



Krzysztof Ćmil DO IT

Brak ocen dla tego dostawcy

## Social media marketing dla branży deweloperskiej i nieruchomości – strategia, sprzedaż, generowanie leadów oraz wykorzystanie AI w marketingu online

Numer usługi 2026/04/08/195513/3472529

📍 Słupsk / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 50 h

📅 20.04.2026 do 04.05.2026

5 000,00 PLN brutto

4 065,04 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

81,30 PLN netto/h

187,50 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do właścicieli firm, pracowników działów marketingu i sprzedaży, specjalistów ds. marketingu, osób odpowiedzialnych za promocję inwestycji oraz wszystkich osób związanych z branżą deweloperską i nieruchomości, które chcą skutecznie wykorzystywać media społecznościowe do pozyskiwania klientów i zwiększania sprzedaży.

Usługa dedykowana jest zarówno osobom początkującym, jak i średniozaawansowanym, które chcą uporządkować swoją wiedzę oraz wdrożyć nowoczesne narzędzia marketingowe, w tym rozwiązania oparte na sztucznej inteligencji (AI).

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

15-04-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

50

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

Uczestnik po zakończeniu usługi będzie przygotowany do samodzielnego planowania i realizacji działań marketingowych w mediach społecznościowych dla branży deweloperskiej i nieruchomości. Zdobędzie umiejętność tworzenia strategii komunikacji, generowania leadów sprzedażowych, prowadzenia kampanii reklamowych oraz wykorzystania narzędzi AI w marketingu.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posiada wiedzę z zakresu strategii marketingowej w mediach społecznościowych dla branży deweloperskiej i nieruchomości oraz zna narzędzia do planowania działań marketingowych.	Uczestnik potrafi opracować strategię komunikacji w social media, określić grupę docelową, dobrać kanały komunikacji oraz zaplanować działania marketingowe.	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi tworzyć skuteczne treści marketingowe oraz prowadzić kampanie reklamowe w mediach społecznościowych.	Uczestnik przygotowuje przykładowe posty, kampanię reklamową oraz dobiera odpowiednie formaty i komunikaty marketingowe.	Wywiad swobodny
Uczestnik potrafi wykorzystywać narzędzia AI w działaniach marketingowych oraz analizować efektywność prowadzonych działań.	Uczestnik wykorzystuje narzędzia AI do tworzenia treści oraz potrafi analizować wyniki kampanii i optymalizować działania marketingowe.	Wywiad swobodny
Uczestnik zna zasady budowania marki osobistej i firmowej w mediach społecznościowych w branży deweloperskiej i nieruchomości.	Uczestnik potrafi zaprojektować spójny wizerunek marki, dobrać komunikację wizualną oraz określić styl komunikacji dopasowany do grupy docelowej.	Prezentacja
Uczestnik potrafi analizować dane marketingowe oraz optymalizować działania w oparciu o wyniki kampanii.	Uczestnik interpretuje podstawowe wskaźniki marketingowe (np. zasięgi, konwersje) oraz proponuje działania optymalizacyjne.	Wywiad swobodny
Uczestnik potrafi planować i wdrażać działania marketingowe ukierunkowane na generowanie leadów sprzedażowych w branży nieruchomości.	Uczestnik przygotowuje schemat lejka sprzedażowego oraz dobiera narzędzia i działania prowadzące do pozyskania klienta.	Wywiad swobodny

## Cel biznesowy

Celem biznesowym usługi jest zwiększenie skuteczności działań marketingowych i sprzedażowych uczestników w branży deweloperskiej i nieruchomości poprzez wdrożenie strategii działań w mediach społecznościowych. Po zakończeniu szkolenia uczestnicy będą w stanie samodzielnie planować i realizować kampanie marketingowe ukierunkowane na generowanie leadów oraz zwiększenie sprzedaży.

Efektem będzie wzrost liczby zapytań ofertowych, poprawa jakości komunikacji z klientem oraz zwiększenie efektywności działań marketingowych w okresie do 3 miesięcy od zakończenia szkolenia.

## Efekt usługi

Efektem usługi będzie opracowanie i wdrożenie przez uczestnika kompleksowego planu działań marketingowych w mediach społecznościowych dla branży deweloperskiej i nieruchomości, obejmującego strategię komunikacji, plan publikacji, kampanie reklamowe oraz wykorzystanie narzędzi AI.

