

szkolenia.
sprawny.marketingsprawny.marketing
sp. z o.o.★★★★★ 4,5 / 5
689 ocen**Pakiet szkoleń Marketing w social media z elementami AI**

Numer usługi 2026/05/29/10220/3596918

📍 Gdańsk

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

👥 Zajęcia grupowe

🕒 64:00 h

📅 20.08.2026 do 10.12.2026

11 685,00 PLN brutto

9 500,00 PLN netto

182,58 PLN brutto/h

148,44 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do:

- właścicieli firm i przedsiębiorców (MŚP), którzy chcą rozwijać sprzedaż online,
- specjalistów marketingu (junior/mid), którzy chcą podnieść swoje kompetencje w obszarze digital marketingu,
- osób odpowiedzialnych za marketing i sprzedaż w firmach,
- freelancerów i osób planujących rozpoczęcie działalności w obszarze marketingu internetowego,
- osób przebranżawiających się do marketingu,
- pracowników działów marketingu, e-commerce oraz komunikacji.

Usługa jest odpowiednia zarówno dla osób posiadających podstawową wiedzę marketingową, jak i tych, które chcą uporządkować i rozwinąć kompetencje w sposób kompleksowy i praktyczny.

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

25

Data zakończenia rekrutacji

16-08-2026

Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym usługi "Pakiet szkoleń Marketing w social media z elementami AI" jest przygotowanie uczestników do samodzielnego planowania, tworzenia i optymalizacji skutecznych działań marketingowych w social media z wykorzystaniem AI, reklamy płatnej, krótkich formatów wideo oraz strategii rozwoju marki na platformach takich jak Facebook, Instagram i TikTok.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik skutecznie reklamuje się na Facebooku, tak, by czerpać maksimum korzyści z zainwestowanego budżetu.	Uczestnik zarządza stawkami i optymalizuje kampanie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik definiuje 3 najważniejsze narzędzia analityczne Facebooka.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik zna podstawy analityki internetowej i pomiaru efektywności działań marketingowych.	Definiuje podstawowe wskaźniki efektywności (np. CTR, konwersja, ROI).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Opisuje rolę narzędzi analitycznych w marketingu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje znaczenie danych w optymalizacji działań.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik planuje i tworzy atrakcyjne rolki	Uczestnik rozróżnia rodzaje rolek i je planuje	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozróżnia, jakie treści sprawdzają się na atrakcyjne rolki	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik sprawdza trendy i wykorzystuje je w swojej branży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik przyciąga i utrzymuje uwagę widza	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik buduje silną markę, poprzez strategiczne działania w Social Mediach	Uczestnik rozumie, jakie elementy działania w social mediach ze sobą współgrają i jak je optymalizować	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wykorzystuje praktyczne narzędzia i techniki	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik układa strategię social media, dopasowane do biznesu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik mierzy i interpretuje działania w social mediach	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik tworzy strategię konta na Instagramie	Uczestnik przeprowadza analizę potrzeb, analizę konkurencji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik bada grupę docelową	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wskazuje na wyróżniki danej marki	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik tworzy na TikToku, z wykorzystaniem trendów	Uczestnik łapie uwagę widza od pierwszych sekund	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik tworzy dobry opis pod filmem i dobiera odpowiednio muzykę	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik organizuje swoją pracę nad contentem i scenariuszami	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wykorzystuje wskazówki montażowe, pracując w aplikacji CapCut	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

- Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych.

- Brak podziału na grupy.
- Przerwy są wliczone w godziny trwania usługi.
- Szkolenie nie wymaga wstępnego przygotowania.
- **Walidacja efektów usługi odbędzie się z wykorzystaniem testu zamkniętego z wynikiem generowanym automatycznie.**

Zakres tematyczny szkolenia:

1. Moduł "Rolk, które sprzedają" - 20.08.2026 (Gdańsk)

- opracowanie strategii działań opartych na rolkach,
- tworzenie rolek zasięgowych, angażujących, eksperckich i sprzedażowych,
- wyszukiwanie i wykorzystywanie trendów,
- zrozumienie kluczowych zasad działania algorytmów,
- przygotowywanie scenariuszy rolek, mikroopowieści i visual storytellingu,
- nagrywanie rolek mówionych i występowanie przed kamerą,
- podstawy mobile video,
- montaż rolek w CapCut oraz bezpośrednio w aplikacji Instagram,
- dodawanie napisów, transkrypcji i elementów dynamizujących materiał.

