



PROMOTE
Marketing
Internetowy Mariana
Banasiak

★★★★★ 5,0 / 5

11 ocen

Szkolenie media społecznościowe (social media marketing) dla branży deweloperskiej / nieruchomości - strategia rozwoju branży deweloperskiej / nieruchomości na social media z elementami AI

Numer usługi 2026/04/11/193147/3479928

📍 Szczecin

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 20:00 h

📅 14.05.2026 do 15.05.2026

5 000,00 PLN brutto

4 065,04 PLN netto

250,00 PLN brutto/h

203,25 PLN netto/h

233,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Informatyka i telekomunikacja / Internet

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest skierowane do **osób indywidualnych** chcących podnosić swoje kompetencje z własnej inicjatywy, a także do **pracowników i właścicieli firm**, którzy zajmują się promowaniem inwestycji deweloperskiej / nieruchomości lub budowaniem wizerunku firmy z tych branż w mediach społecznościowych bądź chcą rozpocząć pracę w tym obszarze, usługa rozwojowa adresowana również **dla Uczestników projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe**.

- **funkcje** - pracownicy biur nieruchomości / deweloperskich, osoby z działów marketingowych, freelancerzy, wirtualne asystentki, osoby zainteresowane tą tematyką, właściciele, którzy chcą promować samodzielnie swoją inwestycje.
- **doświadczenie** - w szkoleniu mogą wziąć udział zarówno osoby początkujące lub takie, które już miały styczność ze strategią rozwoju w mediach społecznościowych dla branży deweloperskiej / nieruchomości.

Wymagana jest znajomość komputera na poziomie średniozaawansowanym, obsługa kamery aparatu telefonu na poziomie średniozaawansowanym.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