Uczestnik przygotuje własny projekt działań marketingowych dostosowany do swojej firmy lub projektu, który będzie mógł wdrożyć bezpośrednio po zakończeniu szkolenia.

Kryteria weryfikacji osiągnięcia efektu usługi:

- opracowanie strategii marketingowej w mediach społecznościowych,
- przygotowanie przykładowych treści i kampanii reklamowych,
- zaprojektowanie lejka sprzedażowego,
- wykorzystanie narzędzi AI w procesie tworzenia treści,
- przedstawienie projektu końcowego oraz jego omówienie.

Osiągnięcie efektu zostanie potwierdzone poprzez realizację zadania praktycznego oraz ocenę przygotowanego projektu przez prowadzącego.

## Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi obejmuje weryfikację nabytych kompetencji poprzez realizację zadań praktycznych oraz przygotowanie projektu końcowego. Uczestnik opracowuje strategię marketingową w mediach społecznościowych wraz z planem działań, kampanią reklamową oraz wykorzystaniem narzędzi AI.

Efekt usługi potwierdzany jest na podstawie:

- wykonanych zadań praktycznych w trakcie szkolenia,
- przygotowanego projektu końcowego,
- udziału w ćwiczeniach i analizie case study,
- testu wiedzy weryfikującego znajomość zagadnień.

Dokumentem potwierdzającym osiągnięcie efektu usługi jest zaświadczenie o ukończeniu szkolenia, zawierające opis nabytych kompetencji. Dodatkowo uczestnik otrzymuje opracowane materiały oraz wypracowane rozwiązania możliwe do wdrożenia w swojej działalności.

# 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

## Ramowy program usługi:

- Wprowadzenie do marketingu w branży deweloperskiej i nieruchomości** Specyfika rynku, zachowania klientów, trendy w marketingu online.
- Strategia marketingowa w mediach społecznościowych** Budowanie strategii komunikacji, określenie grupy docelowej, wybór kanałów.
- Budowanie marki i komunikacji w social media** Tworzenie spójnego wizerunku, język komunikacji, podstawy komunikacji marketingowej.
- Content marketing** Wprowadzenie do tworzenia treści, rodzaje contentu, dopasowanie treści do odbiorców.
- Tworzenie treści marketingowych** Przygotowanie postów, grafik oraz treści sprzedażowych dla branży nieruchomości.
- Wideo i storytelling w marketingu nieruchomości** Tworzenie materiałów wideo oraz budowanie narracji sprzedażowej.
- Kampanie reklamowe w social media (Meta Ads)** Planowanie, konfiguracja oraz optymalizacja kampanii reklamowych.
- Lejek sprzedażowy i generowanie leadów** Pozyskiwanie klientów, budowa ścieżki zakupowej, podstawy automatyzacji.
- Wykorzystanie AI w marketingu – część teoretyczna** Przegląd narzędzi AI oraz ich zastosowanie w marketingu.
- Wykorzystanie AI w marketingu – część praktyczna** Tworzenie treści i materiałów marketingowych z wykorzystaniem AI.
- Automatyzacja marketingu** Narzędzia i procesy wspierające efektywność działań marketingowych.
- Analiza wyników i optymalizacja działań marketingowych** Kluczowe wskaźniki efektywności, interpretacja danych, optymalizacja działań.
- Warsztaty praktyczne – strategia marketingowa** Opracowanie strategii działań w social media.
- Warsztaty praktyczne – kampanie reklamowe** Tworzenie i planowanie kampanii reklamowych.
- Warsztaty praktyczne – wykorzystanie AI** Praktyczne zastosowanie narzędzi AI w marketingu.
- Projekt końcowy** Opracowanie indywidualnego planu działań marketingowych.
- Prezentacja projektów** Omówienie przygotowanych strategii i działań.
- Walidacja efektów uczenia się** Weryfikacja zdobytej wiedzy i umiejętności uczestników.
- Dodatkowe warsztaty praktyczne** Utrwalenie wiedzy poprzez dodatkowe ćwiczenia praktyczne.
- Indywidualne konsultacje** Dopasowanie działań marketingowych do potrzeb uczestników.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 24

