



Studio Urody
Miracle Paulina
Wajda

★★★★★ 4,9 / 5
844 oceny

Fundamenty Instagrama. Szkolenie dostosowane do potrzeb branży beauty.

Numer usługi 2026/05/19/171224/3569726

📍 Szczecinek
🏠 Usługa szkoleniowa
📅 stacjonarna
👥 Zajęcia grupowe
🕒 08:00 h
📅 27.08.2026 do 27.08.2026

1 254,00 PLN brutto
1 254,00 PLN netto
156,75 PLN brutto/h
156,75 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane wszystkich do osób, którzy chcą rozbudować swoje media społecznościowe, w branży beauty. Począwszy od osób, które stawiają pierwsze kroki zarówno w social mediach jak i w dziedzinie kosmetyczno-fryzjerskiej. Zapraszamy też osoby, które są już na zaawansowanym poziomie swojej kariery. Marketing w social mediach jest przyszłością, chcesz zrozumieć jego mechanizmy, stworzyć kreatywną i interesującą markę osobistą, zdobyć nowych klientów, to szkolenie jest właśnie dla Ciebie.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	26-08-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
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

Uczestnik będzie przygotowany do tworzenia kreatywnych treści w social mediach. Zrozumie w jaki sposób działają platformy mediów społecznościowych, nauczy się planować strategie marketingowe. Praktyczne moduły szkolenia

przygotują kursanta jak wejść w świat internetu, który jest przyszłością branży beauty.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje rolę mediów społecznościowych w rozwoju działalności w branży beauty.	omawia znaczenie social media w budowaniu marki i pozyskiwaniu klientów; rozróżnia funkcje poszczególnych platform społecznościowych; identyfikuje aktualne trendy komunikacyjne w branży beauty.	Test teoretyczny
Uczestnik analizuje grupę docelową oraz tworzy personę klienta dla działalności beauty.	określa grupę docelową swoich usług; identyfikuje potrzeby i oczekiwania klientów; opracowuje personę zakupową oraz cele marketingowe i sprzedażowe.	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik wykorzystuje zasady działania algorytmów, SEO i hashtagów do zwiększania zasięgów profilu społecznościowego.	wyjaśnia zasady działania algorytmów Instagram, Facebook i TikTok; dobiera odpowiednie hashtagi i słowa kluczowe; wskazuje działania wpływające pozytywnie i negatywnie na zasięgi profilu.	Test teoretyczny
Uczestnik przeprowadza audyt profilu społecznościowego oraz przygotowuje profesjonalne BIO sprzedażowe.	analizuje profil pod kątem skuteczności sprzedażowej; identyfikuje błędy komunikacyjne; opracowuje BIO zawierające elementy budujące wizerunek eksperta i zachęcające do kontaktu.	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik tworzy podstawowe materiały video do publikacji w mediach społecznościowych.	wykonuje materiał typu reels; stosuje zasady kadrowania i oświetlenia; wykorzystuje podstawowe funkcje montażu, napisów i efektów wizualnych.	Analiza dowodów i deklaracji

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Część teoretyczna

1. Wprowadzenie do szkolenia

- omówienie celów i struktury szkolenia,
- przedstawienie zasad organizacyjnych,
- określenie oczekiwań uczestników,
- omówienie procesu walidacji.

2. Rola social media w branży beauty

- znaczenie mediów społecznościowych w budowaniu marki,
- wpływ social media na sprzedaż usług beauty,
- budowanie relacji z klientem online,
- aktualne trendy w komunikacji internetowej.

3. Firma a marka osobista

- różnice pomiędzy profilem firmowym a marką osobistą,
- budowanie autentycznego wizerunku,
- spójność komunikacji wizualnej,
- kreowanie eksperckiego wizerunku w branży beauty.

4. Persona klienta i cele biznesowe

- określanie grupy docelowej,
- analiza potrzeb klienta,
- tworzenie osoby zakupowej,
- wyznaczanie celów marketingowych i sprzedażowych.

5. Algorytmy social media 2026

- działanie algorytmów Instagram, Facebook i TikTok,
- czynniki wpływające na zasięgi,
- najczęstsze błędy ograniczające widoczność profilu,
- sposoby zwiększania aktywności odbiorców.

6. SEO, hasztagi i zasięgi

- dobór skutecznych hashtagów,
- podstawy SEO w social media,
- optymalizacja treści pod wyszukiwarkę Instagrama i TikToka,
- działania obniżające zasięgi i sposoby ich unikania.

7. Audyt profilu i przebudowa BIO

- analiza profilu pod kątem sprzedaży usług,
- poprawa estetyki i czytelności profilu,
- tworzenie skutecznego BIO,
- budowanie spójnej komunikacji wizualnej.

8. Schematy postów i trendy

- rodzaje treści publikowanych w branży beauty,
- planowanie atrakcyjnych postów i rolek,
- trendy w tworzeniu contentu,
- budowanie zaangażowania odbiorców.