1. Moduł "Facebook (META) Ads" - 23-24.09.2026 (forma zdalna w czasie rzeczywistym)

- prowadzenie działań marketingowych w social media
- konfiguracja konta reklamowego i Business Managera
- tworzenie i optymalizacja kampanii reklamowych
- targetowanie i segmentacja odbiorców
- analiza wyników i poprawa efektywności kampanii

1. AI dla marketingu + AI: promptowanie, boty i automatyzacja - 18-19.11.2026 (forma zdalna w czasie rzeczywistym)

- podstawy i korzyści wykorzystania AI w marketingu,
- tworzenie contentu i treści SEO z pomocą AI,
- wykorzystanie AI w sprzedaży, komunikacji i cold mailingu,
- pracę z chatbotami i automatyzacją odpowiedzi,
- promptowanie, prompt chaining oraz pracę z różnymi modelami językowymi,
- tworzenie i analizę person oraz grup docelowych,
- przygotowywanie ankiet i analizę ich wyników,
- generowanie treści na podstawie własnych dokumentów,
- tworzenie i edycję obrazów, muzyki oraz materiałów wideo,
- tworzenie rolek z długich filmów,
- automatyczne generowanie bannerów do social media i reklam,
- analizę wyników i wyciąganie wniosków,
- wykorzystanie narzędzi takich jak Jasper, Writesonic, YeppAI,
- wspieranie komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej,
- podstawy tworzenia i edycji kodu z pomocą AI,
- wykorzystanie Google Colab, wektoryzacji treści oraz bannerów HTML5.

2. Social media: strategia, reklama i audyt - 20.11.2026 (forma zdalna w czasie rzeczywistym)

- tworzenie strategii social media dopasowanej do celów biznesowych,
- analizę i audyt obecnych działań marki w kanałach społecznościowych,
- dobór platform, grup docelowych, person i formatów komunikacji,
- planowanie treści organicznych, reklam oraz kampanii sprzedażowych,
- wykorzystanie storytellingu, social sellingu, grafik i wideo,
- mierzenie efektów, raportowanie wyników i optymalizację działań.

1. Rozwój marki na Instagramie i TikToku - 9-10.12.2026 (Warszawa)

- tworzenie strategii profilu na Instagramie i TikToku,
- analizę grupy odbiorców, konkurencji i wyróżników marki,
- optymalizację profilu, biogramu, opisów, hashtagów i SEO,
- tworzenie treści pod zasięg, zaangażowanie, wizerunek i sprzedaż,
- analizę viralowych treści, trendów i algorytmów Instagrama oraz TikToka,
- planowanie contentu, scenariuszy wideo i podstawy montażu w CapCut.

Formy realizacji:

- szkolenia realizowane w formie warsztatowej, z naciskiem na praktykę,

- ćwiczenia na realnych przypadkach i narzędziach marketingowych,
- możliwość pracy na własnych projektach uczestników,
- konsultacje z trenerami - praktykami marketingu.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 90

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 90 Rozpoczęcie szkolenia	Zajęcia	Sylwia Dąbrowska	20-08-2026	10:00	10:30	00:30	Tak
2 z 90 Opracowanie strategii działania w oparciu o lejek rolkowy	Zajęcia	Sylwia Dąbrowska	20-08-2026	10:30	11:30	01:00	Tak
3 z 90 -	Przerwa	-	20-08-2026	11:30	11:45	00:15	Tak
4 z 90 Rolki zasięgowe, budujące zaangażowanie, eksperckie i sprzedażowe	Zajęcia	Sylwia Dąbrowska	20-08-2026	11:45	12:30	00:45	Tak
5 z 90 Przygotowanie do części warsztatowej	Zajęcia	Sylwia Dąbrowska	20-08-2026	12:30	13:15	00:45	Tak
6 z 90 -	Przerwa	-	20-08-2026	13:15	14:00	00:45	Tak
7 z 90 Warsztat: Rolki dynamiczne - jakie i jak robić?	Zajęcia	Sylwia Dąbrowska	20-08-2026	14:00	14:45	00:45	Tak