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 24</b> Wprowadzenie + specyfika rynku nieruchomości	KRZYSZTOF ĆMIL	20-04-2026	09:00	11:00	02:00
<b>2 z 24</b> Strategia marketingowa	KRZYSZTOF ĆMIL	20-04-2026	11:00	13:00	02:00
<b>3 z 24</b> Przerwa	KRZYSZTOF ĆMIL	20-04-2026	13:00	13:15	00:15
<b>4 z 24</b> Budowanie marki	KRZYSZTOF ĆMIL	20-04-2026	13:15	15:15	02:00
<b>5 z 24</b> Content marketing	KRZYSZTOF ĆMIL	20-04-2026	15:15	17:15	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 24 Tworzenie treści	KRZYSZTOF ĆMIL	22-04-2026	09:00	11:00	02:00
7 z 24 Wideo i storytelling	KRZYSZTOF ĆMIL	22-04-2026	11:00	13:00	02:00
8 z 24 Przerwa	KRZYSZTOF ĆMIL	22-04-2026	13:00	13:15	00:15
9 z 24 Kampanie reklamowe Meta Ads	KRZYSZTOF ĆMIL	22-04-2026	13:15	16:15	03:00
10 z 24 Lejek sprzedażowy	KRZYSZTOF ĆMIL	22-04-2026	16:15	18:15	02:00
11 z 24 AI w marketingu – teoria	KRZYSZTOF ĆMIL	24-04-2026	09:00	11:00	02:00
12 z 24 AI w marketingu – praktyka	KRZYSZTOF ĆMIL	24-04-2026	11:00	13:00	02:00
13 z 24 Przerwa	KRZYSZTOF ĆMIL	24-04-2026	13:00	13:15	00:15
14 z 24 Automatyzacja marketingu	KRZYSZTOF ĆMIL	24-04-2026	13:15	16:15	03:00
15 z 24 Analiza wyników	KRZYSZTOF ĆMIL	24-04-2026	16:15	18:15	02:00
16 z 24 Warsztaty – strategia	KRZYSZTOF ĆMIL	27-04-2026	09:00	12:00	03:00
17 z 24 Warsztaty – kampanie	KRZYSZTOF ĆMIL	27-04-2026	12:00	15:00	03:00
18 z 24 Przerwa	KRZYSZTOF ĆMIL	27-04-2026	15:00	15:15	00:15
19 z 24 Warsztaty – AI	KRZYSZTOF ĆMIL	27-04-2026	15:15	18:15	03:00
20 z 24 Projekt końcowy	KRZYSZTOF ĆMIL	29-04-2026	09:00	13:00	04:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>21 z 24</b> Prezentacje	KRZYSZTOF ĆMIL	29-04-2026	13:00	15:00	02:00
<b>22 z 24</b> Walidacja	-	29-04-2026	15:00	17:00	02:00
<b>23 z 24</b> Dodatkowe warsztaty praktyczne	KRZYSZTOF ĆMIL	04-05-2026	09:00	13:00	04:00
<b>24 z 24</b> Indywidualne konsultacje	KRZYSZTOF ĆMIL	04-05-2026	13:00	15:00	02:00

## Cennik

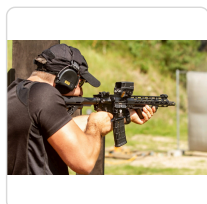
Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 065,04 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	81,30 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### KRZYSZTOF ĆMIL

Prowadzę profesjonalne szkolenia strzeleckie skierowane do osób rozpoczynających swoją przygodę z bronią palną oraz do tych, którzy chcą podnosić swoje kompetencje na wyższych poziomach zaawansowania. Moje programy szkoleniowe obejmują pełną ścieżkę rozwoju – od poziomu podstawowego (0), przez średniozaawansowany, aż po treningi specjalistyczne. Szkolenia koncentrują się na trzech głównych obszarach:

Bezpieczeństwo – nauka zasad bezpiecznego obchodzenia się z bronią, przestrzeganie

obowiązujących procedur i przepisów.

Umiejętności techniczne – obsługa broni, przyjmowanie postaw strzeleckich, techniki celowania, kontrola spustu, strzelanie statyczne i dynamiczne.

Kompetencje praktyczne – trening w różnych warunkach, praca pod presją czasu, scenariusze sytuacyjne rozwijające refleks i odporność psychiczną.

