



Skuteczny marketing internetowy i dochodowa marka osobista w social mediach z wykorzystaniem sztucznej inteligencji.

Numer usługi 2026/04/23/197804/3509592

5 535,00 PLN brutto

4 500,00 PLN netto

263,57 PLN brutto/h

214,29 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

BIZNESMEN.TV

SPÓŁKA Z

OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIĄ

★★★★★ 4,8 / 5

78 ocen

📍 Leszno

🏠 Usługa szkoleniowa

📺 stacjonarna

🕒 21:00 h

📅 21.11.2026 do 22.11.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

- osoby rozpoczynające karierę w marketingu
- specjaliści marketingu, social media menedżerowie
- specjaliści ds. marketingu internetowego i social mediów
- osoby budujące markę osobistą lub ekspercką
- twórcy internetowi, freelancerzy, montażyści, osoby tworzące content
- osoby zainteresowane praktycznym wykorzystaniem narzędzi AI w marketingu
- osoby chcące zwiększyć widoczność, pozyskiwać zapytania i klientów z sieci
- osoby, które chcą budować profesjonalną komunikację online i skalować swoją obecność
- osoby, które chcą nauczyć się działań z wykorzystaniem marketingu internetowego
- osoby, które chcą wykorzystać marketing internetowy i social media w codziennej pracy
- osoby, które chcą wykorzystać marketing internetowy i social media w poszukiwaniu pracy

Usługa rozwojowa adresowana również dla Uczestników projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

20-11-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do samodzielnego projektowania, tworzenia i publikowania skutecznych treści w mediach społecznościowych oraz planowania, prowadzenia i monitorowania działań marketingowych z wykorzystaniem narzędzi sztucznej inteligencji. Uczestnicy uczą się tworzyć strategię komunikacji i system produkcji treści, analizować parametry oraz planować efektywne kampanie reklamowe zwiększające sprzedaż. Uczestnicy rozwijają kompetencje zwiększające ich wartość na rynku pracy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje znaczenie social mediów i mechanik platform	Poprawnie opisuje rolę platform takich jak Facebook, Instagram, YouTube, TikTok w budowaniu strategii marketingowej i wyjaśnia modele uwagi i zachowania odbiorców	Test teoretyczny
Analizuje podstawowe parametry treści wideo	Poprawnie analizuje algorytmy i parametry: - CTR - retencja - watch time - pacing - hook	Test teoretyczny
Optymalizuje profil w social mediach	Optymalizuje profil na platformach social mediów: - biogram - Call To Action - spójność graficzna profilu	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Tworzy projekt materiału wideo wykorzystując wybrany model AI	Wykorzystując wybrany model AI opracowuje projekt skutecznego materiału wideo w oparciu o: - hook - rozwinięcie - Call To Action	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Stosuje podstawowe zasady nagrań wideo i ustawień sprzętu	Stosuje podstawowe zasady nagrań wideo i ustawień sprzętu: - światło - dźwięk - tło - formaty; pionowy i poziomy	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Tworzy materiał wideo	Przygotowuje scenariusz i nagrywa materiał wideo oraz analizuje nagranie i wskazuje elementy do poprawy skuteczności	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Projektuje lejek sprzedażowy w marketingu internetowym	Poprawnie projektuje schemat lejka sprzedażowego w oparciu o elementy: - źródło ruchu - landing page - formularz zapisu	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Charakteryzuje zasady działania reklam w systemie Meta (Facebook, Instagram)	Charakteryzuje elementy kampanii reklamowej: - cele reklamowe - budżet - grupę odbiorców - kreacje reklamowe - menedżer zdarzeń - pixel i konwersje	Test teoretyczny
Dobiera odpowiednie typy kampanii reklamowych do celów marketingowych	Tworzy kampanie reklamowe w menedżerze reklam na zbieranie kontaktów w systemie Meta: - landing page - formularz błyskawiczny - konwersacje w Messenger i WhatsApp	Test teoretyczny
Efektywnie współpracuje w zespole	Komunikuje się jasno, przejmuje obowiązki, wspiera zespół, stosuje się do procedur i określonych norm	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?

