



Szkolenie media społecznościowe (social media marketing) - strategia rozwoju na social media z elementami AI

Numer usługi 2026/04/22/193147/3505448

20 000,00 PLN brutto
 20 000,00 PLN netto
 200,00 PLN brutto/h
 200,00 PLN netto/h
 233,33 PLN cena rynkowa ⓘ

PROMOTE

Marketing

Internetowy Mariana

Banasiak

★★★★★ 5,0 / 5

11 ocen

📍 Zakopane

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 100:00 h

📅 24.08.2026 do 03.09.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Informatyka i telekomunikacja / Internet

Grupa docelowa usługi

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

- **funkcje** - pracownicy, 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.

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

23-08-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

100

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego prowadzenia profili firmowych w mediach społecznościowych – 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 z elementami automatyzacji AI	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.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Definiuje formaty treści na mediach społecznościowych za pomocą narzędzi AI (post/karuzela, rolka, relacja). Wymienia i opisuje podstawowe zasady tworzenia treści w social mediach (spójność, autentyczność, dopasowanie do grupy docelowej, angażujące CTA).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia rodzaje treści (edukacyjne, sprzedażowe, wizerunkowe, rozrywkowe) i wskazuje ich zastosowanie dla każdej inwestycji / nieruchomości.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Dobiera właściwy kanał komunikacji na social media do odbiorcy docelowego dla swojej branży za pomocą AI	Wymienia możliwości każdego kanału promowania swojego biznesu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozpoznaje cechy i potrzeby różnych grup odbiorców dla poszczególnych postów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	<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>
Stosuje metody komunikacji dopasowane do branży za pomocą AI automatyzacji.	Tworzy treści za pomocą AI językiem korzyści dla swojej grupy docelowej.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Uzasadnia wybór kanału komunikacji, odnosząc się do celów biznesowych i specyfiki odbiorców i tendencji rozwoju AI.	Prezentacja
Stosuje zasady ochrony danych osobowych i poufności w działaniach marketingowych	Trzyma się zasad poufności we współpracy ze zleceniodawcami w branży i poza branżą.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	<p>Określa grupę docelową i jej potrzeby odnośnie różnych celów.</p> <p>Opracowuje harmonogram działań komunikacyjnych (typy treści, częstotliwość publikacji, kanały) wraz z AI</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> <p>Prezentacja</p>

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

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

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, 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

17,5 godzin teorii, 81 godziny praktyki, 1,5 godziny walidacji

Warunki organizacyjne

- czas szkolenia podany jest w godzinach dydaktycznych
- szkolenie trwa 9 dni

Walidacja zostanie przeprowadzona na sali na końcu szkolenia. Metody walidacji:

- test teoretyczny z wynikami generowanymi automatycznie,
- zadania praktyczne (opracowanie strategii, przygotowanie treści i materiałów),
- analizę dowodów i deklaracji,
- obserwację w warunkach rzeczywistych (w trakcie wykonywania zadań przez uczestnika),
- prezentację rezultatów pracy uczestnika (np. strategii lub materiału marketingowego).

Uczestnicy pracują na własnych telefonach (modele od 2020 roku) oraz komputerach (opcjonalnie).

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 28

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 28 Wprowadzenie + social media w biznesie (teoria)	MARIANA BANASIAK	24-08-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 28 Podstawy tworzenia treści (teoria)	MARIANA BANASIAK	24-08-2026	11:00	13:00	02:00
3 z 28 Konstrukcja treści (teoria + praktyka)	MARIANA BANASIAK	24-08-2026	13:15	15:15	02:00
4 z 28 Psychologia sprzedaży (teoria + praktyka)	MARIANA BANASIAK	24-08-2026	15:15	17:30	02:15
5 z 28 Formaty treści i AI (teoria + praktyka)	MARIANA BANASIAK	25-08-2026	09:00	11:00	02:00
6 z 28 Grupy docelowe (teoria + praktyka)	MARIANA BANASIAK	25-08-2026	11:00	13:00	02:00
7 z 28 Kanały komunikacji (teoria)	MARIANA BANASIAK	25-08-2026	13:15	15:15	02:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 28 Dobór kanałów (praktyka)	MARIANA BANASIAK	25-08-2026	15:15	18:15	03:00
9 z 28 Strategia marketingowa – część 1 (praktyka)	MARIANA BANASIAK	26-08-2026	09:00	12:00	03:00
10 z 28 Strategia marketingowa – część 2 (praktyka)	MARIANA BANASIAK	26-08-2026	12:15	15:15	03:00
11 z 28 Planowanie komunikacji (praktyka)	MARIANA BANASIAK	26-08-2026	15:30	19:00	03:30
12 z 28 Tworzenie treści (praktyka)	MARIANA BANASIAK	27-08-2026	09:00	12:00	03:00
13 z 28 Copywriting sprzedażowy (praktyka)	MARIANA BANASIAK	27-08-2026	12:15	15:15	03:00
14 z 28 CTA i język korzyści (praktyka)	MARIANA BANASIAK	27-08-2026	15:30	19:00	03:30
15 z 28 Tworzenie rolek i relacji (praktyka)	MARIANA BANASIAK	28-08-2026	09:00	12:00	03:00
16 z 28 Tworzenie rolek i relacji (praktyka)	MARIANA BANASIAK	28-08-2026	12:15	14:15	02:00
17 z 28 Montaż wideo (praktyka)	MARIANA BANASIAK	28-08-2026	14:30	18:00	03:30
18 z 28 Grafiki sprzedażowe (praktyka)	MARIANA BANASIAK	29-08-2026	09:00	12:00	03:00
19 z 28 Grafiki sprzedażowe (praktyka)	MARIANA BANASIAK	29-08-2026	12:15	15:45	03:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
20 z 28 Canva / AI (praktyka)	MARIANA BANASIAK	29-08-2026	16:00	19:00	03:00
21 z 28 Branding i spójność wizualna (teoria + praktyka)	MARIANA BANASIAK	30-08-2026	09:00	12:00	03:00
22 z 28 Branding i spójność wizualna (teoria + praktyka)	MARIANA BANASIAK	30-08-2026	12:15	14:15	02:00
23 z 28 Elementy graficzne i komunikacyjne (praktyka)	MARIANA BANASIAK	30-08-2026	14:30	18:30	04:00
24 z 28 KPI i analiza danych (teoria)	MARIANA BANASIAK	31-08-2026	09:00	11:00	02:00
25 z 28 Analiza raportów (praktyka)	MARIANA BANASIAK	31-08-2026	11:00	13:00	02:00
26 z 28 Optymalizacja działań (praktyka)	MARIANA BANASIAK	31-08-2026	13:15	15:30	02:15
27 z 28 Powtórzenie + przygotowanie projektu (praktyka)	MARIANA BANASIAK	01-09-2026	09:00	13:00	04:00
28 z 28 Walidacja efektów uczenia się (test + zadanie praktyczne + obserwacja w warunkach rzeczywistych + prezentacja)	-	01-09-2026	13:30	15:00	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	20 000,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	20 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	200,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	200,00 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
- 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. Jagiellońska 29
34-500 Zakopane
woj. małopolskie

Sala wykładowa hotelu Aquarion Zakopane

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



MARIANA BANASIAK

E-mail banasiak.mariana@gmail.com

Telefon (+48) 533 603 686