Każde szkolenie oparte jest na metodzie praktycznego treningu, uzupełnionego elementami teorii i indywidualnym podejściem do uczestników. Programy są dostosowane do różnych grup odbiorców – od osób początkujących po zaawansowanych strzelców sportowych i pasjonatów.

Celem moich usług jest nie tylko podnoszenie umiejętności technicznych uczestników, ale także kształtowanie odpowiedzialności, dyscypliny oraz świadomego podejścia do posługiwania się bronią. Dzięki temu uczestnicy zyskują trwałe i praktyczne kompetencje, które mogą rozwijać zarówno w sporcie, jak i w życiu codziennym.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymują komplet materiałów dydaktycznych w formie elektronicznej, obejmujących prezentacje szkoleniowe, checklisty, szablony strategii marketingowej, przykładowe kampanie reklamowe oraz materiały pomocnicze do tworzenia treści w mediach społecznościowych.

Dodatkowo uczestnicy otrzymują dostęp do narzędzi i przykładów wykorzystania sztucznej inteligencji (AI) w marketingu, w tym gotowe prompty oraz schematy działań.

Materiały umożliwiają samodzielne wdrożenie zdobytej wiedzy w praktyce oraz dalsze rozwijanie kompetencji po zakończeniu szkolenia.

### Warunki uczestnictwa

Uczestnikiem szkolenia może być osoba pełnoletnia zainteresowana tematyką marketingu w mediach społecznościowych w branży deweloperskiej i nieruchomości.

Nie jest wymagane wcześniejsze doświadczenie – szkolenie przeznaczone jest dla osób początkujących oraz średniozaawansowanych.

Warunkiem udziału jest:

- posiadanie podstawowej umiejętności obsługi komputera lub smartfona,
- dostęp do własnego konta w mediach społecznościowych (np. Facebook, Instagram, LinkedIn) – opcjonalnie,
- gotowość do aktywnego udziału w zajęciach praktycznych.

Zaleca się zabranie własnego laptopa lub telefonu, co umożliwi wykonywanie ćwiczeń w trakcie szkolenia.

Uczestnicy zobowiązani są do przestrzegania zasad organizacyjnych szkolenia oraz aktywnego udziału w zajęciach.

## Informacje dodatkowe

Szkolenie ma charakter praktyczny i warsztatowy, z naciskiem na realne zastosowanie zdobytej wiedzy w branży deweloperskiej i nieruchomości.

Uczestnicy pracują na przykładach rzeczywistych inwestycji oraz uczą się tworzenia skutecznych strategii komunikacji w mediach społecznościowych.

W trakcie szkolenia wykorzystywane są nowoczesne narzędzia, w tym rozwiązania oparte na sztucznej inteligencji (AI), wspierające tworzenie treści, analizę odbiorców oraz optymalizację działań marketingowych.

Szkolenie prowadzone jest w sposób interaktywny – uczestnicy wykonują ćwiczenia, analizują case studies oraz tworzą własne materiały marketingowe.

Po zakończeniu szkolenia uczestnik posiada praktyczne podstawy do samodzielnego prowadzenia działań marketingowych w social media dla branży nieruchomości.

## Adres

ul. Portowa 13b  
76-200 Słupsk  
woj. pomorskie

Szkolenie realizowane będzie w Słupskim Inkubatorze Technologicznym przy ul. Portowej 13B w Słupsku, w nowoczesnym Centrum Szkoleniowo-Konferencyjnym.

Obiekt zapewnia komfortowe warunki do prowadzenia zajęć dydaktycznych, w tym w pełni wyposażone sale szkoleniowe, dostęp do sprzętu multimedialnego (projektor, ekran, nagłośnienie) oraz stabilne łącze internetowe.

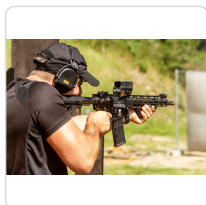
Uczestnicy mają do dyspozycji przestrzeń sprzyjającą pracy warsztatowej, umożliwiającą zarówno część teoretyczną, jak i praktyczną szkolenia.

Lokalizacja jest łatwo dostępna komunikacyjnie, a na terenie obiektu dostępne są miejsca parkingowe oraz zaplecze sanitarne.

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

## Kontakt



**KRZYSZTOF ÓMIL**

**E-mail** [kristof.cmil@yahoo.com](mailto:kristof.cmil@yahoo.com)

**Telefon** (+48) 533 688 944