



SOCIAL MEDIA jako Twoja Biznesowa WIZYTÓWKA

Numer usługi 2026/06/25/208341/3650193

1 600,00 PLN brutto

1 600,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Firma "ILONA" Ilona
Wystup

★★★★★ 5,0 / 5

2 oceny

📍 Radomsko

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 04.08.2026 do 07.08.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Grupą docelową są

-przedsiębiorcy i właściciele firm chcący zwiększyć widoczność swojej marki oraz skuteczniej pozyskiwać klientów,

-freelancerzy i osoby prowadzące działalność usługową, które chcą budować rozpoznawalność w social mediach,

-specjaliści, trenerzy, coachowie, terapeuci i eksperci rozwijający swoją markę osobistą,

-osoby budujące markę ekspercką online i chcące komunikować swoją ofertę w sposób autentyczny i profesjonalny,

-osoby prowadzące działalność edukacyjną, doradczą lub rozwojową, które chcą zwiększyć swoją obecność w mediach społecznościowych,

-osoby, które chcą budować relację z odbiorcami w social mediach

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

27-07-2026

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 szkolenia jest rozwinięcie kompetencji uczestników w zakresie świadomego wykorzystywania mediów społecznościowych do budowania marki osobistej, pozycji eksperckiej oraz relacji biznesowych.

Uczestnicy poznają zasady strategicznej komunikacji, tworzenia angażujących treści, budowania eksperckiego wizerunku oraz wykorzystania video jako narzędzia wpływu i sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>uczestnik wyjaśnia rolę social mediów w budowaniu marki osobistej i biznesowej, charakteryzuje rodzaje treści wykorzystywanych w komunikacji marki, opisuje zasady budowania eksperckiego wizerunku w mediach społecznościowych</p> <p>uczestnik rozróżnia funkcje postów, rolek i relacji. tworzy podstawową strategię komunikacji marki, określa własne pozycjonowanie eksperckie, przygotowuje treści dopasowane do odbiorców.</p>	<p>uczestnik zna rolę mediów społecznościowych w budowaniu marki osobistej, rozumie elementy marki i wskazuje skuteczne treści. Optymalizuje profil, tworzy praktycznie oraz planuje treści dopasowane do odbiorców. ważnym elementem jest budowa spójnego stylu komunikacji, określenie strategicznych celów i monitoring wyników z profesjonalizmem i etyką.</p> <p>weryfikacją będzie znajomość funkcji postów, umiejętność planowania zróżnicowanych ról, budowanie relacji z odbiorcami, tworzenie spójnej strategii oraz pozycjonowanie treści, oraz umiejętność dostosowania działań do grupy docelowej i analiza wyników</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
<p>uczestnik przygotowuje treści dopasowane do odbiorców i celów, konstruuje krótkie wypowiedzi video, opracowuje plan publikacji i komunikacji marki.</p>	<p>To trzy obszary</p> <ul style="list-style-type: none">- uczestnik dostosowuje treści do konkretnej grupy odbiorców i celów- uczestnik tworzy krótkie wypowiedzi video, dbając o spójność i styl- opracowuje plan publikacji, określając terminy, formaty i kanały, by spójnie komunikować markę	<p>Test teoretyczny</p>
<p>uczestnik świadomie buduje własny wizerunek ekspercki, rozwija umiejętność komunikacji z odbiorcami, wykorzystuje media społecznościowe do budowania relacji biznesowych, podejmuje działania zwiększające widoczność i wiarygodność swojej marki.</p>	<p>uczestnik dopasowuje treści do grupy odbiorców i celów, tworzy krótkie wideo, spójne z wizerunkiem, opracowuje plan działania, który zwiększa widoczność i wiarygodność</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>

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

DZIEŃ 1 (4 godziny)

Moduł 1. Social media jako element strategii biznesowej

Zakres tematyczny:

Social media jako przedłużenie marki osobistej i wizerunku eksperta

Różnica między aktywnością w mediach społecznościowych a komunikacją strategiczną

Cele biznesowe realizowane przez social media

Najczęstsze błędy przedsiębiorców w komunikacji

Dlaczego zaufanie i wiarygodność sprzedają skuteczniej niż sama oferta

Ćwiczenie:

Mapa celów biznesowych i komunikacyjnych uczestnika

Moduł 2. Pozycjonowanie eksperckie i język marki

Zakres tematyczny:

Kim jestem jako ekspert i przedsiębiorca

Jak chcę być postrzegany przez odbiorców

Rola, ton i styl komunikacji

Język korzyści i język kompetencji

Budowanie rozpoznawalności marki

Ćwiczenie:

Opracowanie deklaracji pozycjonowania eksperckiego

DZIEŃ 2 (4 godziny)

Moduł 3. Spójna komunikacja marki

Zakres tematyczny:

Spójność komunikacji w różnych kanałach

Bio, posty, rolki i relacje jako elementy jednego systemu komunikacji

Budowanie rozpoznawalności eksperta

Tworzenie własnego słownika marki

Ćwiczenie:

Opracowanie indywidualnego słownika komunikacyjnego

Moduł 4. Treści budujące zaufanie i decyzję zakupową

Zakres tematyczny:

Jak odbiorcy podejmują decyzje w mediach społecznościowych

Rodzaje treści: eksperckie, relacyjne, wizerunkowe i sprzedażowe

Storytelling w komunikacji marki

Jak pokazywać wiedzę i doświadczenie bez utraty autentyczności

Jak prezentować kulisy pracy i proces współpracy

Ćwiczenie:

Opracowanie mapy treści dopasowanej do działalności uczestnika

DZIEŃ 3 (4 godziny)

Moduł 5. Video jako narzędzie budowania wizerunku i wpływu

Zakres tematyczny:

Znaczenie video w komunikacji współczesnych marek

Psychologia odbioru treści video

Autoprezentacja przed kamerą

Głos, energia i kontakt z odbiorcą

Najczęstsze błędy popełniane podczas nagrań

Moduł 6. Praktyka wystąpień przed kamerą

Zakres tematyczny:

Konstrukcja krótkiej wypowiedzi eksperckiej

Budowanie angażującego początku wypowiedzi

Struktura skutecznej rolki eksperckiej

Techniki zwiększające naturalność i pewność siebie przed kamerą

Ćwiczenie:

Nagranie własnej wypowiedzi video

Analiza nagrań i informacja zwrotna

DZIEŃ 4 (4 godziny)

Moduł 7. Post, rolka, stories – jak prowadzić komunikację marki

Zakres tematyczny:

Funkcja postów, rolek i relacji

Planowanie komunikacji w social mediach

Budowanie relacji z odbiorcami

Tworzenie skutecznych wezwań do działania

Jak prowadzić rozmowy z potencjalnymi klientami

Ćwiczenie:

Opracowanie tygodniowego planu komunikacji

Moduł 8. Reżyseria wizerunku eksperta w social mediach

Zakres tematyczny:

Social media jako przestrzeń budowania autorytetu

Reżyseria wizerunku i komunikacji marki osobistej

Świadome zarządzanie sposobem postrzegania marki

Dokumentowanie procesu pracy i ekspertyzy

Budowanie długofalowej narracji marki

Ćwiczenie końcowe:

Opracowanie indywidualnego planu obecności w social mediach na najbliższe 30 dni

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 17

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Social media jako element strategii biznesowej	Zajęcia	Anna Rakowska	04-08-2026	10:00	11:30	01:30
2 z 17 -	Przerwa	-	04-08-2026	11:30	11:45	00:15
3 z 17 Pozycjonowanie eksperckie i język marki	Zajęcia	Anna Rakowska	04-08-2026	11:45	13:15	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 17 Podsumowanie dnia omówienie wykonanych ćwiczeń	Zajęcia	Anna Rakowska	04-08-2026	13:15	14:00	00:45
5 z 17 Spójna komunikacja marki	Zajęcia	Anna Rakowska	05-08-2026	10:00	11:30	01:30
6 z 17 -	Przerwa	-	05-08-2026	11:30	11:45	00:15
7 z 17 Treści budujące zaufanie i decyzję zakupową	Zajęcia	Anna Rakowska	05-08-2026	11:45	13:15	01:30
8 z 17 Warsztat podsumowujący omówienie przygotowanych map treści	Zajęcia	Anna Rakowska	05-08-2026	13:15	14:00	00:45
9 z 17 Video jako narzędzie budowania wizerunku	Zajęcia	Anna Rakowska	06-08-2026	10:00	11:30	01:30
10 z 17 -	Przerwa	-	06-08-2026	11:30	11:45	00:15
11 z 17 Warsztat wystąpień przed kamerą	Zajęcia	Anna Rakowska	06-08-2026	11:45	13:15	01:30
12 z 17 Omówienie nagrań analiza wypowiedzi uczestników	Zajęcia	Anna Rakowska	06-08-2026	13:15	14:00	00:45
13 z 17 Post, rolka, stories – jak prowadzić komunikację marki	Zajęcia	Anna Rakowska	07-08-2026	10:00	11:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 17 -	Przerwa	-	07-08-2026	11:30	11:45	00:15
15 z 17 Reżyseria wizerunku eksperta w social mediach	Zajęcia	Anna Rakowska	07-08-2026	11:45	13:00	01:15
16 z 17 Zakończenie szkolenia prezentacja przygotowanych planów komunikacji	Zajęcia	Anna Rakowska	07-08-2026	13:00	13:30	00:30
17 z 17 -	Walidacja	-	07-08-2026	13:30	14:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	14:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	01:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	20:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 600,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN

Koszt osobogodziny netto

100,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Rakowska

Dyplomowana aktorka (PWST im. Ludwika Solskiego w Krakowie, Filia we Wrocławiu) oraz certyfikowana trenerka komunikacji i wystąpień publicznych (Szkoła Trenerów Petra Consulting, międzynarodowy certyfikat trenerski -Vocational Competence Certificate). Od 15 lat szkoli przedsiębiorców i ekspertów w zakresie wystąpień publicznych, komunikacji i autoprezentacji. Od 12 lat pozyskuje klientów głównie z social mediów, budując swoją pozycję poprzez konsekwentne dokumentowanie pracy i ekspertyzy – bez nachalnej sprzedaży, z naciskiem na pozycjonowanie eksperckie. Ma 20 lat doświadczenia scenicznego i pracy przed kamerą oraz ponad 2 000 zrealizowanych godzin szkoleniowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w formie elektronicznej, obejmujące prezentację multimedialną przygotowaną przez trenera oraz dodatkowe materiały wspierające proces uczenia się i wdrażania wiedzy w praktyce.

Materiały będą zawierały m.in.:

- prezentację omawianych zagadnień,
- przykłady komunikacji marek osobistych w social mediach,
- ćwiczenia i karty pracy,
- checklisty wspierające planowanie działań w mediach społecznościowych,
- przykładowe schematy tworzenia treści i planowania publikacji,
- materiały podsumowujące najważniejsze narzędzia i strategie omawiane podczas szkolenia.

Materiały zostaną przekazane uczestnikom w formie cyfrowej po zakończeniu szkolenia lub w trakcie realizacji usługi.

Warunki uczestnictwa

Szkolenie skierowane jest do osób dorosłych zainteresowanych budowaniem marki osobistej oraz rozwijaniem widoczności swojej marki w social mediach.

Warunkiem uczestnictwa jest:

chęć rozwijania kompetencji związanych z komunikacją i budowaniem marki osobistej online, prowadzenie działalności gospodarczej, działalności eksperckiej lub planowanie rozpoczęcia działań w social mediach.

Informacje dodatkowe

Cena nie zawiera kosztu: wyżywienia, noclegu uczestników.

Informacji dotyczące warunków koniecznych do ukończenia szkolenia i uzyskania certyfikatu:

- będą prowadzone listy obecności,
- frekwencja wymagana do zaliczenia szkolenia: powyżej 80%

Materiały multimedialne i dokumenty do pobrania po zakończeniu

Motywacja do rozwijania kompetencji komunikacyjnych, interpersonalnych, negocjacyjnych i prezentacyjnych oraz gotowość do aktywnego udziału w procesie edukacyjnym i praktycznym.

Gotowość do udziału w ćwiczeniach praktycznych, symulacjach biznesowych, pracy warsztatowej.

Adres

Radomsko
97-500 Radomsko
woj. łódzkie

Kontakt



ILONA WYSTUP

E-mail wystupilona@gmail.com

Telefon (+48) 601 356 987