



PROFITONIC Maciej
Leonard

★★★★★ 4,8 / 5

740 ocen

Sprzedaż w social media i tworzenie materiałów edukacyjnych

Numer usługi 2026/05/13/119739/3557215

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 14:00 h
- 📅 10.08.2026 do 11.08.2026

3 100,00 PLN brutto

3 100,00 PLN netto

221,43 PLN brutto/h

221,43 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

| | |
|--|--|
| Kategoria | Biznes / Sprzedaż |
| Grupa docelowa usługi | Usługa skierowana jest do właścicieli firm, pracowników oraz osób budujących markę osobistą, które chcą zwiększyć skuteczność sprzedaży i komunikacji w social media. Szkolenie dedykowane jest osobom chcącym rozwijać kompetencje w zakresie tworzenia treści sprzedażowych, video marketingu, budowania eksperckiego wizerunku oraz projektowania materiałów edukacyjnych z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych, w tym Canva Pro. |
| Minimalna liczba uczestników | 2 |
| Maksymalna liczba uczestników | 10 |
| Data zakończenia rekrutacji | 09-08-2026 |
| Forma prowadzenia usługi | zdalna w czasie rzeczywistym |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych |

Cel

Cel edukacyjny

Celem usługi jest podniesienie kompetencji uczestników w zakresie sprzedaży i komunikacji w mediach społecznościowych poprzez tworzenie skutecznych treści sprzedażowych, materiałów eksperckich oraz video marketingu. Uczestnicy nauczą się budować komunikację opartą na relacjach i emocjach, tworzyć stories, karuzele oraz

reels sprzedażowe, a także projektować materiały edukacyjne i eksperckie z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych, w tym Canva Pro.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|---|---|
| Charakteryzuje zasady sprzedaży i komunikacji sprzedażowej w social media | rozdziela elementy komunikacji sprzedażowej i wizerunkowej | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| | identyfikuje mechanizmy wpływające na decyzje zakupowe klientów | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Tworzy komunikację sprzedażową dostosowaną do odbiorców w social media | rozpoznaje skuteczne CTA oraz język korzyści | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| | dobiera rodzaj komunikacji do celu sprzedażowego i grupy odbiorców | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Projektuje treści sprzedażowe i eksperckie w Canva Pro | rozpoznaje podstawowe funkcje Canva Pro wykorzystywane do tworzenia materiałów marketingowych | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Tworzy scenariusze video oraz materiały wspierające sprzedaż w social media | identyfikuje elementy skutecznego reels i video sprzedażowego | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| | rozdziela typy materiałów eksperckich wspierających budowanie marki | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Analizuje spójność komunikacji marki i skuteczność treści w social media | identyfikuje najczęstsze błędy w komunikacji sprzedażowej i contentowej | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| | wskazuje znaczenie regularności i spójności publikowanych treści | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |

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

DZIEN 1 - Content sprzedażowy i komunikacja w social media

1. Mechanizmy sprzedaży w social media

- jak klient podejmuje decyzję zakupową
- emocje, zaufanie i wartość usługi
- dlaczego sama cena nie sprzedaje
- najczęstsze błędy w komunikacji sprzedażowej

2. Komunikacja sprzedażowa w praktyce

- język korzyści
- komunikacja emocjonalna
- skuteczne CTA
- budowanie wartości usługi
- odpowiedzi na obiekcje klientów
- sprzedaż przez relacje i autentyczność

3. Stories sprzedażowe na Instagramie

- rola stories w budowaniu relacji i sprzedaży
- storytelling w stories
- schemat stories sprzedażowych
- hook, CTA, ankiety i interakcje
- typy stories

Warsztat praktyczny

- tworzenie stories sprzedażowych
- plan stories na tydzień

4. Karuzele sprzedażowe i grafiki w Canva Pro

- struktura skutecznej karuzeli
- storytelling sprzedażowy
- CTA w karuzelach
- typy karuzel

Warsztat praktyczny

- stworzenie karuzeli sprzedażowej
- przygotowanie własnych szablonów

5. Analiza contentu i optymalizacja komunikacji

- analiza przykładów stories i karuzel
- ocena komunikacji sprzedażowej
- najczęstsze błędy contentowe