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
8 z 90 Uczestnicy nagrywają swoje krótkie ujęcia wg poznanych zasad	Zajęcia	Sylvia Dąbrowska	20-08-2026	14:45	15:15	00:30	Tak
9 z 90 Warsztat	Zajęcia	Sylvia Dąbrowska	20-08-2026	15:15	16:15	01:00	Tak
10 z 90 -	Przerwa	-	20-08-2026	16:15	16:30	00:15	Tak
11 z 90 Mówimy do kamery!	Zajęcia	Sylvia Dąbrowska	20-08-2026	16:30	17:00	00:30	Tak
12 z 90 Montaż ujęć w aplikacji CapCut	Zajęcia	Sylvia Dąbrowska	20-08-2026	17:00	17:30	00:30	Tak
13 z 90 Podsumowanie szkolenia	Zajęcia	Sylvia Dąbrowska	20-08-2026	17:30	18:00	00:30	Tak
14 z 90 Czym tak naprawdę jest dziś Facebook?	Zajęcia	Szymon Florczak	23-09-2026	10:00	11:00	01:00	Nie
15 z 90 Algorytm Facebooka	Zajęcia	Szymon Florczak	23-09-2026	11:00	11:30	00:30	Nie
16 z 90 -	Przerwa	-	23-09-2026	11:30	11:45	00:15	Nie
17 z 90 Spójna komunikacja fundamentem działań na Facebooku	Zajęcia	Szymon Florczak	23-09-2026	11:45	12:30	00:45	Nie

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
18 z 90 W jaki sposób konsumujemy content na Facebooku?	Zajęcia	Szymon Florczak	23-09-2026	12:30	13:15	00:45	Nie
19 z 90 -	Przerwa	-	23-09-2026	13:15	14:00	00:45	Nie
20 z 90 Content jest kluczem?	Zajęcia	Szymon Florczak	23-09-2026	14:00	15:15	01:15	Nie
21 z 90 Nakłoń użytkownik ów do działania!	Zajęcia	Szymon Florczak	23-09-2026	15:15	16:00	00:45	Nie
22 z 90 -	Przerwa	-	23-09-2026	16:00	16:15	00:15	Nie
23 z 90 Wydarzenia , grupy, video, AI	Zajęcia	Szymon Florczak	23-09-2026	16:15	16:35	00:20	Nie
24 z 90 Zarządzanie relacjami na Facebooku	Zajęcia	Szymon Florczak	23-09-2026	16:35	16:55	00:20	Nie
25 z 90 Przyszłość Facebooka	Zajęcia	Szymon Florczak	23-09-2026	16:55	17:15	00:20	Nie
26 z 90 Panel dyskusyjny	Zajęcia	Szymon Florczak	23-09-2026	17:15	18:00	00:45	Nie
27 z 90 Wprowadzenie do zakupu powierzchni reklamowej - możliwości Facebooka	Zajęcia	Szymon Florczak	24-09-2026	10:00	10:30	00:30	Nie

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
28 z 90 Pixel, Google Tag Manager, SDK, API konwersji – prowadzenie zaawansowanych kampanii	Zajęcia	Szymon Florczak	24-09-2026	10:30	11:15	00:45	Nie
29 z 90 -	Przerwa	-	24-09-2026	11:15	11:30	00:15	Nie
30 z 90 Rozwiązania dla e-commerce na Facebooku	Zajęcia	Szymon Florczak	24-09-2026	11:30	12:15	00:45	Nie
31 z 90 Kreatywne pomysły na kampanie	Zajęcia	Szymon Florczak	24-09-2026	12:15	12:45	00:30	Nie
32 z 90 Messenger Marketing + boty	Zajęcia	Szymon Florczak	24-09-2026	12:45	13:00	00:15	Nie
33 z 90 AI i Metaverse	Zajęcia	Szymon Florczak	24-09-2026	13:00	13:45	00:45	Nie
34 z 90 -	Przerwa	-	24-09-2026	13:45	14:30	00:45	Nie
35 z 90 Lejki sprzedaży i strategie remarketingowe	Zajęcia	Szymon Florczak	24-09-2026	14:30	15:30	01:00	Nie
36 z 90 Optymalizacja kampanii	Zajęcia	Szymon Florczak	24-09-2026	15:30	16:00	00:30	Nie
37 z 90 -	Przerwa	-	24-09-2026	16:00	16:15	00:15	Nie

