zwolnienie z podatku VAT:

Podmiot jest zwolniony z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 ustawy o podatku od towarów i usług.

Adres

ul. Stefana Żeromskiego 37
62-700 Turek
woj. wielkopolskie

Szkolenie realizowane będzie w przestronnej sali szkoleniowej zapewniającej komfortowe warunki do nauki i pracy uczestników. Pomieszczenie posiada dostęp do światła dziennego oraz odpowiednie oświetlenie umożliwiające prowadzenie zajęć w sprzyjających warunkach.

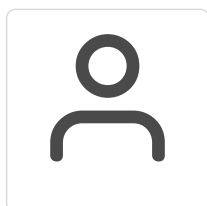
Sala szkoleniowa jest klimatyzowana i wyposażona w niezbędną infrastrukturę techniczną, w tym dostęp do bezprzewodowego internetu (Wi-Fi), projektor multimedialny, sprzęt komputerowy dla trenera z dostępem do internetu oraz flipchart. Wyposażenie sali umożliwia prowadzenie prezentacji, części warsztatowej oraz pracy z materiałami szkoleniowymi.

Obiekt jest w pełni przystosowany dla osób z niepełnosprawnościami, wyposażony w pętlę indukcyjną, bezprogowe wejścia, toaletę dla ON oraz odpowiedni parking, co zapewnia komfort i bezpieczeństwo wszystkim uczestnikom.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



JULIA ZIELONKA

E-mail info@tig.turek.pl

Telefon (+48) 691 441 751