13-05-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

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 do samodzielnego prowadzenia profili firmowych w mediach społecznościowych dla branży deweloperskiej / nieruchomości – w szczególności na Instagramie, Facebooku i TikToku – oraz do planowania strategii marketingowej dla tych biznesów z elementami AI.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje zasady tworzenia treści w social mediach dla branży deweloperskiej / nieruchomości z elementami automatyzacji AI	<p>Określa konstrukcje materiałów promujących, takich jak posta, relacji oraz rolki na Instagramie, Facebooku oraz TikToku (hook, problem/potrzeba odbiorcy, wartość/ rozwiązanie, social proof (opcjonalnie), CTA) uwzględniając specyfikę klienta docelowego.</p> <p>Definiuje formaty treści na mediach społecznościowych za pomocą narzędzi AI (post/karuzela, rolka, relacja).</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
	<p>Wymienia i opisuje podstawowe zasady tworzenia treści w social mediach dla branży deweloperskiej / nieruchomości (spójność, autentyczność, dopasowanie do grupy docelowej, angażujące CTA).</p> <p>Rozróżnia rodzaje treści (edukacyjne, sprzedażowe, wizerunkowe, rozrywkowe) i wskazuje ich zastosowanie dla każdej inwestycji / nieruchomości.</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Dobiera właściwy kanał komunikacji na social media do odbiorcy docelowego dla branży deweloperskiej / nieruchomości za pomocą AI</p>	<p>Wymienia możliwości danego kanału dla każdej inwestycji / nieruchomości.</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
	<p>Rozpoznaje cechy i potrzeby różnych grup odbiorców poszczególnych inwestycji (np. B2B, B2C, lokalni klienci, młodzież, profesjonalści itp.).</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
	<p>Wskazuje, który kanał (Facebook, Instagram, TikTok) jest najefektywniejszy w komunikacji z daną grupą docelową lub dla danej inwestycji.</p> <p>Dobiera format treści (post statyczny/karuzela, wideo, relacja) odpowiedni do wybranego kanału oraz grupy docelowej.</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Stosuje metody komunikacji dopasowane do branży deweloperskiej / nieruchomości za pomocą AI automatyzacji.</p>	<p>Tworzy treści za pomocą AI językiem korzyści dla swojej grupy docelowej oraz konkretnej inwestycji.</p> <p>Uzasadnia wybór kanału komunikacji, odnosząc się do celów biznesowych i specyfiki odbiorców dla konkretnej nieruchomości / inwestycji i tendencji rozwoju AI</p>	<p>Analiza dowodów i deklaracji</p> <p>Analiza dowodów i deklaracji</p>
<p>Cechuje się etyką i dyskrecją</p>	<p>Trzyma się zasad poufności we współpracy ze zleceniodawcami w branży i poza branżą.</p>	<p>Analiza dowodów i deklaracji</p>
<p>Planuje strategię rozwoju na mediach społecznościowych dla branży deweloperskiej / nieruchomości</p>	<p>Określa grupę docelową i jej potrzeby odnośnie różnych inwestycji / nieruchomości.</p> <p>Opracowuje harmonogram działań komunikacyjnych (typy treści, częstotliwość publikacji, kanały) wraz z AI</p>	<p>Analiza dowodów i deklaracji</p> <p>Analiza dowodów i deklaracji</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Montuje rolki / relacje sprzedażowe do mediów społecznościowych za pomocą AI dla branży deweloperskiej / nieruchomości	Przygotowuje jedną rolkę/relację sprzedażową gotową do publikacji dla wybranej inwestycji.	Analiza dowodów i deklaracji
	Dodaje elementy wizualne wzmacniające przekaz (napisy, grafiki, efekty specjalne) za pomocą AI.	Analiza dowodów i deklaracji
	Stosuje CTA (np. „kup teraz”, „zapisz się”, „napisz wiadomość”) dla konkretnej inwestycji oraz grupy docelowej.	Analiza dowodów i deklaracji
	Używa formatów i proporcji zgodnych z wymaganiami platformy (np. 9:16 dla IG/TikTok) dla wybranej inwestycji.	Analiza dowodów i deklaracji
	Stosuje podstawowe zasady psychologii sprzedaży (np. hook na początku, korzyści, wezwanie do działania) uwzględniając specyfikę inwestycji oraz grupy docelowe.	Analiza dowodów i deklaracji
	Tworzy minimum jedną grafikę sprzedażową (za pomocą Canva / Canva AI / Adobe) dostosowaną do wymagań konkretnej platformy (np. kwadrat 1080x1080 px dla Instagrama) oraz strategię inwestycji / konkretnej nieruchomości.	Analiza dowodów i deklaracji
	Stosuje spójność z identyfikacją wizualną marki (kolory, fonty, styl).	Analiza dowodów i deklaracji
	Projektuje grafiki sprzedażowe do mediów społecznościowych za pomocą AI dla branży deweloperskiej / nieruchomości	Umieszcza na grafice kluczowy przekaz sprzedażowy (np. promocję, benefit, USP) uwzględniając specyfikę wybranej inwestycji.
Wyróżnia CTA (np. „Kup teraz”, „Sprawdź ofertę”, „Zapisz się”) dla poszczególnych grup docelowych.		Analiza dowodów i deklaracji
Dbą o czytelność treści i hierarchię wizualną (nagłówki, grafika, CTA).		Analiza dowodów i deklaracji
Uzasadnia wybór elementów graficznych i tekstowych w kontekście grupy docelowej oraz inwestycji / nieruchomości/		Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje raporty dla branży deweloperskiej / nieruchomości oraz prowadzi AI prognozowanie	Odczytuje kluczowe wskaźniki efektywności (np. zasięg, CTR, CPC, konwersje, zaangażowanie) co do konkretnej inwestycji.	Analiza dowodów i deklaracji
	Porównuje dane w czasie (np. tydzień do tygodnia).	Analiza dowodów i deklaracji
	Identyfikuje mocne i słabe strony prowadzonych działań na podstawie raportu branżowego oraz analitycznego. Wyciąga wnioski i proponuje minimum dwa działania optymalizacyjne dla conajmniej 1 jednej inwestycji oraz 1 grupy docelowej.	Analiza dowodów i deklaracji Analiza dowodów i deklaracji

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

Warunki osiągnięcia celu edukacyjnego

Dla osiągnięcia celu edukacyjnego jakim jest Usługa prowadzi do samodzielnego prowadzenia profili na social mediach dla branży deweloperskiej / nieruchomości, w szczególności instagram i facebook, tym planowania strategii marketingowych dla tej branży za pomocą technologii oraz narzędzi AI. W szkoleniu mogą wziąć udział zarówno osoby początkujące lub takie, które już miały styczność ze strategią marketingu internetowego. Wymagana jest znajomość smartfona oraz komputera na poziomie średniozaawansowanym.

