



Gabriela Woch
GrafLab Edu
Szkolenia i
projektowanie

★★★★★ 4,8 / 5

18 ocen

Marketing w mediach społecznościowych bez agencji – strategia komunikacji i pozyskiwanie klientów. Praktyczne szkolenie od podstaw

Numer usługi 2026/07/14/169631/3687807

- 📍 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 24:00 h
- 📅 03.09.2026 do 05.09.2026

2 400,00 PLN brutto
2 400,00 PLN netto
100,00 PLN brutto/h
100,00 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Identyfikatory projektów

Małopolski Pociąg do kariery

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest przeznaczone dla:

- właścicieli mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, którzy chcą samodzielnie prowadzić działania marketingowe w mediach społecznościowych,
- osób prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą oraz działalność nierejestrowaną,
- freelancerów i wirtualnych asystentów chcących poszerzyć kompetencje w zakresie marketingu internetowego,
- pracowników odpowiedzialnych za marketing, komunikację lub promocję firmy,
- osób rozpoczynających prowadzenie działań w mediach społecznościowych oraz tych, które chcą uporządkować i usprawnić swoje dotychczasowe działania,
- osób planujących budowanie rozpoznawalnej marki osobistej lub marki swojej firmy w mediach społecznościowych,
- uczestników programu „Małopolski Pociąg do Kariery”,
- osób korzystających z **bonów rozwojowych** oraz innych form dofinansowania usług rozwojowych,
- wszystkich osób zainteresowanych zdobyciem praktycznych umiejętności planowania strategii komunikacji, tworzenia skutecznych treści i pozyskiwania klientów

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

01-09-2026

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego planowania i realizacji działań marketingowych w mediach społecznościowych, umożliwiającym budowanie rozpoznawalności marki, skuteczną komunikację z odbiorcami oraz pozyskiwanie klientów bez konieczności korzystania z usług zewnętrznej agencji marketingowej. Uczestnicy nauczą się opracowywać strategię komunikacji, planować i organizować treści, tworzyć harmonogram publikacji, dobierać odpowiednie kanały komunikacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje podstawowe zasady planowania działań marketingowych w mediach społecznościowych.	Rozróżnia cele działań marketingowych i ich zastosowanie w komunikacji firmy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Identyfikuje elementy strategii komunikacji, takie jak grupa docelowa, cele, kanały komunikacji i filary treści.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje zastosowanie różnych formatów treści oraz kanałów komunikacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozpoznaje podstawowe wskaźniki służące do oceny skuteczności działań marketingowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Opracowuje strategię komunikacji marketingowej dla swojej firmy lub projektu.	Określa grupę docelową oraz cele komunikacji.	Analiza dowodów i deklaracji
	Przygotowuje plan komunikacji obejmujący filary treści i harmonogram publikacji.	Analiza dowodów i deklaracji
Planuje i doskonali własne działania marketingowe w mediach społecznościowych.	Analizuje efekty własnych działań i wskazuje obszary wymagające usprawnienia.	Analiza dowodów i deklaracji
	Planuje dalszy rozwój kompetencji w zakresie marketingu internetowego.	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

Program

Warunki osiągnięcia celu edukacyjnego

Dla osiągnięcia celu edukacyjnego, jakim jest przygotowanie uczestników do samodzielnego planowania i realizacji działań marketingowych w mediach społecznościowych, uczestnik powinien prowadzić działalność gospodarczą, planować rozpoczęcie działań marketingowych lub odpowiadać za promocję firmy, marki lub usług.

Szkolenie jest przeznaczone zarówno dla osób rozpoczynających działania w mediach społecznościowych, jak i dla osób posiadających podstawowe doświadczenie, które chcą uporządkować swoją komunikację marketingową i zwiększyć skuteczność prowadzonych działań.

Nie jest wymagana znajomość specjalistycznych narzędzi marketingowych. Uczestnik powinien posiadać podstawową umiejętność obsługi komputera oraz korzystania z Internetu.

