

## Social Media dla Masażystów – skuteczna promocja i sprzedaż usług masażu online

Numer usługi 2026/04/23/196025/3508555

1 500,00 PLN brutto

1 500,00 PLN netto

93,75 PLN brutto/h

93,75 PLN netto/h

128,21 PLN cena rynkowa ⓘ

EUROPEJSKIE  
CENTRUM  
EDUKACYJNO-  
SZKOLENIOWE  
"VADEMECUM"  
BOŻENA WĘCKA

★★★★★ 4,7 / 5

4 oceny

📍 Nysa

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 16:00 h

📅 01.08.2026 do 01.08.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Inne / Edukacja
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>Usługa skierowana jest do masażystów, fizjoterapeutów oraz osób świadczących usługi masażu, które chcą rozwijać swoją działalność poprzez wykorzystanie social media.</p> <p>Szkolenie dedykowane jest osobom:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• prowadzącym działalność w branży masażu,</li> <li>• planującym pozyskiwać klientów poprzez internet,</li> <li>• chcącym uporządkować i usprawnić swoje działania marketingowe,</li> <li>• na poziomie podstawowym lub średniozaawansowanym.</li> </ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	8
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	25-07-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem usługi jest przygotowanie uczestników do samodzielnego i świadomego wykorzystywania social media do promocji oraz sprzedaży usług masażu.

Szkolenie rozwija kompetencje w zakresie planowania komunikacji, tworzenia treści oraz prowadzenia działań sprzedażowych w kanałach online.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozumie wykorzystanie social media w usługach masażu	Wyjaśnia cele i podstawowe zasady obecności w social media	Test teoretyczny
Tworzy prostą strategię i plan komunikacji	Określa grupę docelową, typy treści i harmonogram	Analiza dowodów i deklaracji
Tworzy treści do social media	Przygotowuje zdjęcia, video i teksty do publikacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
Stosuje podstawy sprzedaży w social media	Tworzy komunikaty sprzedażowe i prowadzi rozmowę z klientem	Obserwacja w warunkach symulowanych
Analizuje profil i planuje działania	Wskazuje błędy i przygotowuje plan wdrożenia	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

Liczba godzin szkolenia: 8 h dydaktycznych ( 1h dydaktyczna = 45 minut)

## **Blok 1 – Social Media dla Masażystów**

- Wstęp do wiedzy o social mediach i podstawy budowania społeczności wokół marki
- Dlaczego social media są kluczowe w usługach masażu
- Specyfika klienta dla usług masażu
- Personal branding w branży beauty
- Instagram, Facebook, TikTok – specyfika aplikacji
- Aktualne trendy w social mediach (algorytmy, short video, autentyczność, UGC)
- Przykłady dobrych i złych profili z branży
- Zadanie praktyczne podsumowujące blok

## **Blok 2 – Planowanie publikacji w social mediach**

- Strategia obecności w social mediach i style komunikacji
- Rodzaje narzędzi i treści w mediach społecznościowych
- Evergreeny vs trendy
- Research pomysłów i analiza konkurencji
- Narzędzia do planowania treści
- Częstotliwość publikacji
- Tworzenie tygodniowego planu komunikacji

## **Blok 3 – Tworzenie treści (praktyka)**

- Narzędzia pomocne w tworzeniu treści (przydatne aplikacje)
- Kreatywny copywriting - jak pisać posty?
- Zadanie praktyczne: pisanie posta
- Zadanie praktyczne: tworzenie grafik
- Planowanie nagrań - jak rozplanować sobie nagrywanie filmów na potrzeby social mediów?
- Wizerunek klienta / RODO
- Zadanie praktyczne: tworzenie video (nagrania i montaż)
- Feedback powstałych prac

## **Blok 4 – Sprzedaż usług masażu przez social media**

- Lejek sprzedażowy usług masażu
- Reklamy płatne:
- Rodzaje reklam płatnych w social mediach
- Targetowanie lokalne
- Budżet na start
- Booksy
- Google Maps / Review
- DM jako kanał sprzedaży
- Najczęstsze błędy sprzedażowe
- Zadanie praktyczne podsumowujące blok

## **Blok 5 (BONUS) - Audyt profili**

- Audyt profili uczestników - omawianie dobrych stron i szans na rozwój
- Autokorekta - plan zmian do wdrożenia po kursie

