



Perfect Glamour
Marzena Kotowska

★★★★★ 5,0 / 5

2 oceny

Szkolenie z budowania marki osobistej w mediach społecznościowych. SZKOLENIE BRAND MASTERCLASS od podstaw do sprzedaży na Instagramie.

Numer usługi 2026/04/10/18035/3479105

📍 Wrocław

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 18:00 h

📅 06.06.2026 do 07.06.2026

4 920,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

273,33 PLN brutto/h

222,22 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none"> • Wszyscy przedsiębiorcy oraz także dyrektorzy i członkowie Zarządu małych i średnich firm chcący promować i rozwijać własną markę osobistą w Social Mediach • Pracownicy małych i średnich firm pracujący w działach Social Mediów - zarówno pracownicy profesjonalnych agencji marketingu jak i pracownicy samych działów marketingu w firmach innych branż • Studenci i absolwenci kierunków związanych z marketingiem, komunikacją, PR • Osoby fizyczne planujące rozpocząć w przyszłości działalność gospodarczą i chcące zacząć od budowania własnej marki • YouTuberzy, TikTokerzy, Blogerzy oraz Frelancerzy chcący promować oraz rozwijać swoją markę osobistą • Pracownicy oraz właściciele sklepów internetowych oraz e-commerce chcący zwiększyć sprzedaż poprzez Social Media
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	11-05-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	18
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 nabeździe wiedzę i praktyczne umiejętności w zakresie profesjonalnego prowadzenia budowy własnej marki w Social Mediach. Każdy uczestnik po ukończeniu szkolenia będzie posiadał wiedzę i umiejętności w zakresie nowoczesnego wykorzystania określonych narzędzi i technik reklamy w Social Mediach, konsekwentnej i zaplanowanej budowy własnej marki za pomocą nabytych na szkoleniu umiejętności oraz nabytej wiedzy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Potrafi określić cechy rozpoznawalności w danej branży Określa potrzeby klienta Rozróżnia platformy społecznościowe Charakteryzuje Instagram jako narzędzie promocji. Rozpoznaje kreacje reklamowe. Rozpoznaje wymagane programy graficzne i wybrane aplikacje Rozpoznaje wybrane narzędzia wspomagające nagrywanie krótkich treści Posiada wiedzę na temat zasad efektywnej publikacji przygotowanych treści</p>	<ul style="list-style-type: none">- Omawia znaczenie rozpoznawalności i przewagi na tle konkurencji.- Określa potrzeby klienta- Posiada wiedzę na temat platform społecznościowych- Posługuje się Instagram-em w celu promocji <p>Potrafi rozróżniać rodzaje reklam.</p> <ul style="list-style-type: none">- Posiada wiedzę na temat nagrywania krótkich treści oraz zna obsługę wybranych programów do obróbki graficznej i wybranych aplikacji	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Definiuje najbardziej efektywne działania marketingowe do zaplanowanego efektu końcowego Definiuje profil klienta oraz grupę docelową. Określa cele i założenia swoich działań Przygotowuje profesjonalny i atrakcyjny fanpage Tworzy relacje na Instagramie Tworzy skuteczne i zaplanowane treści Opisuje podstawy znajomości programu Canva i tworzy zadane grafiki. Rozpoznaje wybrane aplikacje które ulepszają i uatrakcyjniają wygląd konta w Social Mediach. Nagrywa wybrane krótkie treści video Nagrywa rolki i zna korzyści i zasady ich publikacji Omawia narzędzia do edycji video - CapCut, Canva. Potrafi korzystać z Answer The Public, ManyChat Publikuje wybrane treści na platformach Instagram i Facebook.</p>	<ul style="list-style-type: none">- Używa wybranych narzędzi marketingowych do uzyskania założonego efektu marketingowego- Potrafi omawiać i definiować potrzeby klienta- Posługuje się sprawnie Instagramem- Posługuje się Canva i CapCut na poziomie podstawowym- Definiuje narzędzia do edycji i samodzielnie publikuje wybrane treści w mediach społecznościowych, samodzielnie nagrywa profesjonalne i atrakcyjne rolki	<p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Współpracuje w zespole i wspiera realizację wspólnych celów komunikacyjnych skierowanych do różnych grup docelowych.	Konsultuje decyzje z zespołem i dzieli się wiedzą. Wspiera innych członków zespołu w rozwiązywaniu problemów. Aktywnie uczestniczy w zadaniach grupowych.	Test teoretyczny

