



Media Soul Ewa
Napora

★★★★★ 4,9 / 5

15 ocen

Kompleksowy marketing internetowy w salonie beauty, zarządzanie komunikacją oraz wykorzystanie AI i nowych technologii

Numer usługi 2026/04/11/165830/3480164

📍 Warszawa

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🕒 50:00 h

📅 16.06.2026 do 01.07.2026

15 000,00 PLN brutto

15 000,00 PLN netto

300,00 PLN brutto/h

300,00 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do właścicieli oraz pracowników mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z branży beauty (m.in. salony kosmetyczne, gabinety estetyczne), odpowiedzialnych za marketing, komunikację z klientem oraz rozwój działalności.

Szkolenie dedykowane jest osobom, które:

- chcą zwiększyć liczbę klientów poprzez działania marketingowe online
- odpowiadają za prowadzenie mediów społecznościowych i komunikację z klientami
- chcą nauczyć się tworzyć i optymalizować stronę internetową
- planują wdrożyć reklamy internetowe (Google Ads, Meta Ads)
- chcą wykorzystywać narzędzia AI i automatyzacje w codziennej pracy
- dążą do usprawnienia procesów i zwiększenia efektywności działań

Usługa jest szczególnie rekomendowana dla osób, które chcą rozwijać kompetencje cyfrowe, wdrażać nowe technologie oraz zwiększać konkurencyjność swojej firmy na rynku lokalnym.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

5

Data zakończenia rekrutacji

12-06-2026

Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Liczba godzin usługi

50

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest nabycie praktycznych umiejętności w zakresie marketingu internetowego, komunikacji oraz wykorzystania AI i narzędzi cyfrowych w działalności firmy, umożliwiającym samodzielne planowanie i realizację działań marketingowych oraz wdrażanie rozwiązań w obszarze transformacji cyfrowej i kompetencji ekologicznych

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Wiedza:</p> <p>Uczestnik:</p> <p>zna zasady marketingu internetowego w branży beauty rozumie proces pozyskiwania klienta online zna podstawy SEO, reklam internetowych oraz automatyzacji rozumie zastosowanie narzędzi AI w marketingu i zarządzaniu</p>	<p>poprawność odpowiedzi w teście wiedzy znajomość pojęć i narzędzi marketingowych umiejętność wyboru właściwych rozwiązań osiągnięcie min. 60% poprawnych odpowiedzi</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Umiejętności:</p> <p>Uczestnik:</p> <p>planuje i realizuje działania marketingowe w internecie tworzy i optymalizuje stronę internetową pod kątem konwersji prowadzi działania SEO i zwiększa widoczność firmy w Google tworzy i optymalizuje kampanie reklamowe (Google Ads, Meta Ads) prowadzi komunikację w mediach społecznościowych tworzy kampanie e-mail marketingowe wykorzystuje narzędzia AI do tworzenia treści i automatyzacji wdraża automatyzacje marketingowe i organizacyjne analizuje wyniki działań i podejmuje decyzje na ich podstawie</p>	<p>poprawność odpowiedzi w teście wiedzy znajomość pojęć i narzędzi marketingowych umiejętność wyboru właściwych rozwiązań osiągnięcie min. 60% poprawnych odpowiedzi</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Kompetencje społeczne:</p> <p>Uczestnik:</p> <p>samodzielnie organizuje działania marketingowe komunikuje się skutecznie z klientami dostosowuje działania do zmieniających się warunków rynkowych wykazuje gotowość do wdrażania nowych technologii</p>	<p>poprawność odpowiedzi w teście wiedzy znajomość pojęć i narzędzi marketingowych umiejętność wyboru właściwych rozwiązań osiągnięcie min. 60% poprawnych odpowiedzi</p>	<p>Test teoretyczny</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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Program szkolenia:

Marketing internetowy w branży beauty

- analiza rynku i konkurencji
- określenie grupy docelowej
- planowanie działań marketingowych

Strona internetowa i optymalizacja konwersji (CRO)

- podstawy projektowania stron (UX/UI)
- optymalizacja strony pod kątem sprzedaży
- analiza zachowań użytkowników

SEO lokalne i widoczność w Google

- optymalizacja strony internetowej
- wizytówka Google i pozycjonowanie lokalne
- dobór słów kluczowych

Reklamy internetowe (Google Ads i Meta Ads)

- tworzenie kampanii reklamowych
- targetowanie klientów
- optymalizacja budżetu i wyników

Social media i komunikacja z klientem

- prowadzenie profili w mediach społecznościowych
- tworzenie treści marketingowych
- budowanie relacji z klientami

Newsletter i e-mail marketing

- budowanie bazy klientów
- tworzenie kampanii e-mail
- komunikacja i utrzymanie relacji

AI i automatyzacje w marketingu

- wykorzystanie narzędzi AI w tworzeniu treści
- automatyzacja działań marketingowych
- optymalizacja pracy i procesów

Zarządzanie działaniami marketingowymi i organizacja pracy

- planowanie działań marketingowych
- wykorzystanie narzędzi cyfrowych
- optymalizacja procesów w firmie

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 14

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 14 Marketing internetowy w branży beauty	EWA NAPORA	16-06-2026	10:00	14:00	04:00	Tak
2 z 14 Strona internetowa i optymalizacja konwersji (CRO)	EWA NAPORA	17-06-2026	10:00	14:00	04:00	Nie
3 z 14 Strona internetowa i optymalizacja konwersji (CRO)	EWA NAPORA	18-06-2026	10:00	14:00	04:00	Nie

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
4 z 14 SEO lokalne i widoczność w Google	EWA NAPORA	18-06-2026	10:00	14:00	04:00	Nie
5 z 14 SEO lokalne i widoczność w Google	EWA NAPORA	19-06-2026	10:00	14:00	04:00	Nie
6 z 14 Reklamy internetowe (Google Ads i Meta Ads)	EWA NAPORA	22-06-2026	10:00	14:00	04:00	Nie
7 z 14 Reklamy internetowe (Google Ads i Meta Ads)	EWA NAPORA	23-06-2026	10:00	14:00	04:00	Nie
8 z 14 Social media i komunikacja z klientem	EWA NAPORA	24-06-2026	10:00	14:00	04:00	Nie
9 z 14 Social media i komunikacja z klientem	EWA NAPORA	25-06-2026	10:00	14:00	04:00	Nie
10 z 14 Social media i komunikacja z klientem	EWA NAPORA	26-06-2026	10:00	14:00	04:00	Nie
11 z 14 Newsletter i e-mail marketing	EWA NAPORA	29-06-2026	10:00	14:00	04:00	Nie
12 z 14 AI i automatyzacje w marketingu	EWA NAPORA	30-06-2026	10:00	13:00	03:00	Nie

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
13 z 14 Zarządzanie działaniami marketingowymi i organizacja pracy	EWA NAPORA	01-07-2026	10:00	12:00	02:00	Tak
14 z 14 Test teoretyczny - walidacja	-	01-07-2026	12:00	13:00	01:00	Tak

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	15 000,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	15 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	300,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	300,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

EWA NAPORA

Właściciel agencji marketingowej i firmy szkoleniowej Media Soul, trener, nauczyciel dyplomowany, marketingowiec z wieloletnim doświadczeniem, trener technologii cyfrowych w tym AI.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

materiały w postaci elektronicznej

Warunki techniczne

Google Meet

Adres

ul. Poprawna 166S
03-984 Warszawa
woj. mazowieckie

Kontakt



Ewa Napora

E-mail ewa.napora@gmail.com

Telefon (+48) 509 869 977