Program

Moduł I. Wprowadzenie do social mediów - teoria

- znaczenie social mediów w marketingu
- platformy i ich rola: Facebook, Instagram, YouTube, TikTok
- modele uwagi i zachowania użytkowników
- marka firmowa i marka osobista
- najczęstsze błędy w publikowaniu treści

Moduł II. Algorytmy i mechanika platform - teoria

- algorytmy i ocena treści wideo
- batch testing
- CTR, retencja, watch time, pacing, hook

Moduł III. Optymalizacja profilu w social mediach - praktyka

- zoptymalizowanie profilu
- BIO
- Call To Action
- spójność graficzna profilu

Moduł IV: Scenariusze rolek i tworzenie treści z wykorzystaniem AI – praktyka

- struktura skutecznej rolki (hook, rozwinięcie, Call To Action)
- wykorzystanie AI do generowania pomysłów na treści
- tworzenie prostych scenariuszy wideo z pomocą AI

Moduł V: Podstawowe zasady nagrań wideo i ustawień sprzętu- teoria

- najczęstsze bariery przed nagrywaniem wideo
- nagrywanie „wystarczająco dobrze”, a nie perfekcyjnie
- podstawy techniczne nagrywania telefonem
- światło, dźwięk, tło – optymalne ustawienia
- umiejscowienie formatów; pionowego i poziomego

Moduł VI: Nagrywanie i analiza treści - praktyka

- przygotowanie scenariusza rolki
- nagranie rolki na podstawie scenariusza
- analiza nagranych materiałów
- wskazówki do poprawy skuteczności treści

Moduł VII. Zbieranie kontaktów do bazy danych - praktyka

- schemat działania lejka sprzedażowego w marketingu internetowym
- tworzenie landing page w celu pozyskiwania danych
- tworzenie formularza zapisu

Moduł VIII. Zasady tworzenia reklam w META - teoria

- formaty reklam i rola AI przy tworzeniu: grafika, wideo
- cele reklamowe, budżet, grupa odbiorców, kreacje, pixel, menedżer zdarzeń, konwersja

Moduł IX. Skuteczna kampanie reklamowe w marketingu internetowym - teoria

- promowanie postów na Facebooku i Instagramie
- kampania na zbieranie kontaktów w systemie Meta – landing page
- kampania na zbieranie kontaktów w systemie Meta – formularz błyskawiczny
- kampania na zbieranie kontaktów – konwersacje w Messenger i WhatsApp

CZAS TRWANIA USŁUGI ROZWOJOWEJ

Szkolenie trwa 21 godzin dydaktycznych.

Przerwy i egzamin wewnętrzny wliczone są w czas trwania usługi.

Szkolenie zawiera 10 i 1/3 godzin dydaktycznych teorii, 7 i 1/3 godzin dydaktycznych praktyki.

SPRAWDZANIE OBECNOŚCI UCZESTNIKÓW

Obecność uczestników potwierdzana jest poprzez podpis na liście obecności.

WARUNKI TECHNICZNE I ORGANIZACYJNE

Zajęcia odbywają się w profesjonalnie przygotowanej, wyposażonej sali szkoleniowej; m.in. w projektor / wyświetlacz obrazu i sieć WI-FI.

Ćwiczenia praktyczne

Kursanci pracują indywidualnie, w dwu, trzy lub czteroosobowych grupach. Metody interaktywne; prezentacja, dyskusja w grupie.

Uczestnicy realizują część praktyczną szkolenia z wykorzystaniem własnych urządzeń mobilnych (smartfonów) umożliwiających nagrywanie i montaż materiałów wideo - minimalne wymagania techniczne urządzeń mobilnych to system Android / iOS oraz możliwość instalacji aplikacji wykorzystywanych podczas szkolenia - urządzenia mobilne nie są zapewniane przez organizatora.

KOMPETENCJE I UMIEJĘTNOŚCI:

- analiza algorytmów
- planowanie strategii social media
- tworzenie treści marketingowych
- analiza algorytmów platform
- projektowanie materiałów wideo
- optymalizacja profili firmowych
- planowanie komunikacji marketingowej
- budowanie lejków marketingowych
- tworzenie kampanii reklamowych Meta
- wykorzystanie AI w marketingu
- analiza skuteczności działań marketingowych
- umiejętność współpracy w zespole