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

Dzień 1 – Fundamenty i planowanie strategii

1. Wprowadzenie do social media & znaczenie osobistej marki

- Rola Social Media w budowaniu wizerunku i biznesu
- Realne korzyści: zaufanie, pozycjonowanie, sprzedaż
- Case'y marek osobistych, które dzięki spójności przyciągnęły obserwatorów oraz klientów

2. Platformy Instagram & Facebook – narzędzia i formaty contentowe

- kluczowe funkcje: Stories, Reels, Live, Posty,
- Wykorzystanie funkcji Meta Business Suite

3. Rentowna nisza – dobór grupy docelowej i przewagi konkurencyjnej

- Metody badania potencjału (narzędzia + analiza konkurencji) Dopasowanie do Twojej pasji i kompetencji
- Narzędzia: analiza konkurencji + analiza SWOT
- Wyznaczenie Analiz Buyer Persona + pytania pogłębiające

4. Kompleksowa optymalizacja profilu Insta

- Biogram, CTA, hashtagi, przyciski kontaktu, spójność wizualna
- Branding marki, jego rola i jak go stworzyć

5. Strategia contentowa

- Badanie konkurencji i analiza treści (benchmarking)
- Treści bazowe: edukacja, inspiracja, sprzedaż, rozrywka
- Kreatywność i pomysły: jak i co publikować?
- Kalendarz publikacji

6. Analiza statystyk

- Które dane mierzyć i jak wyciągać wnioski
- Narzędzia: Instagram Insights, Meta Business Suite

7. Budowanie społeczności i lojalności odbiorców

- Mechanizmy angażowania: komentarze, relacje, ankiety
- Narzędzia do automatyzacji, chatbot, sekwencje wiadomości

8. Sprzedaż na Instagramie + podstawy lejkiw sprzedażowych

- Ścieżka klienta: od świadomości do zakupu
- Lejki sprzedażowe na potrzeby sprzedaży usług oraz produktów cyfrowych
- Narzędzia do tworzenia i sprzedaży produktów cyfrowych

Dzień 2 – Algorytmy, reklama i intensywna praktyka

9. Algorytm i aktualne trendy na Instagramie

- Co Instagram premiuje dziś
- Jak wykorzystać aktualne formaty i funkcje

10. Facebook & Instagram Ads – podstawy i struktura kampanii

- Budowa pierwszej kampanii: budżet, grupy odbiorców, kreacje
- Najczęstsze błędy w reklamach i wskazówki do stworzenia efektywnej kampanii reklamowych

11. Narzędzia wspierające content creation

- Przejście przez Answer The Public, ManyChat, Canva, CapCut

Praktyczna część MASTERCLASS (druga połowa dnia)

12. Nagrywanie i montaż Reels – ćwiczenia „przed kamerą”

- Ustawienia telefonu → światło/dźwięk → nagrywanie
- Montaż krok po kroku w CapCut: cięcia, przejścia, muzyka, elementy tekstowe
- Ćwiczenia w parach, analiza efektów

13. Projektowanie w Canva – tworzenie spójnych okładek

- Style brandingowe: font, kolory, grid, spójność wizualna

14. Przygotowanie publikacyjnej wersji rolki

- Hooki, opis, słowa kluczowe, hashtagi, CTA
- Testy A/B

15. Podsumowanie + Q&A

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
-------------------	------------	-----------------------	---------------------	---------------------	---------------

Brak wyników.

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	4 920,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	273,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	222,22 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje notes, długopis

Warunki uczestnictwa

Każdy uczestnik musi posiadać smartfon oraz notebook/tablet.

W przypadku szkoleń dofinansowanych z Funduszy Europejskich, warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez konkretnego Operatora w danym województwie udzielającego dofinansowanie.

W wypadku szkoleń finansowanych spoza Bazy Usług Rozwojowych do kwoty netto doliczany jest podatek VAT.

Informacje dodatkowe

W wypadku osób spoza Wrocławia i okolic które będą nocować we Wrocławiu pomagamy zorganizować nocleg blisko miejsca szkolenia.

Szkolenie każdego dnia zaczyna się o 9, a kończy o 18, w trakcie szkolenia przewidziano jedną przerwę 30 min. (lunch) oraz dnia 15 minutowe.

Adres

ul. Henryka Michała Kamieńskiego 57

51-124 Wrocław

woj. dolnośląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Grzegorz Kotowski

E-mail kontakt@perfect-glamour.pl

Telefon (+48) 730 926 900