



Clauth Beauty
Academy Klaudia
Warzycha

★★★★★ 5,0 / 5

1 ocena

Fotografia ślubna – budowanie marki, obsługa klienta i realizacja usług fotograficznych

Numer usługi 2026/06/10/223067/3617942

📍 Katowice

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 24:00 h

📅 25.08.2026 do 27.08.2026

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

208,33 PLN brutto/h

208,33 PLN netto/h

433,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Artystyczne
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana jest do osób pełnoletnich zainteresowanych zdobyciem lub rozwojem kompetencji w zakresie fotografii ślubnej. Szkolenie przeznaczone jest dla osób rozpoczynających działalność w branży fotograficznej, fotografów początkujących oraz osób posiadających podstawowe doświadczenie w fotografii, które chcą rozwinąć kompetencje związane z budowaniem marki fotografa ślubnego, tworzeniem portfolio, pozyskiwaniem i obsługą klientów, wyceną usług oraz realizacją reportażu i sesji fotograficznych. Usługa jest również adresowana do osób prowadzących działalność gospodarczą lub planujących jej rozpoczęcie w branży fotograficznej. Wskazana jest podstawowa znajomość obsługi aparatu fotograficznego.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	24-08-2026
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

Celem usługi jest nabycie i rozwinięcie przez uczestników kompetencji niezbędnych do planowania, realizacji i rozwoju usług w zakresie fotografii ślubnej. Uczestnicy zdobędą wiedzę i umiejętności dotyczące budowania marki fotografa ślubnego, tworzenia portfolio, przygotowywania oferty i wyceny usług, obsługi klienta, prowadzenia komunikacji z parami młodymi, realizacji sesji fotograficznych, organizacji procesu pracy po wykonaniu zlecenia, selekcji i podstawowej obróbki materiału fotograficznego

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje specyfikę rynku fotografii ślubnej oraz zasady budowania marki fotografa ślubnego.	Omawia specyfikę pracy fotografa ślubnego, identyfikuje grupę docelową klientów, określa elementy budujące markę osobistą oraz wskazuje sposoby wyróżnienia się na rynku.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik tworzy portfolio fotograficzne oraz przygotowuje ofertę usług fotografii ślubnej.	Wskazuje elementy profesjonalnego portfolio, dobiera zdjęcia do portfolio oraz opracowuje ofertę uwzględniającą zakres usług i potrzeby klienta.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik przygotowuje wycenę usług oraz organizuje proces obsługi klienta.	Określa czynniki wpływające na wycenę usług, opisuje etapy współpracy z klientem oraz wskazuje dokumenty i działania związane z realizacją usługi fotograficznej.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik realizuje sesję fotograficzną z wykorzystaniem zasad komunikacji z klientem oraz kompozycji obrazu.	Organizuje przebieg sesji, komunikuje się z fotografowaną parą, dobiera kadry oraz wykonuje materiał fotograficzny zgodnie z założeniami sesji.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik przeprowadza organizację, selekcję i podstawową obróbkę materiału fotograficznego.	Organizuje pliki fotograficzne, wykonuje selekcję zdjęć, przeprowadza podstawową obróbkę materiału oraz przygotowuje zdjęcia do przekazania klientowi.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik wykorzystuje wybrane narzędzia marketingowe do promocji usług fotograficznych i pozyskiwania klientów.	Wskazuje kanały promocji usług fotograficznych, opisuje działania marketingowe wspierające pozyskiwanie klientów oraz przygotowuje plan działań promocyjnych.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
		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

Specyfika rynku fotografii ślubnej oraz rola fotografa ślubnego.

Budowanie portfolio fotograficznego i rozwój doświadczenia zawodowego.

Analiza portfolio, social mediów oraz wizerunku fotografa.

Budowanie marki osobistej fotografa ślubnego.

Określanie grupy docelowej i wyróżników marki.

Tworzenie oferty usług fotografii ślubnej.

Wycena usług fotograficznych i budowanie pakietów ofertowych.

Umowy, bezpieczeństwo realizacji usług oraz aspekty formalne działalności fotograficznej.

Komunikacja z klientem i organizacja procesu obsługi klienta.

Przygotowanie do realizacji sesji fotograficznej.

Praktyczna praca z klientem podczas sesji zdjęciowej.

Organizacja pracy po wykonaniu zlecenia fotograficznego.

Backup, archiwizacja i organizacja materiału fotograficznego.

Selekcja oraz podstawowa obróbka zdjęć.

Przygotowanie materiału do przekazania klientowi.

Budowanie relacji z klientem oraz działania posprzedażowe.