DZIEŃ 2 - Wideo sprzedażowe i materiały eksperckie w social media

1. Wideo mówione w social media

- komunikacja wideo i budowanie relacji
- autentyczność i eksperckość przed kamerą
- jak mówić do kamery naturalnie i konkretnie
- przygotowanie wypowiedzi bez uczenia się tekstu na pamięć
- najczęstsze błędy podczas nagrywania

Warsztat praktyczny

- przygotowanie krótkiej wypowiedzi
- nagranie wideo telefonem
- analiza nagrania i wskazówki do poprawy

2. Scenariusze reels i video sprzedażowych

- struktura skutecznego reels
- skrypty sprzedażowe i edukacyjne
- CTA w video
- serie contentowe
- dopasowanie przekazu do odbiorcy

Warsztat praktyczny

- przygotowanie scenariusza reels
- stworzenie własnego skryptu video

3. Materiały eksperckie w Canva Pro

- ebooki, checklisty i materiały PDF
- projektowanie materiałów w Canva Pro
- układ treści, nagłówki, zdjęcia i grafiki
- eksport i przygotowanie plików
- content wspierający sprzedaż i budowanie eksperckości

Warsztat praktyczny

- stworzenie mini ebooka, checklisty lub materiału PDF

4. Spójna komunikacja marki

- budowanie zaufania przez content
- edukacja odbiorców
- spójność komunikacji w social media
- konsekwencja w publikacji treści

5. Analiza materiałów i rekomendacje

- omówienie przygotowanych video, skryptów i materiałów PDF
- analiza błędów

- pytania i odpowiedzi

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 18

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|----------------|-----------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 18 1. Mechanizmy sprzedaży w social media | Zajęcia | Aleksandra Domanowska | 10-08-2026 | 08:10 | 09:40 | 01:30 |
| 2 z 18 - | Przerwa | - | 10-08-2026 | 09:40 | 10:00 | 00:20 |
| 3 z 18 2. Komunikacja sprzedażowa w praktyce | Zajęcia | Aleksandra Domanowska | 10-08-2026 | 10:00 | 11:30 | 01:30 |
| 4 z 18 - | Przerwa | - | 10-08-2026 | 11:30 | 12:00 | 00:30 |
| 5 z 18 3. Stories sprzedażowe na Instagramie | Zajęcia | Aleksandra Domanowska | 10-08-2026 | 12:00 | 13:30 | 01:30 |
| 6 z 18 - | Przerwa | - | 10-08-2026 | 13:30 | 13:40 | 00:10 |
| 7 z 18 4. Karuzele sprzedażowe i grafiki w Canva Pro | Zajęcia | Aleksandra Domanowska | 10-08-2026 | 13:40 | 14:40 | 01:00 |
| 8 z 18 - | Przerwa | - | 10-08-2026 | 14:40 | 14:50 | 00:10 |
| 9 z 18 5. Analiza contentu i optymalizacja komunikacji | Zajęcia | Aleksandra Domanowska | 10-08-2026 | 14:50 | 15:30 | 00:40 |
| 10 z 18 1. Wideo mówione w social media | Zajęcia | Aleksandra Domanowska | 11-08-2026 | 08:10 | 09:40 | 01:30 |
| 11 z 18 - | Przerwa | - | 11-08-2026 | 09:40 | 10:00 | 00:20 |

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|----------------|-----------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 12 z 18 2. Scenariusze reels i video sprzedażowych | Zajęcia | Aleksandra Domanowska | 11-08-2026 | 10:00 | 11:30 | 01:30 |
| 13 z 18 - | Przerwa | - | 11-08-2026 | 11:30 | 12:00 | 00:30 |
| 14 z 18 3. Materiały eksperckie w Canva Pro | Zajęcia | Aleksandra Domanowska | 11-08-2026 | 12:00 | 13:00 | 01:00 |
| 15 z 18 - | Przerwa | - | 11-08-2026 | 13:00 | 13:10 | 00:10 |
| 16 z 18 4. Spójna komunikacja marki | Zajęcia | Aleksandra Domanowska | 11-08-2026 | 13:40 | 14:30 | 00:50 |
| 17 z 18 5. Analiza materiałów i rekomendacje | Zajęcia | Aleksandra Domanowska | 11-08-2026 | 14:30 | 14:50 | 00:20 |
| 18 z 18 - | Walidacja | - | 11-08-2026 | 15:00 | 15:30 | 00:30 |