9. Narzędzia do tworzenia treści

- aplikacje do montażu reels,
- sprzęt wykorzystywany do tworzenia materiałów,
- podstawy nagrywania i montażu materiałów video,
- omówienie najpopularniejszych aplikacji wspierających publikację treści.

10. Facebook i TikTok – różnice i strategia

- różnice pomiędzy platformami,
- dopasowanie treści do odbiorców,
- budowanie strategii publikacji,
- wybór odpowiedniego kanału komunikacji.

11. Wyszukiwanie trendów i analiza kont

- źródła inspiracji i trendów,
- analiza konkurencji,
- ocena skuteczności działań marketingowych,
- interpretacja statystyk profilu.

Część praktyczna

1. Audyt własnego profilu

- analiza aktualnego profilu uczestnika,
- identyfikacja błędów komunikacyjnych,
- poprawa estetyki i funkcjonalności konta.

2. Tworzenie skutecznego BIO

- przygotowanie profesjonalnego opisu profilu,
- dobór słów kluczowych,
- tworzenie komunikatu sprzedażowego.

3. Tworzenie planu publikacji

- przygotowanie harmonogramu publikacji na 30 dni,
- dobór treści do grupy docelowej,
- planowanie rolek, postów i relacji,
- budowanie spójności komunikacji.

4. Tworzenie materiałów video

- nagrywanie materiałów typu reels,
- podstawy kadrowania i światła,
- montaż krótkich materiałów video,
- dodawanie napisów i efektów.

5. Analiza kont i konsultacje indywidualne

- omówienie mocnych i słabych stron profilu,
- konsultacje dotyczące strategii rozwoju,
- indywidualne wskazówki dotyczące budowania marki.

Charakter szkolenia

Szkolenie ma charakter praktyczny i aktywizujący. Uczestnicy wykonują ćwiczenia samodzielnie pod nadzorem prowadzącego, pracując na własnych profilach społecznościowych oraz przygotowując indywidualne strategie komunikacji marketingowej.

Warunki organizacyjne przeprowadzenia szkolenia

- Szkolenie realizowane jest w formie stacjonarnej.
- Każdy uczestnik posiada indywidualne stanowisko pracy.
- Uczestnicy pracują na własnych telefonach lub laptopach z dostępem do internetu.
- Organizator zapewnia:
 - stanowiska szkoleniowe,
 - dostęp do materiałów dydaktycznych,
 - projektor lub ekran multimedialny,
 - dostęp do internetu,
 - materiały pomocnicze do ćwiczeń praktycznych.
- Maksymalna liczba uczestników w grupie dostosowana jest do zachowania komfortu pracy warsztatowej.

Organizacja przerw i liczba godzin szkolenia

- Szkolenie trwa 8 godzin zegarowych.
- Przerwy są wliczone w czas szkolenia.
- Łączny czas przerw wynosi 60 minut.

Liczba godzin:

- część teoretyczna – 3 godziny,
- część praktyczna – 4 godziny 15 minut,
- walidacja – 45 minut.

Proces przeprowadzenia walidacji

Walidacja efektów uczenia się odbędzie się na podstawie:

- a) testu - walidator jest autorem testu, dokonuje weryfikacji testu, ale nie jest fizycznie obecny na szkoleniu podczas testu.
- b) analiza dowodów i deklaracji - po ukończeniu szkolenia, uczestnik wykona zadania praktyczne tak, aby zainscenizować sytuację, odwzorowującą warunki zawodowe. Z wykonanego zadania praktycznego sporządzany jest raport zawierający opis wykonywanych czynności oraz zdjęcia. Walidator jest autorem zadania i dokonuje walidacji raportu.

Miejsce walidacji jest tożsame z miejscem realizacji usługi

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 21

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 21 Pre-test	Zajęcia	Paulina Wajda	27-08-2026	10:00	10:15	00:15
2 z 21 Omówienie celów, struktury szkolenia	Zajęcia	Paulina Wajda	27-08-2026	10:15	10:25	00:10
3 z 21 Rola social media w branży beauty	Zajęcia	Paulina Wajda	27-08-2026	10:25	10:45	00:20
4 z 21 Firma vs marka osobista	Zajęcia	Paulina Wajda	27-08-2026	10:45	11:05	00:20
5 z 21 Persona klienta i cele biznesowe	Zajęcia	Paulina Wajda	27-08-2026	11:05	11:25	00:20
6 z 21 -	Przerwa	-	27-08-2026	11:25	11:45	00:20
7 z 21 Algorytm 2026	Zajęcia	Paulina Wajda	27-08-2026	11:45	12:05	00:20
8 z 21 SEO, hasztagi i czynniki obniżające zasięgi	Zajęcia	Paulina Wajda	27-08-2026	12:05	12:25	00:20
9 z 21 Audyt profili	Zajęcia	Paulina Wajda	27-08-2026	12:25	12:45	00:20
10 z 21 Przebudowa BIO	Zajęcia	Paulina Wajda	27-08-2026	12:45	13:00	00:15
11 z 21 -	Przerwa	-	27-08-2026	13:00	13:30	00:30
12 z 21 Schematy postów i trendy 2026	Zajęcia	Paulina Wajda	27-08-2026	13:30	14:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 21 Montaż własnego reels	Zajęcia	Paulina Wajda	27-08-2026	14:00	14:25	00:25
14 z 21 Aplikacje, narzędzia i sprzęt	Zajęcia	Paulina Wajda	27-08-2026	14:25	14:45	00:20
15 z 21 Facebook i TikTok – różnice i strategia	Zajęcia	Paulina Wajda	27-08-2026	14:45	15:05	00:20
16 z 21 Gdzie szukać trendów	Zajęcia	Paulina Wajda	27-08-2026	15:05	15:20	00:15
17 z 21 -	Przerwa	-	27-08-2026	15:20	15:30	00:10
18 z 21 Analiza kont	Zajęcia	Paulina Wajda	27-08-2026	15:30	15:50	00:20
19 z 21 Plan publikacji na 30 dni (warsztat)	Zajęcia	Paulina Wajda	27-08-2026	15:50	16:45	00:55
20 z 21 Konsultacje indywidualne / Q&A	Zajęcia	Paulina Wajda	27-08-2026	16:45	17:15	00:30
21 z 21 -	Walidacja	-	27-08-2026	17:15	18:00	00:45