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
38 z 90 Jak sprawdzać efektywność działań?	Zajęcia	Szymon Florczak	24-09-2026	16:15	17:00	00:45	Nie
39 z 90 Zewnętrzne narzędzia, które wzbogacą Twój Facebook marketing	Zajęcia	Szymon Florczak	24-09-2026	17:00	17:15	00:15	Nie
40 z 90 Sesja Q&A	Zajęcia	Szymon Florczak	24-09-2026	17:15	18:00	00:45	Nie
41 z 90 Wprowadzenie do AI w marketingu	Zajęcia	Piotr Szkoda	18-11-2026	10:00	10:30	00:30	Nie
42 z 90 Content i SEO	Zajęcia	Piotr Szkoda	18-11-2026	10:30	11:45	01:15	Nie
43 z 90 -	Przerwa	-	18-11-2026	11:45	12:00	00:15	Nie
44 z 90 Sprzedaż/komunikacja na sterydach	Zajęcia	Piotr Szkoda	18-11-2026	12:00	13:00	01:00	Nie
45 z 90 -	Przerwa	-	18-11-2026	13:00	13:45	00:45	Nie
46 z 90 Wykorzystanie AI w tworzeniu i edycji obrazów	Zajęcia	Jacek Adamczak	18-11-2026	13:45	15:30	01:45	Nie
47 z 90 Tworzenie i edycja muzyki z wykorzystaniem AI	Zajęcia	Jacek Adamczak	18-11-2026	15:30	16:15	00:45	Nie
48 z 90 -	Przerwa	-	18-11-2026	16:15	16:30	00:15	Nie

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
49 z 90 Tworzenie i edycja materiałów wideo z wykorzystaniem AI	Zajęcia	Jacek Adamczak	18-11-2026	16:30	17:15	00:45	Nie
50 z 90 Pytania i odpowiedzi	Zajęcia	Jacek Adamczak	18-11-2026	17:15	18:00	00:45	Nie
51 z 90 Promptowanie i inne modele językowych	Zajęcia	Piotr Szkoda	19-11-2026	10:00	10:30	00:30	Nie
52 z 90 Customer Experience i ścieżka klienta ze wspomaganie	Zajęcia	Piotr Szkoda	19-11-2026	10:30	11:15	00:45	Nie
53 z 90 -	Przerwa	-	19-11-2026	11:15	11:30	00:15	Nie
54 z 90 Reklama - adsy, rolki i inne reelsy	Zajęcia	Piotr Szkoda	19-11-2026	11:30	13:00	01:30	Nie
55 z 90 -	Przerwa	-	19-11-2026	13:00	13:45	00:45	Nie
56 z 90 O contencie jeszcze trochę...	Zajęcia	Piotr Szkoda	19-11-2026	13:45	15:00	01:15	Nie
57 z 90 Programowanie od zera	Zajęcia	Piotr Szkoda	19-11-2026	15:00	16:00	01:00	Nie
58 z 90 -	Przerwa	-	19-11-2026	16:00	16:15	00:15	Nie
59 z 90 Case Studies	Zajęcia	Piotr Szkoda	19-11-2026	16:15	17:15	01:00	Nie

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
60 z 90 Sesja Q&A	Zajęcia	Piotr Szkoda	19-11-2026	17:15	18:00	00:45	Nie
61 z 90 Social Media w Polsce i na świecie	Zajęcia	Szymon Florczak	20-11-2026	10:00	11:30	01:30	Tak
62 z 90 -	Przerwa	-	20-11-2026	11:30	11:45	00:15	Tak
63 z 90 Analiza obecnych działań	Zajęcia	Szymon Florczak	20-11-2026	11:45	13:30	01:45	Tak
64 z 90 -	Przerwa	-	20-11-2026	13:30	14:15	00:45	Tak
65 z 90 Układanie strategii Social Media marketing	Zajęcia	Szymon Florczak	20-11-2026	14:15	15:15	01:00	Tak
66 z 90 Działania operacyjne	Zajęcia	Szymon Florczak	20-11-2026	15:15	16:00	00:45	Tak
67 z 90 -	Przerwa	-	20-11-2026	16:00	16:15	00:15	Tak
68 z 90 Social Selling i obsługa klienta	Zajęcia	Szymon Florczak	20-11-2026	16:15	16:35	00:20	Tak
69 z 90 Reklama i promocja na social mediach	Zajęcia	Szymon Florczak	20-11-2026	16:35	17:15	00:40	Tak
70 z 90 Pomiar efektywności działań w social media	Zajęcia	Szymon Florczak	20-11-2026	17:15	18:00	00:45	Tak