Podsumowanie

| Rodzaj godzin | Liczba godzin |
|--------------------------------------|---------------|
| Suma godzin zegarowych usługi | 14:00 |
| w tym suma godzin zajęć | 11:20 |
| w tym suma godzin walidacji | 00:30 |
| w tym suma przerw | 02:10 |
| Suma godzin dydaktycznych bez przerw | 15:35 |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|-------------|------|
|-------------|------|

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto 3 100,00 PLN

Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto 3 100,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto 221,43 PLN

Koszt osobogodziny netto 221,43 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin **Liczba godzin**

Liczba godzin zegarowych usługi 14:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Aleksandra Domanowska

Olga DomaniewskaCertyfikowany Social Media Manager oraz Mobile Video Maker z ponad 3-letnim doświadczeniem w branży marketingu internetowego licząc o dnia rozpoczęcia usługi. Od 6 lat zajmuje się również fotografią, która doskonale uzupełnia jej działania w obszarze social mediów, pozwalając na kompleksowe kreowanie wizerunku klientów i tworzenie spójnych, atrakcyjnych treści wizualnych.

W swojej pracy łączy wiedzę techniczną z kreatywnym podejściem, co przekłada się na wymierne efekty zarówno dla firm, jak i klientów indywidualnych. Specjalizuje się w szkoleniach, które pomagają zrozumieć mechanizmy skutecznego marketingu w mediach społecznościowych, takich jak Facebook, Instagram czy TikTok. Uczy, jak tworzyć angażujące treści, nagrywać i montować profesjonalne wideo na potrzeby mobile, a także budować strategię obecności w social mediach. Dzięki doświadczeniu w fotografii, oferuje również wsparcie w zakresie tworzenia estetycznych, wysokiej jakości materiałów wizualnych, które są nieodzownym elementem skutecznej komunikacji w mediach społecznościowych.

Jej szkolenia są dostosowane do indywidualnych potrzeb uczestników, niezależnie od poziomu ich zaawansowania – od podstawowych kursów dla początkujących, po zaawansowane warsztaty . Dzięki praktycznemu podejściu i przyjaznej atmosferze, pomaga klientom zdobyć nie tylko wiedzę, ale i pewność siebie w tworzeniu treści oraz rozwijaniu swojej obecności w sieci. Doświadczenie nabyte w ostatnich 5 latach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma materiały w formie elektronicznej do pobrania z platformy szkoleniowej.

Zajęcia będą prowadzone metodami:

Metody oparte na słowie: wykład, opowiadanie, pogadanka, opis, dyskusja

Metody aktywizujące: burza mózgów, obserwacja, dyskusja

Metody interaktywne: nauczanie oparte o problem, mapę myśli

Warunki uczestnictwa

Zajęcia realizowane są **w formie zdalnej (online w czasie rzeczywistym)** z wykorzystaniem platformy do wideokonferencji (np. Zoom albo WebToLearn

Uczestnik musi posiadać **stabilne łącze internetowe** umożliwiające udział w zajęciach online.

Uczestnik musi dysponować **urządzeniem z dostępem do Internetu** (komputer lub tablet) umożliwiającym udział w szkoleniu oraz odsłuchiwanie treści audio

Informacje dodatkowe

Szkolenie kończy się walidacją w formie post- test'u. Absolwent szkolenia otrzymuje po pozytywnie zdany post-teście (min.70 % punktów) oraz stwierdzeniu obecności na minimum 80% zajęć - zaświadczenie ukończenia szkolenia zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Edukacji Narodowej z dnia 18 sierpnia 2017r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych.

Warunki techniczne

Zajęcia realizowane są **w formie zdalnej (online w czasie rzeczywistym)** z wykorzystaniem platformy do wideokonferencji (np. Zoom albo WebToLearn

Uczestnik musi posiadać **stabilne łącze internetowe** umożliwiające udział w zajęciach online.

Uczestnik musi dysponować **urządzeniem z dostępem do Internetu** (komputer lub tablet) umożliwiającym udział w szkoleniu oraz odsłuchiwanie treści audio-wideo.

Kontakt



MACIEJ LEONARD

E-mail maciejleonard@gmail.com

Telefon (+48) 514 970 108