



RUNE SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

122 oceny

Instagram + Montaż Reels – Szkolenie poziom podstawowy

Numer usługi 2026/07/15/193550/3691052

📍 Pawłowice

🏢 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👤 Zajęcia indywidualne

🕒 16:00 h

📅 21.09.2026 do 22.09.2026

4 000,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

250,00 PLN brutto/h

250,00 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

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	20-09-2026
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 przygotowanie uczestnika do samodzielnego prowadzenia profilu firmowego lub marki osobistej na Instagramie – od podstawowego poznania funkcji platformy, przez tworzenie atrakcyjnych treści i montaż rolek (Reels),

aż po planowanie komunikacji, analizę wyników oraz wykorzystanie Instagrama w promocji działalności. Szkolenie pozwala zdobyć umiejętności niezbędne do rozwijania konta od poziomu podstawowego do średniozaawansowanego.

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
Optimalizuje 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

Kwalifikacje niewłączone do ZSK

Uznane kwalifikacje

Pytanie 3. Czy dokument jest certyfikatem wydawanym przez międzynarodowe instytucje?

TAK

Strona internetowa Instytucji Certyfikującej: <https://my-ps.eu/dzialalnosc-miedzynarodowa/>

Strona internetowa Instytucji Walidującej: <https://my-ps.eu/dzialalnosc-miedzynarodowa/>

Informacje

Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Fundacja My Personality Skills
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Fundacja My Personality Skills

Program

DZIEŃ 1

1.Podstawy działania Instagrama w biznesie

- wprowadzenie do platformy i jej możliwości marketingowych

- omówienie najważniejszych funkcji Instagrama
- rodzaje treści: posty, relacje (stories), rolki (reels)
- podstawowe zasady budowania widoczności konta
- przykłady skutecznych profili biznesowych

2.Zakładanie i prawidłowa konfiguracja profilu

- tworzenie konta profesjonalnego
- ustawienia konta biznesowego
- tworzenie opisu bio i wybór zdjęcia profilowego
- dodawanie linków i podstawowych informacji o działalności
- tworzenie wyróżnionych relacji

3.Tworzenie atrakcyjnych treści na Instagramie

- zasady estetyki i spójności wizualnej profilu
- rodzaje treści przyciągających uwagę odbiorców
- tworzenie postów i relacji
- podstawowe zasady robienia zdjęć i krótkich materiałów wideo
- dopasowanie treści do grupy odbiorców

4.Podstawy tworzenia rolek (Reels)

- nagrywanie krótkich filmów na Instagramie
- prosty montaż materiałów w aplikacji
- wykorzystanie muzyki, napisów i efektów
- tworzenie ciekawych i angażujących rolek
- zasady publikacji rolek zwiększających zasięg

5.Budowanie zaangażowania odbiorców

- sposoby zwiększania aktywności obserwujących
- prowadzenie relacji i kontaktu z odbiorcami
- wykorzystanie ankiet, pytań i reakcji w relacjach
- odpowiadanie na komentarze i wiadomości prywatne

6.Podstawy sprzedaży na Instagramie

- wykorzystanie postów i relacji do promocji usług lub produktów
- tworzenie prostych komunikatów sprzedażowych
- pokazywanie oferty w naturalny sposób
- zachęcanie odbiorców do kontaktu i zakupu

7.Podstawowa analiza wyników konta

- omówienie statystyk konta (Instagram Insights)
- interpretacja podstawowych danych
- sprawdzanie, które treści działają najlepiej
- wykorzystanie statystyk do poprawy działań na koncie

8.Planowanie publikacji treści

- tworzenie prostego planu publikacji
- organizacja pomysłów na posty i rolki
- regularność publikacji jako element budowania zasięgów

9.Podsumowanie i plan działań

- podsumowanie najważniejszych informacji ze szkolenia
- opracowanie prostego planu prowadzenia konta
- sesja pytań i odpowiedzi

DZIEŃ 2

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 24 godziny dydaktyczne (1h=45min), przerwy wliczają się w czas trwania szkolenia. Zakres teoretyczny: 10h Zakres praktyczny: 14h.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: 12

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Podstawy działania Instagrama w biznesie	Zajęcia	Sylwia Michalska	21-09-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 12 Zakładanie i prawidłowa konfiguracja profilu	Zajęcia	Sylwia Michalska	21-09-2026	10:30	12:00	01:30
3 z 12 -	Przerwa	-	21-09-2026	12:00	13:00	01:00
4 z 12 Tworzenie atrakcyjnych treści na Instagramie	Zajęcia	Sylwia Michalska	21-09-2026	13:00	14:30	01:30
5 z 12 Podstawy tworzenia rolek (Reels)	Zajęcia	Sylwia Michalska	21-09-2026	14:30	16:00	01:30
6 z 12 Budowanie zaangażowania + podstawy sprzedaży	Zajęcia	Sylwia Michalska	21-09-2026	16:00	17:00	01:00
7 z 12 Analiza wyników + planowanie publikacji	Zajęcia	Sylwia Michalska	22-09-2026	09:00	10:45	01:45
8 z 12 Strategia treści i pozycjonowanie marki	Zajęcia	Sylwia Michalska	22-09-2026	10:45	12:00	01:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 12 -	Przerwa	-	22-09-2026	12:00	13:00	01:00
10 z 12 Powtórzenie i uporządkowanie wiedzy	Zajęcia	Sylwia Michalska	22-09-2026	13:00	15:45	02:45
11 z 12 Podsumowanie szkolenia i pytania uczestników	Zajęcia	Sylwia Michalska	22-09-2026	15:45	16:45	01:00
12 z 12 -	Walidacja	-	22-09-2026	16:45	17:00	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:45
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

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	250,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	250,00 PLN

W tym koszt walidacji brutto	125,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	125,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	125,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	125,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

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 powierzania 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.

Adres

ul. Rybacka 10/c4
43-250 Pawłowice
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

Kontakt



BARBARA BIECHOWIAK

E-mail barbara.biechowiak@poczta.fm

Telefon (+48) 786 583 248