



Strategia Social Media dla Siłowni i Klubów Fitness – sprzedaż kartonów przez media społecznościowe

Numer usługi 2026/04/26/196025/3514068

1 500,00 PLN brutto
 1 500,00 PLN netto
 187,50 PLN brutto/h
 187,50 PLN netto/h
 128,21 PLN cena rynkowa ⓘ

EUROPEJSKIE
 CENTRUM
 EDUKACYJNO-
 SZKOLENIOWE
 "VADEMECUM"
 BOŻENA WĘCKA

★★★★★ 4,7 / 5

4 oceny

📍 Nysa
 🏠 Usługa szkoleniowa
 📄 stacjonarna
 🕒 08:00 h
 📅 06.06.2026 do 06.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Grupa docelowa usługi	<p>Usługa skierowana jest do:</p> <ul style="list-style-type: none"> • właścicieli siłowni i klubów fitness • managerów klubów fitness • trenerów personalnych budujących markę • osób odpowiedzialnych za marketing w klubach fitness <p>Nie są wymagane wcześniejsze kwalifikacje specjalistyczne. Usługa skierowana jest do:</p> <ul style="list-style-type: none"> • właścicieli siłowni i klubów fitness • managerów klubów fitness • trenerów personalnych budujących markę • osób odpowiedzialnych za marketing w klubach fitness <p>Nie są wymagane wcześniejsze kwalifikacje specjalistyczne.</p>
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	30-05-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8

Cel

Cel edukacyjny

Celem usługi jest nabycie przez uczestników umiejętności planowania i wdrażania skutecznej strategii social media, która wspiera sprzedaż karnetów oraz pozyskiwanie klientów dla siłowni lub klubu fitness

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozumie klienta fitness i jego potrzeby	Wskazuje główne segmenty klientów oraz ich motywacje	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Identyfikuje błędy w komunikacji social media	Wymienia najczęstsze błędy i ich wpływ na sprzedaż	Analiza dowodów i deklaracji
Tworzy strategię marketingową dla klubu fitness	Opracowuje podstawowe elementy strategii (cel, grupa, komunikacja)	Prezentacja
Tworzy skuteczny content fitness	Przygotowuje treści dopasowane do grupy docelowej	Obserwacja w warunkach symulowanych
Stosuje lejek sprzedażowy w social media	Opisuje etapy lejka i dopasowuje działania	Test teoretyczny
Tworzy komunikaty sprzedażowe	Formułuje ofertę z korzyściami i CTA	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Prowadzi sprzedaż w DM	Przeprowadza rozmowę sprzedażową i reaguje na obiekcje	Obserwacja w warunkach symulowanych

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)

Moduł 1 – Dlaczego Twoja siłownia nie sprzedaje w social media

Zakres:

- specyfika klienta fitness
- błędy w komunikacji klubów
- analiza profili

Moduł 2 – Strategia, która sprzedaje karnety

Zakres:

- segmentacja klientów
- pozycjonowanie klubu
- budowa strategii

Moduł 3 – Content fitness, który przyciąga klientów

Zakres:

- typy treści
- błędy contentowe

Moduł 4 – Jak sprzedawać karnety przez social media

Zakres:

- lejek sprzedaży
- komunikaty sprzedażowe

Moduł 5 – DM, które zamieniają obserwujących w klientów

Zakres:

- psychologia klienta
- obiekcje

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 11

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Dlaczego Twoja siłownia nie sprzedaje w social media	DAWID KORZAN	06-06-2026	09:00	09:45	00:45
2 z 11 Strategia, która sprzedaje karnety	DAWID KORZAN	06-06-2026	09:45	10:45	01:00
3 z 11 Przerwa	DAWID KORZAN	06-06-2026	10:30	10:40	00:10
4 z 11 Content fitness, który przyciąga klientów cz.1	DAWID KORZAN	06-06-2026	10:40	11:25	00:45
5 z 11 Content fitness, który przyciąga klientów cz.2	DAWID KORZAN	06-06-2026	11:25	12:10	00:45
6 z 11 Przerwa	DAWID KORZAN	06-06-2026	12:10	12:20	00:10
7 z 11 Jak sprzedawać karnety przez social media	DAWID KORZAN	06-06-2026	12:20	13:05	00:45
8 z 11 DM, które zamieniają obserwujących w klientów	DAWID KORZAN	06-06-2026	13:05	13:50	00:45
9 z 11 Przerwa	DAWID KORZAN	06-06-2026	13:50	14:00	00:10
10 z 11 Egzamin	DAWID KORZAN	06-06-2026	14:00	14:45	00:45
11 z 11 Walidacja	-	06-06-2026	14:45	15:30	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 500,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	187,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	187,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

DAWID KORZAN

Posiadam doświadczenie w marketingu, oraz tworzeniu gier. W ramach swoich kompetencji, świadczę usługi w zakresie marketingu.

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**.
- 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.

ŚRODKI DYDAKTYCZNE

- smartfony uczestników,
- dostęp do internetu,
- aplikacje do tworzenia treści,
- przykładowe profile social media,
- materiały szkoleniowe (checklisty, karty pracy).

METODY DYDAKTYCZNE

- warsztat praktyczny,
- ćwiczenia indywidualne i w parach,
- analiza przypadków,
- dyskusja moderowana,
- praca na własnych profilach uczestników,
- zadania praktyczne (tworzenie treści, planów komunikacji).

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 projektory 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

Telefon (+48) 727 550 651