



## Szkolenie Instagram + Montaż Reels - poziom średniozaawansowany

Numer usługi 2026/05/26/193550/3586965

4 000,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

500,00 PLN brutto/h

500,00 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

RUNE SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚĆ  
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

114 ocen

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 📄 Zajęcia indywidualne
- 🕒 08:00 h
- 📅 18.08.2026 do 18.08.2026

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Marketing

### Grupa docelowa usługi

Szkolenie przeznaczone jest dla osób rozpoczynających pracę z Instagramem lub posiadających podstawową wiedzę o platformie, które chcą nauczyć się świadomie prowadzić konto i wykorzystywać je do promocji swojej działalności. Podczas szkolenia uczestnicy poznają najważniejsze funkcje Instagrama, zasady publikowania postów, relacji i rolek (Reels), a także dowiedzą się, jak tworzyć estetyczne i angażujące treści. Szkolenie pokazuje, jak krok po kroku budować widoczność w mediach społecznościowych, docierać do potencjalnych klientów oraz rozwijać konto.

### Minimalna liczba uczestników

1

### Maksymalna liczba uczestników

1

### Data zakończenia rekrutacji

17-08-2026

### 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

Szkolenie skierowane jest do przedsiębiorców i pracowników, którzy chcą świadomie i strategicznie wykorzystywać Instagram jako narzędzie marketingowe i sprzedażowe. Szkolenie przeznaczone jest dla osób, które aktywnie prowadzą

konto na Instagramie, publikują treści oraz znają podstawowe mechanizmy działania platformy, ale chcą wejść na wyższy poziom.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje cele biznesowe profilu na Instagramie	Formułuje minimum 2 cele dopasowane do typu działalności	Test teoretyczny
Projektuje strategię komunikacji w oparciu o filary treści	Opracowuje minimum 3 filary treści dopasowane do celu biznesowego	Test teoretyczny
Optymalizuje profil firmowy na Instagramie	Tworzy poprawny biogram zawierający opis wartości, grupę docelową i CTA	Test teoretyczny
Montuje prostą rolkę zgodnie z przyjętym schematem	Przygotowuje wideo zawierające hook, treść właściwą oraz napisy	Test teoretyczny
Analizuje podstawowe wskaźniki statystyczne konta	Wskazuje 3 kluczowe wskaźniki oraz formułuje wnioski na podstawie danych	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?

TAK

## Program

### 1. Analiza kont uczestników i diagnoza potencjału sprzedażowego

- audyt profilu (bio, wyróżnione relacje, spójność komunikacji)

- identyfikacja mocnych i słabych stron konta
- analiza statystyk i danych z Insights
- określenie celów biznesowych dla konta

## **2. Strategia treści i pozycjonowanie marki na Instagramie**

- budowa strategii contentowej dopasowanej do modelu biznesowego
- określenie filarów treści (sprzedażowe, eksperckie, wizerunkowe)
- planowanie komunikacji zwiększającej zasięg i konwersję
- tworzenie treści prowadzących do sprzedaży
- dopasowanie komunikatów do grupy docelowej

## **3. Skalowanie zasięgów i praca z algorytmem**

- analiza czynników wpływających na zasięg rolek
- interpretacja danych i wskaźników skuteczności
- optymalizacja publikacji na podstawie statystyk
- zwiększanie zaangażowania odbiorców
- system publikacji wspierający rozwój konta

## **4. Zaawansowany montaż Reels zwiększający oglądalność**

- scenariusz rolek zwiększających czas oglądania
- techniki montażu przyciągające uwagę odbiorców
- wykorzystanie przejść, napisów i dynamiki obrazu
- budowanie struktury rolki: hook – rozwinięcie – call to action
- optymalizacja długości i tempa materiału

## **5. Budowa lejka sprzedażowego na Instagramie**

- projektowanie ścieżki klienta od treści do zakupu
- wykorzystanie rolek, stories i postów w sprzedaży
- planowanie lead magnetów zwiększających liczbę kontaktów
- komunikaty sprzedażowe dopasowane do etapu decyzji klienta
- tworzenie spójnego systemu sprzedaży

## **6. Automatyzacje DM i pozyskiwanie leadów (ManyChat)**

- wykorzystanie automatycznych wiadomości w sprzedaży
- budowa prostego systemu odpowiedzi w DM
- integracja automatyzacji z treściami publikowanymi na koncie
- wykorzystanie słów kluczowych w rolkach i stories
- organizacja bazy potencjalnych klientów

## **7. Reklamy na Instagramie w strategii sprzedaży**

- wybór celu kampanii reklamowej
- dopasowanie reklamy do lejka sprzedażowego
- analiza wyników i optymalizacja kampanii
- wykorzystanie treści organicznych w reklamach
- budowa skalowalnego systemu promocji