Zakres tematyczny

Zakres tematyczny szkolenia obejmuje:

- budowanie strategii marketingowej w mediach społecznościowych,
- określanie grupy docelowej i tworzenie person klienta,
- budowanie marki i komunikacji marketingowej,
- planowanie treści oraz tworzenie kalendarza publikacji,
- tworzenie angażujących treści i dobór odpowiednich formatów,
- podstawy wykorzystania sztucznej inteligencji jako narzędzia wspierającego planowanie i organizację pracy marketingowej,
- analizę skuteczności działań marketingowych oraz optymalizację komunikacji,
- opracowanie własnej strategii marketingowej dla firmy.

Szkolenie trwa 24 godziny zegarowe, w tym:

- 6 godzin zajęć teoretycznych

- 17 godzin i 45 minut zajęć praktycznych
- 15 minut walidacji

Dzień 1 – Strategia marketingowa i budowanie marki

Moduł 1. Marketing w mediach społecznościowych jako element rozwoju firmy

- Rola mediów społecznościowych w marketingu
- Cele marketingowe przedsiębiorstwa
- Wybór odpowiednich kanałów komunikacji
- Najczęstsze błędy w prowadzeniu działań marketingowych

Moduł 2. Klient idealny i strategia komunikacji

- Analiza grupy docelowej
- Tworzenie persony klienta
- Customer Journey
- Budowanie przewagi konkurencyjnej
- USP marki

Ćwiczenie praktyczne:

Opracowanie persony klienta.

Moduł 3. Budowanie marki w mediach społecznościowych

- Tożsamość marki
- Ton komunikacji
- Wizerunek eksperta
- Spójność komunikacji

Ćwiczenie:

Przygotowanie założeń komunikacji własnej marki.

Moduł 4. Analiza konkurencji

- Analiza dobrych praktyk
- Benchmark
- Wyróżnienie swojej marki

Ćwiczenie:

Analiza trzech konkurencyjnych firm.

Dzień 2 – Planowanie treści

Moduł 5. Content marketing

- Filary komunikacji
- Rodzaje postów
- Storytelling
- CTA

Moduł 6. Planowanie publikacji

- Harmonogram publikacji
- Organizacja pracy
- Tworzenie miesięcznego planu działań

Ćwiczenie:

Przygotowanie kalendarza publikacji.

Moduł 7. AI jako wsparcie marketingu

- Generowanie pomysłów na treści
- Tworzenie person
- Przygotowanie planu publikacji
- AI jako wsparcie planowania pracy

(Tutaj nie uczysz AI jako narzędzia – tylko pokazujesz jego zastosowanie.)

Moduł 8. Warsztat praktyczny

Każdy uczestnik przygotowuje:

- strategię komunikacji,
- filary treści,
- miesięczny harmonogram publikacji.

Dzień 3 – Pozyskiwanie klientów i analiza działań

Moduł 9. Jak zamieniać obserwujących w klientów

- Budowanie zaufania
- Ścieżka klienta
- Wezwania do działania
- Tworzenie wartościowych treści

Moduł 10. Analiza skuteczności działań

- Podstawowe wskaźniki
- Interpretacja wyników
- Optymalizacja działań

Moduł 11. Opracowanie strategii marketingowej dla własnej firmy

Każdy uczestnik przygotowuje:

- kompletną strategię komunikacji,
- miesięczny plan marketingowy,
- plan działań na kolejne 30 dni.

Prezentacja projektu i omówienie z trenerem.

Moduł 12. Test końcowy i zakończenie

- Test online (20 pytań)
- Podsumowanie szkolenia
- Sesja pytań i odpowiedzi
- Informacja o certyfikacie ukończenia szkolenia

Warunki organizacyjne

Forma: online w czasie rzeczywistym.

Metody pracy:

- miniwykład,
- warsztaty praktyczne,
- ćwiczenia indywidualne,
- analiza studiów przypadków,
- praca projektowa,

- dyskusja moderowana.

Czas szkolenia podany jest w godzinach zegarowych.

Przerwy są wliczone w czas trwania usługi.

Walidacja zostanie przeprowadzona na zakończenie szkolenia i obejmuje:

- test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie,
- analizę dowodów i deklaracji przygotowanych przez uczestników podczas realizacji projektu końcowego.