Zakres tematyczny

- 8 godzin teorii, 12 godzin praktyki

Warunki organizacyjne

- czas szkolenia podany jest w godzinach dydaktycznych
- przerwy wliczone są w czas trwania usługi
- szkolenie trwa 2 dni
- Walidacja zostanie przeprowadzona na sali na końcu szkolenia: metody walidacji - test teoretyczny z wynikami generowanymi automatycznie, analiza dowodów i deklaracji.
- uczestnicy pracują na własnych telefonach (modele od 2020 roku) oraz komputerach (opcjonalnie).

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 16

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Grupa docelowa dla poszczególnych inwestycji	MARIANA BANASIAK	14-05-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 16 Branding i grafika sprzedażowa dla branży deweloperskiej /nieruchomości	MARIANA BANASIAK	14-05-2026	10:00	11:30	01:30
3 z 16 Wideomarketing oraz storytelling dla branży deweloperskiej /nieruchomości –od nagrania do montażu	MARIANA BANASIAK	14-05-2026	11:30	12:45	01:15
4 z 16 Przerwa	MARIANA BANASIAK	14-05-2026	12:45	13:00	00:15
5 z 16 Psychologia oraz techniki sprzedaży w mediach społecznościowych dla branży nieruchomości /deweloperskiej	MARIANA BANASIAK	14-05-2026	13:00	14:45	01:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 16 Opakowanie profilu dla inwestycji /nieruchomości	MARIANA BANASIAK	14-05-2026	14:45	15:45	01:00
7 z 16 Przerwa	MARIANA BANASIAK	14-05-2026	15:45	16:00	00:15
8 z 16 Analityka oraz prognozowanie działań w social media	MARIANA BANASIAK	14-05-2026	16:00	18:00	02:00
9 z 16 Wideomarketing oraz storytelling dla branży deweloperskiej /nieruchomości –od nagrania do montażu	MARIANA BANASIAK	15-05-2026	09:00	10:00	01:00
10 z 16 Podstawy AI w grafice oraz nagraniach dla branży nieruchomości /deweloperskiej	MARIANA BANASIAK	15-05-2026	10:00	11:00	01:00
11 z 16 Przerwa	MARIANA BANASIAK	15-05-2026	11:00	11:15	00:15
12 z 16 Elementy skutecznego brandingu dla inwestycji - praktyka	MARIANA BANASIAK	15-05-2026	11:15	12:15	01:00
13 z 16 Grafika do celów reklamy inwestycji /nieruchomości w Meta Ads + narzędzia AI	MARIANA BANASIAK	15-05-2026	12:15	13:15	01:00
14 z 16 Przerwa	MARIANA BANASIAK	15-05-2026	13:15	13:30	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 16 Wideo /rolki reklamowe oraz relacje do celów reklamy Meta Ads - narzędzia AI	MARIANA BANASIAK	15-05-2026	13:30	14:30	01:00
16 z 16 Walidacja	-	15-05-2026	14:30	15:00	00:30

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	250,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	203,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

MARIANA BANASIAK

Mariana Banasiak od ponad 10 lat związana jest z branżą marketingową, w tym niemal pół roku pracy jako freelancer. Po tym okresie założyłam własną firmę, którą prowadzę już od 2,5 roku. Posiadam: certyfikat ukończenia szkoły zaocznej, kierunku grafiki komputerowej EITCA, 2019 r., certyfikat od marketera Mirosława Skwarka (2022-2023), szkolenia SEO i web od Dariusza Pichalskiego (2021), certyfikat półrocznej szkoły T-shaped marketingu dla B2B od Mateusza Wyciślika, luty 2025 r.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- prezentacja w wersji elektronicznej dawana na koniec szkolenia.
- na życzenie osoby ze szczególnymi potrzebami dostawca udostępni materiały w formie zapewniającej dostępność.

Informacje dodatkowe

- przed zapisem na szkolenie, prosimy o kontakt z organizatorem
- przerwy są elastyczne dostosowane do uczestników
- podpisana umowa z WUP Toruń, z WUP Szczecin
- zawarta umowa z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe

Adres

ul. Mazurska 13
70-424 Szczecin
woj. zachodniopomorskie

Biuro Gold House nieruchomości Sp. z o.o.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



MARIANA BANASIAK

E-mail banasiak.mariana@gmail.com

Telefon (+48) 533 603 686