## **8. Wykorzystanie AI (ChatGPT) w tworzeniu treści**

- generowanie pomysłów na treści sprzedażowe
- przygotowanie scenariuszy rolek
- tworzenie opisów i struktur postów
- organizacja procesu tworzenia contentu

## **9. Podsumowanie i plan wdrożeniowy**

- opracowanie indywidualnego planu działań dla uczestników
- określenie priorytetów rozwoju konta
- wdrożenie systemu publikacji i sprzedaży
- wnioski i sesja pytań

Szkolenie trwa 8 godzin zegarowych

Sposób organizacji walidacji:

Walidacja efektów uczenia się zostanie przeprowadzona w formie testu teoretycznego, zgodnie z metodami określonymi w efektach uczenia się. Walidacja będzie trwała 15 minut.

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 9

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 9</b> Analiza kont uczestników i diagnoza potencjału sprzedażowego	Zajęcia	Sylwia Michalska	18-08-2026	08:00	09:00	01:00
<b>2 z 9</b> Strategia treści i pozycjonowanie marki na Instagramie	Zajęcia	Sylwia Michalska	18-08-2026	09:00	09:45	00:45
<b>3 z 9</b> Skalowanie zasięgów i praca z algorytmem	Zajęcia	Sylwia Michalska	18-08-2026	09:45	10:45	01:00
<b>4 z 9</b> -	Przerwa	-	18-08-2026	10:45	11:45	01:00
<b>5 z 9</b> Zaawansowany montaż Reels zwiększający oglądalność	Zajęcia	Sylwia Michalska	18-08-2026	11:45	12:30	00:45
<b>6 z 9</b> Budowa lejka sprzedażowego na Instagramie	Zajęcia	Sylwia Michalska	18-08-2026	12:30	13:30	01:00
<b>7 z 9</b> Automatyzacja DM i pozyskiwanie leadów (ManyChat)	Zajęcia	Sylwia Michalska	18-08-2026	13:30	14:30	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 9 Reklamy na Instagramie w strategii sprzedaży. Wykorzystanie AI (ChatGPT) w tworzeniu treści	Zajęcia	Sylwia Michalska	18-08-2026	14:30	15:45	01:15
9 z 9 -	Walidacja	-	18-08-2026	15:45	16:00	00:15

## Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	08:00
w tym suma godzin zajęć	06:45
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	01:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	09:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 000,00 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	4 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	500,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	500,00 PLN

### Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin

Liczba godzin

Liczba godzin zegarowych usługi

08:00

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Sylwia Michalska

Od ponad 10 lat zawodowo pracuję w social media marketingu, łącząc strategię, sprzedaż i praktyczne działania contentowe. Przez 8 lat pracowałam jako Social Media Manager, rozwijając duże marki e-commerce i biznesy online, m.in. czasnabuty.pl oraz i-cc.pl, odpowiadając za komunikację, sprzedaż i rozwój obecności w mediach społecznościowych.

Od 2 lat prowadzę szkolenia z zakresu Instagrama i Reels, ucząc przedsiębiorców oraz zespoły firm, jak realnie wykorzystywać Social Media do budowania marki, pozyskiwania klientów i zwiększania sprzedaży.

W swojej pracy stawiam na praktykę, aktualną wiedzę i konkretne rozwiązania, które uczestnicy mogą wdrożyć od razu po szkoleniu.

Szkolenia prowadzę w oparciu o realne doświadczenie rynkowe, aktualne algorytmy i sprawdzone strategie – bez teorii oderwanej od biznesu.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzyma skrypt szkoleniowy oraz niezbędne materiały do wykonania zabiegu (produkty jednorazowe, niezbędne preparaty wykorzystywane podczas zabiegu), na jednego uczestnika przypada jedno stanowisko zabiegowe, zostaną zagwarantowane modelki do zajęć praktycznych. Kursant po zakończonym szkoleniu otrzyma certyfikat.

### Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zgłoszenie się za pośrednictwem BUR na podstawie numeru ID i uzyskaniu akceptacji operatora. Akceptacja niniejszej karty usługi przez operatora jest niezbędna przed zapisaniem się na usługę w BUR. Uczestnicy szkolenia muszą mieć zachowane 80% frekwencji.

### Informacje dodatkowe

- Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzenia usług.
- Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy realizacja usługi uprawnia przedsiębiorstwo lub osobę do uzyskania dofinansowania co najmniej w 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%
- Cena nie zawiera kosztów dojazdu, noclegu i wyżywienia.

# Warunki techniczne

x

## Kontakt



**BARBARA BIECHOWIAK**

**E-mail** [barbara.biechowiak@poczta.fm](mailto:barbara.biechowiak@poczta.fm)

**Telefon** (+48) 786 583 248