Do udziału w szkoleniu wymagany jest komputer lub laptop z dostępem do Internetu. Nie ma możliwości uczestnictwa wyłącznie z wykorzystaniem telefonu.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 22

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 22 Moduł 1: Marketing w mediach społecznościowych jako element rozwoju firmy (miniwykład, dyskusja)	Zajęcia	GABRIELA WOCH	03-09-2026	08:30	10:00	01:30
2 z 22 -	Przerwa	-	03-09-2026	10:00	10:15	00:15
3 z 22 Moduł 2: Klient idealny, grupa docelowa i strategia komunikacji (warsztat, zadania indywidualne)	Zajęcia	GABRIELA WOCH	03-09-2026	10:15	12:15	02:00
4 z 22 -	Przerwa	-	03-09-2026	12:15	13:00	00:45
5 z 22 Moduł 3: Budowanie marki i analiza konkurencji (warsztat praktyczny)	Zajęcia	GABRIELA WOCH	03-09-2026	13:00	14:55	01:55
6 z 22 -	Przerwa	-	03-09-2026	14:55	15:10	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 22 Kontynuacja Modułu 3 – opracowanie strategii komunikacji i podsumowanie dnia	Zajęcia	GABRIELA WOCH	03-09-2026	15:10	16:30	01:20
8 z 22 Moduł 4: Content marketing – filary treści i storytelling	Zajęcia	GABRIELA WOCH	04-09-2026	08:30	10:00	01:30
9 z 22 -	Przerwa	-	04-09-2026	10:00	10:15	00:15
10 z 22 Moduł 5: Planowanie publikacji i kalendarz contentowy	Zajęcia	GABRIELA WOCH	04-09-2026	10:15	12:15	02:00
11 z 22 -	Przerwa	-	04-09-2026	12:15	13:00	00:45
12 z 22 Moduł 6: AI jako wsparcie planowania działań marketingowych	Zajęcia	GABRIELA WOCH	04-09-2026	13:00	14:55	01:55
13 z 22 -	Przerwa	-	04-09-2026	14:55	15:10	00:15
14 z 22 Warsztat – przygotowanie miesięcznego planu komunikacji	Zajęcia	GABRIELA WOCH	04-09-2026	15:10	16:30	01:20
15 z 22 Moduł 7: Budowanie relacji z odbiorcami i pozyskiwanie klientów	Zajęcia	GABRIELA WOCH	05-09-2026	08:30	10:00	01:30
16 z 22 -	Przerwa	-	05-09-2026	10:00	10:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 22 Moduł 8: Analiza skuteczności działań marketingowych i optymalizacja	Zajęcia	GABRIELA WOCH	05-09-2026	10:15	12:15	02:00
18 z 22 -	Przerwa	-	05-09-2026	12:15	13:00	00:45
19 z 22 Moduł 9: Opracowanie strategii marketingowej dla własnej firmy	Zajęcia	GABRIELA WOCH	05-09-2026	13:00	14:55	01:55
20 z 22 -	Przerwa	-	05-09-2026	14:55	15:10	00:15
21 z 22 Prezentacja strategii, omówienie projektów i przygotowanie do walidacji	Zajęcia	GABRIELA WOCH	05-09-2026	15:10	16:15	01:05
22 z 22 -	Walidacja	-	05-09-2026	16:15	16:30	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	24:00
w tym suma godzin zajęć	20:00
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	03:45
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	27:00

Cennik

Cennik

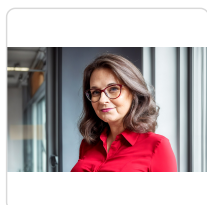
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 400,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	24:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

GABRIELA WOCH

Gabriela Woch jest certyfikowanym trenerem szkoleń, grafikiem komputerowym, właścicielką firmy oraz wykładowcą w Wyższej Szkole Kształcenia Zawodowego. Jej specjalizacja obejmuje edukację w zakresie projektowania graficznego, tworzenia komunikacji wizualnej, prowadzenia kont w mediach społecznościowych i tworzenia reklam. Posiada doświadczenie w prowadzeniu szkoleń dla różnych firm i instytucji, zdobyte w ciągu ostatnich lat.