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	08:00
w tym suma godzin zajęć	06:15
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	01:00

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	09:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 254,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 254,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	156,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	156,75 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	08:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paulina Wajda

Doświadczona fryzjerka oraz właścicielka salonu, związana z branżą fryzjerską od 2014 roku do dziś. Specjalizuje się w usługach fryzjerskich, przedłużaniu włosów oraz edukacji zawodowej. Od 2018 roku pełni rolę nauczyciela zawodu fryzjerskiego w Zespole Szkół nr 2 im. Księcia Wacława IV w Szczecinku, gdzie kształci uczniów w ramach zajęć praktycznych, przygotowując ich do egzaminu FRK.01 oraz dodatkowych specjalizacji. Wykształcenie i kwalifikacje: Technik Usług Fryzjerskich – Zespół Szkół nr 2 im. Księcia Wacława IV w Szczecinku (2016) Kurs Pedagogiczny dla Instruktorów Praktycznej Nauki Zawodu (2016) Certyfikowany trener edukacji fryzjerskiej – PKU Profes Świdnica (24.06.2024) Doświadczenie zawodowe: Właścicielka i fryzjerka – od 2014 roku Nauczyciel zawodu fryzjerskiego – Zespół Szkół nr 2 im. Księcia Wacława IV w Szczecinku (od 2018) Instruktor zajęć praktycznych, prowadzenie zajęć zakończonych egzaminem FRK.01 oraz specjalizacją z przedłużania włosów Jako trener edukacji fryzjerskiej łączy wieloletnie doświadczenie praktyczne z pasją do nauczania. Dzięki nowoczesnemu podejściu oraz

zaangażowaniu skutecznie przygotowuje kursantów do pracy w zawodzie fryzjera, przekazując zarówno wiedzę teoretyczną, jak i umiejętności praktyczne. Ukończyła studia pierwszego stopnia o profilu praktycznym: Media i marketing z komunikacją wizerunkową na kierunku Administracja

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Notatnik, długopis.

Warunki uczestnictwa

Uczestnikiem może zostać osoba, która spełnia poniższe warunki merytoryczne:

- jest **osobą pełnoletnią**,
- wypełni **krótki test wiedzy wstępnej** (mający na celu ocenę poziomu wyjściowego – nie wyklucza z udziału),

Warunkiem uczestnictwa jest także Zakwalifikowanie się do programu oraz podpisanie umowy z operatorem i otrzymanie nr ID wsparcia.

Podstawa zwolnienia z VAT: 1) art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c Ustawy z dnia 11 marca 2024 o podatku od towarów i usług - w przypadku dofinansowania w wysokości 100% 2) § 3 ust. 1 pkt. 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień - w przypadku dofinansowania w co najmniej 70% W przypadku uzyskania dofinansowania poniżej 70%, do ceny usługi należy doliczyć 23% VAT.

Informacje dodatkowe

Proces przeprowadzenia walidacji

Walidacja efektów uczenia się odbędzie się na podstawie:

- a) testu - walidator jest autorem testu, dokonuje weryfikacji testu, ale nie jest fizycznie obecny na szkoleniu podczas testu.
- b) analiza dowodów i deklaracji - po ukończeniu szkolenia, uczestnik wykona zadania praktyczne tak, aby zainscenizować sytuację, odwzorowującą warunki zawodowe. Z wykonanego zadania praktycznego sporządzany jest raport zawierający opis wykonywanych czynności oraz zdjęcia. Walidator jest autorem zadania i dokonuje walidacji raportu.

Adres

ul. Kaszubska 21a
78-400 Szczecinek
woj. zachodniopomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Paulina Wajda



E-mail miracle.paulinawajda@gmail.com

Telefon (+48) 536 194 815