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Moduł I. Wprowadzenie do social mediów	Mikołaj Wojciechowski	21-11-2026	08:00	10:30	02:30
2 z 15 Przerwa	Mikołaj Wojciechowski	21-11-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Moduł II. Algorytmy i mechanika platform	Mikołaj Wojciechowski	21-11-2026	10:45	12:00	01:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 15 Przerwa	Mikołaj Wojciechowski	21-11-2026	12:00	12:45	00:45
5 z 15 Moduł III. Optymalizacja profilu w social mediach	Mikołaj Wojciechowski	21-11-2026	12:45	14:00	01:15
6 z 15 Moduł IV: Scenariusze rolek i tworzenie treści z wykorzystaniem AI	Mikołaj Wojciechowski	21-11-2026	14:00	15:30	01:30
7 z 15 Moduł V: Podstawowe zasady nagrań wideo i ustawień sprzętu	Mikołaj Wojciechowski	21-11-2026	15:30	16:00	00:30
8 z 15 Moduł V: Podstawowe zasady nagrań wideo i ustawień sprzętu	Mikołaj Wojciechowski	22-11-2026	08:00	09:00	01:00
9 z 15 Moduł VI: Nagrywanie i analiza treści	Mikołaj Wojciechowski	22-11-2026	09:00	10:30	01:30
10 z 15 Przerwa	Mikołaj Wojciechowski	22-11-2026	10:30	10:45	00:15
11 z 15 Moduł VII. Zbieranie kontaktów do bazy danych	Mikołaj Wojciechowski	22-11-2026	10:45	12:00	01:15
12 z 15 Przerwa	Mikołaj Wojciechowski	22-11-2026	12:00	12:45	00:45
13 z 15 Moduł VIII. Zasady tworzenia reklam w META	Mikołaj Wojciechowski	22-11-2026	12:45	13:45	01:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 15 Moduł IX. Skuteczna kampanie reklamowe w marketingu internetowym	Mikołaj Wojciechowski	22-11-2026	13:45	15:15	01:30
15 z 15 Moduł X. Egzamin wewnętrzny	-	22-11-2026	15:15	15:45	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	5 535,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	263,57 PLN
Koszt osobogodziny netto	214,29 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mikołaj Wojciechowski

Specjalista marketingu, współtwórca marki BiznesMEN.TV, producent wideo i ekspert w obszarze krótkich form oraz strategii komunikacji w mediach społecznościowych. Od kilku lat projektuje i realizuje kampanie dla firm, buduje kompleksowe systemy publikacji oraz tworzy treści na TikToka, YouTube, Instagram i Facebook, pomagając markom docierać do większej liczby odbiorców i zwiększać sprzedaż.

Na co dzień pracuje z przedsiębiorcami, twórcami i markami, dla których tworzy strategie komunikacji, systemy treści, kampanie reklamowe i materiały wideo – od krótkich dynamicznych form, po dłuższe materiały dokumentalne i edukacyjne. Łączy kompetencje kreatywne z analitycznym podejściem do danych, dzięki czemu skutecznie przekłada wiedzę o algorytmach, trendach i zachowaniach użytkowników na realne wyniki biznesowe.

Specjalizuje się w budowaniu rozpoznawalności marek osobistych oraz firmowych poprzez przemyślane systemy publikacji, storytelling i optymalizację treści pod konkretne platformy. Regularnie rozwija swoje kompetencje, łącząc praktykę, analizę danych oraz doświadczenie zdobywane w pracy nad wieloma projektami jednocześnie. Doświadczenie zdobyte nie wcześniej niż 5 lat temu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- skrypt szkoleniowy

Informacje dodatkowe

Walidację usługi przeprowadza Kamil Karolczyk.

Frekwencja min 80 %.

Podstawy prawne zwolnienia z VAT:

1. Rozporządzenie Ministra Finansów z dn. 20.12.2013 r. paragraf 3 ust 1 pkt.14. Zwalnia się od podatku usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, finansowane w co najmniej 70 % ze środków publicznych oraz świadczenie usług i dostawę towarów ściśle z tymi usługami związane.

Informacje o umowach z operatorami:

Zawarto umowę z WUP w Szczecinie w ramach Projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe.

Adres

ul. Spółdzielcza 2E

64-100 Leszno

woj. wielkopolskie

K&K Group

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



KAMIL KAROLCZYK

E-mail karolczyk.kamil@gmail.com

Telefon (+48) 795 520 051