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
71 z 90 Strategia konta na Instagramie w teorii	Zajęcia	Ola Sidorowska	09-12-2026	10:00	11:30	01:30	Tak
72 z 90 -	Przerwa	-	09-12-2026	11:30	11:45	00:15	Tak
73 z 90 Strategia konta na Instagramie w praktyce - warsztaty	Zajęcia	Ola Sidorowska	09-12-2026	11:45	12:45	01:00	Tak
74 z 90 -	Przerwa	-	09-12-2026	12:45	13:30	00:45	Tak
75 z 90 Zrozumieć Instagram	Zajęcia	Ola Sidorowska	09-12-2026	13:30	15:30	02:00	Tak
76 z 90 -	Przerwa	-	09-12-2026	15:30	15:45	00:15	Tak
77 z 90 Content na Instagramie	Zajęcia	Ola Sidorowska	09-12-2026	15:45	16:15	00:30	Tak
78 z 90 Audyt kont na Instagramie - warsztaty	Zajęcia	Ola Sidorowska	09-12-2026	16:15	17:30	01:15	Tak
79 z 90 Sesja Q&A	Zajęcia	Ola Sidorowska	09-12-2026	17:30	18:00	00:30	Tak
80 z 90 Zrozumieć TikToka	Zajęcia	Ola Sidorowska	10-12-2026	10:00	12:00	02:00	Tak
81 z 90 -	Przerwa	-	10-12-2026	12:00	12:15	00:15	Tak
82 z 90 Jak robić TikToka mądrze?	Zajęcia	Ola Sidorowska	10-12-2026	12:15	13:30	01:15	Tak
83 z 90 -	Przerwa	-	10-12-2026	13:30	14:15	00:45	Tak

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
84 z 90 Video na TikToka	Zajęcia	Ola Sidorowska	10-12-2026	14:15	15:45	01:30	Tak
85 z 90 Trendy	Zajęcia	Ola Sidorowska	10-12-2026	15:45	16:15	00:30	Tak
86 z 90 -	Przerwa	-	10-12-2026	16:15	16:30	00:15	Tak
87 z 90 Pracujemy mądrze (i szybko!)	Zajęcia	Ola Sidorowska	10-12-2026	16:30	17:00	00:30	Tak
88 z 90 Montaż video w praktyce	Zajęcia	Ola Sidorowska	10-12-2026	17:00	17:30	00:30	Tak
89 z 90 Sesja Q&A	Zajęcia	Ola Sidorowska	10-12-2026	17:30	17:45	00:15	Tak
90 z 90 -	Walidacja	Ola Sidorowska	10-12-2026	17:45	18:00	00:15	Tak

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	64:00
w tym suma godzin zajęć	53:45
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	10:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	72:00

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 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, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	11 685,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	9 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	182,58 PLN
Koszt osobogodziny netto	148,44 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	64:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 6



1 z 6

Szymon Florczak

Marketer zafascynowanym światem social media, szybkością ich rozwoju oraz możliwościami jakie stwarzają.

Na co dzień wykorzystuje potencjał mediów społecznościowych w działaniach marketingowych klientów jako Head of Social Media w MaxROY.agency.

Żadne kanały społecznościowe nie są mu starsze. Porusza się pewnie w ekosystemach reklamowych Facebook Ads, Instagram Ads (Meta Ads), Pinterest Ads, TikTok Ads, Snapchat Ads, LinkedIn Ads.

Jeden z nielicznych szkoleniowców posiadający oficjalny certyfikat potwierdzający jego wiedzę, wydawany przez Facebooka (Certified Buying Professional).



2 z 6

Karol Dziedzic

W branży żartobliwie nazywany kombajnem internetowym łączącym działania z obszaru SEM i SEO oraz analityki internetowej w celu maksymalizacji ROI swoich klientów. Trener oraz specjalista Google Ads i Google Analytics. Wykładowca na poznańskim Collegium da Vinci oraz krakowskim AGH. Doświadczony szkoleniowiec, który w swoim portfolio ma już ponad 1000 przeszkolonych firm. Prelegent na licznych konferencjach branżowych. Współpracuje z firmami z branży

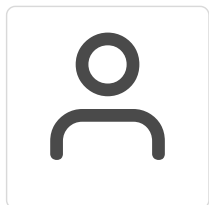
nieruchomości, motoryzacji, FMCG, e-commerce oraz startupami. Współodpowiedzialny m.in. za globalny sukces Brand24.