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 9

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 9</b> Moduł 1 - Social Media dla Masażystów	KAMILA WĘCKA	01-08-2026	09:00	09:45	00:45
<b>2 z 9</b> Moduł 2 - Planowanie publikacji w social mediach	KAMILA WĘCKA	01-08-2026	09:45	10:30	00:45
<b>3 z 9</b> Przerwa	KAMILA WĘCKA	01-08-2026	10:30	10:40	00:10
<b>4 z 9</b> Moduł 3- Tworzenie treści (praktyka) cz.1	KAMILA WĘCKA	01-08-2026	10:40	11:25	00:45
<b>5 z 9</b> Moduł 4 - Sprzedaż usług masażu przez social media	KAMILA WĘCKA	01-08-2026	12:20	13:05	00:45
<b>6 z 9</b> Moduł 5 - Audyt profili	KAMILA WĘCKA	01-08-2026	13:05	13:50	00:45
<b>7 z 9</b> Przerwa	KAMILA WĘCKA	01-08-2026	13:50	14:00	00:10
<b>8 z 9</b> Egzamin	KAMILA WĘCKA	01-08-2026	14:00	14:45	00:45
<b>9 z 9</b> Walidacja	-	01-08-2026	14:45	15:30	00:45

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	1 500,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	1 500,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	93,75 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	93,75 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

**KAMILA WĘCKA**

Szkolenia: marketing, social media, PR

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują długopisy i notesy do prowadzenia notatek

Po zakończeniu kursu niezbędne materiały zostaną przekazane w formie elektronicznej w pliku pdf

### Warunki uczestnictwa

Przed dokonaniem zapisu na usługę wymagany jest kontakt z Organizatorem celem potwierdzenia wolnych miejsc. Po potwierdzeniu dostępności miejsc można dokonać zapisu na usługę poprzez BUR.

#### Potwierdzenie uczestnictwa i frekwencji

- Obecność uczestników potwierdzana jest **na liście obecności** w każdym dniu zajęć.
- Warunkiem otrzymania zaświadczenia o ukończeniu szkolenia jest **udział w co najmniej 80% godzin dydaktycznych**.
- Nieobecności przekraczające 20% czasu zajęć wymagają **uzupełnienia treści poprzez indywidualny kontakt lub sesję uzupełniającą** z trenerem.

## Informacje dodatkowe

Organizator kursu zapewnia bufet kawowy podczas przerw.

Organizator kursu nie pokrywa kosztów dojazdu i kosztów noclegów.

#### Metody dydaktyczne

- warsztat praktyczny,
- praca indywidualna i w parach,
- analiza przykładów,
- dyskusja moderowana,
- ćwiczenia z użyciem smartfona i komputera

#### Środki dydaktyczne

- smartfony uczestników,
- dostęp do internetu,
- przykładowe profile beauty,
- karta pracy (content plan, checklisty),
- rzutnik / ekran (opcjonalnie).

Świadczenie usług zwolnione z podatku VAT na podstawie art. 113 ust. 1.

# Adres

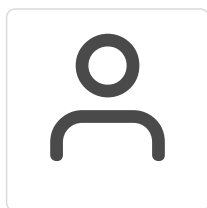
ul. Poznańska 1  
48-300 Nysa  
woj. opolskie

ECES Vademecum prowadzi swoją działalność w pełni zmodernizowanym budynku w Nysie, położonym przy ulicy Poznańskiej 1. Nasza przestronna siedziba rozciąga się na trzech kondygnacjach i została zaprojektowana z myślą o maksymalnym komforcie oraz efektywności nauki. Słuchacze mają do dyspozycji bogato wyposażoną bazę dydaktyczną: Duże sale audytoryjne: 2 sale mieszczące odpowiednio 84 i 88 osób. Sale wykładowe: 6 sal wykładowych, każda dla 40-46 osób, wyposażonych w projekторы multimedialne. Sale ćwiczeniowe: 6 mniejszych sal do pracy w grupach (20-26 miejsc). Pracownie specjalistyczne: doskonale wyposażone pracownie przedmiotowe do zajęć praktycznych: terapii zajęciowej, medycznych, kosmetycznych i innych. Budynek posiada także sale do prowadzenia zajęć zdalnych: 13 dedykowanych sal do prowadzenia zajęć w trybie zdalnym. Teren obiektu jest w pełni ogrodzony i zagospodarowany, a budynek uzupełniają funkcjonalne pomieszczenia administracyjne.

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

## Kontakt



**mgr Justyna Siwek**

**E-mail** [kursy@vademecum.nysa.pl](mailto:kursy@vademecum.nysa.pl)

**Telefon** (+48) 727 550 651