W ostatnich pięciu latach, Gabriela Woch współpracowała z wieloma podmiotami, przygotowując i prowadząc szkolenia.

Od 2024 roku prowadzi szkolenia związane z zielonymi kompetencjami w marketingu i projektowaniu graficznym oraz z zastosowania AI w zielonym marketingu. Od sierpnia 2024 roku współpracuje z YOURSKILLUP.PL, a od maja 2024 z Towarzystwem Ubezpieczeń Wzajemnych. Od stycznia 2024 roku prowadzi szkolenia dla IMPEL S.A., Empemedia Szkolenia Social Media oraz NT Group Systemy Informatyczne. Od września 2023 współpracuje z Polską Fundacją Przedsiębiorczości oraz Alkom Akademią, a od marca 2023 z Expose Sp. z o.o.. Była również odpowiedzialna za prowadzenie kursów z grafiki komputerowej w Tutore Poland od września 2022 do sierpnia 2023. Jako wykładowca w Wyższej Szkole Kształcenia Zawodowego, od sierpnia 2021, przygotowuje i nagrywa wykłady z marketingu i mediów społecznościowych. Wcześniej, w latach 2018-2021, pracowała w Ingraphis Studio Reklamy i Poligrafii, gdzie była odpowiedzialna za wdrażanie i przygotowywanie klientów do prowadzenia socia

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają skrypt szkoleniowy w formie cyfrowej zawierający materiał ze szkolenia.

Informacje dodatkowe

Biorąc udział w usłudze rozwojowej wyrażasz zgodę na rejestrowanie swojego wizerunku. Po szkoleniu Uczestnicy otrzymują zaświadczenie ukończenia szkolenia. Usługa szkoleniowa jest zwolniona z VAT zgodnie z podstawą prawną: § 3 ust.1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 roku w sprawie zwolnień od podatku towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień. (Dz.U. 2025 poz. 832)

Warunki techniczne

Warunki techniczne szkolenia online

1. Platforma/Komunikator: Usługa będzie realizowana zdalnie, w czasie rzeczywistym, za pośrednictwem platformy ClickMeeting. Dostęp do pokoju szkoleniowego zostanie przesłany uczestnikom na 3 dni przed rozpoczęciem szkolenia.
2. Minimalne wymagania sprzętowe: Uczestnicy muszą dysponować sprawnym komputerem stacjonarnym lub laptopem, wyposażonym w sprawną kamerę i mikrofon. Ze względu na praktyczny charakter szkolenia, nie ma możliwości udziału w nim za pośrednictwem tabletów lub telefonów z systemem Android.
3. Minimalne wymagania łącza sieciowego: Zaleca się stabilne połączenie internetowe o minimalnej prędkości 5 Mb/s (zarówno pobieranie, jak i wysyłanie). Użycie połączenia kablowego jest preferowane w celu zapewnienia stabilności transmisji.
4. Niezbędne oprogramowanie: Do udziału w szkoleniu konieczna jest aktualna wersja jednej z przeglądarek internetowych: Google Chrome, Mozilla Firefox, Microsoft Edge, Opera lub Safari. Dodatkowo, aby uniknąć problemów technicznych, zaleca się wyłączenie wszelkich programów blokujących reklamy (tzw. AdBlock) na czas trwania szkolenia.

W przypadku problemów technicznych prosimy o kontakt z organizatorem.

ClickMeeting współpracuje z wszystkimi wbudowanymi w laptopy kamerami oraz większością kamer internetowych.

Aby dołączyć do usługi uczestnicy nie muszą tworzyć konta na platformie clickmeeting. Zostaną zaproszeni poprzez zaproszenie e-mail z linkiem przekierowującym do pokoju szkoleniowego.

Link jest ważny od momentu rozpoczęcia usługi do momentu jej zakończenia.

Kontakt



Gabriela Woch

E-mail szkolenia@gabrielawoch.pl

Telefon (+48) 535 242 600