3 z 6

Jacek Adamczak

Graphic Designer w sprawny.marketing. Od 10 lat projektuje materiały zarówno do digitalu, jak i do druku. Ukończył Bootcamp UI/UX Designer, gdzie zgłębiał tajniki projektowania interfejsów. Jest odpowiedzialny za oprawę wizualną konferencji I Love Marketing. Na co dzień wykorzystuje AI do tworzenia i inspirowania się w swoim projektowaniu.



4 z 6

Piotr Szkoda

SEO Manager w Widzialni.pl, gdzie dba o jakość usług i zespół SEO. Współtwórca, mentor i wykładowca Szkolenia Junior SEO Specialist dla Coderslab. Certyfikowany trener biznesu Akademii SET. Od początku testuje asystentów AI, wierząc, że wspomogą, a nie zastąpią ludzi w marketingowym świecie. Uważa, że szeroka wiedza i rozeznanie w rynku ma ogromną wartość w podzielonym dziś na wiele specjalizacji świecie marketingowym.



5 z 6

Sylwia Dąbrowska

Sylwia Dąbrowska {Jako Video Teacherka} ponad 6 lat pomaga firmom i markom osobistym, profesjonalnie i lekko wypadać przed kamerą oraz świadomie budować spójny i wyrazisty wizerunek w sieci. Każdego dnia, wspiera w budowaniu silnych, spójnych i rozpoznawalnych marek online dzięki wykorzystaniu contentu video.



6 z 6

Ola Sidorowska

Zwycięzcy pierwszej w Polsce nagrody TikTok dla marketerów w konkursie Make TikToks Contest. Założycielka agencji kreatywnej Precious Content, fanka eksperymentowania z contentem i analizowania virali. Ostatnie 5 lat zajmuje się obsługą profili twórców i marek w mediach społecznościowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Materiały trenera, wysyłane po szkoleniu.
- Prezentacja szkoleniowa.
- Certyfikat, potwierdzający uczestnictwo w szkoleniu.

W przypadku szkoleń zdalnych, nie udostępniamy Uczestnikom oraz Operatorom zapisu szkolenia - szkolenia online nie są nagrywane.

Warunki uczestnictwa

Do udziału w szkoleniu online niezbędne jest stabilne połączenie z Internetem oraz:

- komputer stacjonarny/laptop/tablet,
- kamera, mikrofon, głośniki lub słuchawki.

Uczestnik połączy się z wirtualną salą szkoleniową dzięki dostępowi (link do platformy ZOOM), wysłanemu dzień przed szkoleniem przez Realizatora usługi. Ważność dostępu obowiązuje do momentu zakończenia szkolenia.

Informacje dodatkowe

Usługobiorców, którzy otrzymali dofinansowanie na poziomie min. 70% ceny szkolenia, obowiązuje zwolnienie z podatku VAT, na podstawie par. 3. ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

Warunki techniczne

Usługa prowadzona jest za pośrednictwem platformy ZOOM.

W celu odbioru transmisji Szkolenia online Uczestnik powinien dysponować:

- komputerem z zainstalowanym system operacyjnym Windows 7 albo nowszym albo macOS Sierra (10.12.6) albo nowszym lub urządzeniem mobilnym z zainstalowanym systemem operacyjnym Android (Lollipop) wersja 5.0 albo nowszym lub iOS wersja 9.3.5, albo nowszym, wyposażonym w ekran i głośniki;
- dostęp do sieci Internet, w zależności od wybranej jakości transmisji, o przepustowości łącza co najmniej: 240p 500 kbps 360p 1 Mbps 720p 3 Mbps, 1080p 7 Mbps 2K 12 Mbps 4K 22 Mbps;
- aktualną wersją przeglądarki Firefox, Opera, Microsoft Edge, Chrome lub Safari;
- kamerką internetową i mikrofonem – jeżeli Uczestnik chce być widoczny i porozumiewać się głosowo z prowadzącym Szkolenie online;
- Adobe acrobat w najnowszej wersji.

Nie udostępniamy Uczestnikom oraz Operatorom zapisu szkolenia - szkolenia online nie są nagrywane.

Adres

ul. Łąkowa 60
80-769 Gdańsk
woj. pomorskie

Usługi realizowane w Gdańsku - Novotel Poznań Centrum, Pl. Władysława Andersa 1, 61-894 Poznań

Usługi realizowane w Warszawie - ADN Centrum Konferencyjne, Grzybowska 56, 00-844 Warszawa

Usługi online są realizowane za pośrednictwem platformy ZOOM.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Monika Bartnikowska

E-mail monika.bartnikowska@sprawnymarketing.pl

Telefon (+48) 577 331 077