Wykorzystanie social mediów i narzędzi marketingowych w działalności fotograficznej.

Pozyskiwanie klientów online i offline.

Podstawy promocji usług fotograficznych z wykorzystaniem narzędzi reklamowych.

Walidacja efektów uczenia się.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 10

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Specyfika rynku fotografii ślubnej, budowanie portfolio oraz analiza wizerunku fotografa	Zajęcia	Katarzyna Adamczyk	25-08-2026	09:00	13:00	04:00
2 z 10 -	Przerwa	-	25-08-2026	13:00	14:00	01:00
3 z 10 Budowanie marki fotografa ślubnego i strategii pozyskiwania klientów	Zajęcia	Katarzyna Adamczyk	25-08-2026	14:00	17:00	03:00
4 z 10 Oferta, wycena usług oraz aspekty formalne działalności fotograficznej	Zajęcia	Katarzyna Adamczyk	26-08-2026	09:00	12:00	03:00
5 z 10 -	Przerwa	-	26-08-2026	12:00	13:00	01:00
6 z 10 Umowy, obsługa klienta, komunikacja i organizacja procesu realizacji usług	Zajęcia	Katarzyna Adamczyk	26-08-2026	13:00	17:00	04:00
7 z 10 Praktyczna realizacja sesji fotograficznej oraz praca z klientem	Zajęcia	Katarzyna Adamczyk	27-08-2026	09:00	13:00	04:00
8 z 10 -	Przerwa	-	27-08-2026	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 10 Organizacja workflow, selekcja i obróbka zdjęć, działania marketingowe	Zajęcia	Katarzyna Adamczyk	27-08-2026	14:00	16:00	02:00
10 z 10 -	Walidacja	-	27-08-2026	16:00	17:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	24:00
w tym suma godzin zajęć	20:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	03:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	28:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 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	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	208,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	208,33 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
---------------	---------------

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Katarzyna Adamczyk

Katarzyna Adamczyk – fototechnik, fotograf specjalizujący się w fotografii ślubnej oraz trener. Od ponad 13 lat prowadzi działalność w branży fotograficznej. Zrealizowała ponad 250 reportaży ślubnych w Polsce i za granicą. Od ponad 3 lat prowadzi zajęcia z fotografii w szkole policealnej oraz realizuje indywidualne warsztaty, konsultacje i mentoring dla fotografów. Posiada doświadczenie w tworzeniu kursów, materiałów edukacyjnych i szkoleń z zakresu fotografii, marketingu oraz pozyskiwania klientów. Przez ponad 5 lat była organizatorem targów ślubnych, współpracując z przedstawicielami branży ślubnej. Jej doświadczenie obejmuje również realizację publikacji branżowych i sesji okładkowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w formie elektronicznej, obejmujące opracowania tematyczne związane z fotografią ślubną, budowaniem marki osobistej, tworzeniem portfolio, wyceną usług, obsługą klienta, organizacją pracy fotografa oraz działaniami marketingowymi. Materiały będą zawierały również notatki szkoleniowe, checklisty, przykładowe wzory dokumentów oraz materiały pomocnicze wykorzystywane podczas realizacji usługi. Dodatkowo uczestnicy otrzymają materiały wspierające wdrożenie wiedzy i umiejętności zdobytych podczas szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w usłudze jest ukończenie 18. roku życia oraz zainteresowanie rozwojem kompetencji w zakresie fotografii ślubnej. Szkolenie skierowane jest do osób rozpoczynających działalność w branży fotograficznej oraz fotografów chcących rozwinąć kompetencje związane z budowaniem marki, pozyskiwaniem klientów i realizacją usług fotografii ślubnej. Wskazana jest podstawowa znajomość obsługi aparatu fotograficznego oraz posiadanie własnego sprzętu fotograficznego umożliwiającego udział w części praktycznej szkolenia.

Informacje dodatkowe

Usługa realizowana jest w formie stacjonarnej. Szkolenie obejmuje część teoretyczną oraz praktyczną, podczas której uczestnicy wykonują ćwiczenia związane z realizacją usług fotografii ślubnej. Program został opracowany w oparciu o aktualne wymagania rynku oraz doświadczenia praktyczne prowadzącego. Warunkiem ukończenia usługi jest udział w zajęciach oraz przystąpienie do walidacji efektów uczenia się realizowanej w formie testu teoretycznego i obserwacji w warunkach rzeczywistych.

Adres

ul. Żelazna 2
40-851 Katowice
woj. śląskie

Kontakt



KATARZYNA ADAMCZYK

E-mail info@marketingdlafotografa.pl

Telefon (+48) 539 616 352