

DIGITALK Artur
Jabłoński

★★★★★ 4,9 / 5

35 ocen

Szkolenie Facebook Ads - Skuteczna reklama na Facebooku i Instagramie + AI

Numer usługi 2026/07/23/178714/3705553

📍 Warszawa

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 14:00 h

📅 08.10.2026 do 09.10.2026

2 324,70 PLN brutto

1 890,00 PLN netto

166,05 PLN brutto/h

135,00 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest skierowane do specjalistów ds. marketingu, właścicieli firm i e-commerce, freelancerów, agencji marketingowych oraz osób początkujących w reklamie na Facebooku i Instagramie. Uczestnicy nauczą się skutecznego planowania, optymalizacji i analizy kampanii reklamowych.

Dla kogo?

- Marketerzy i media buyerzy chcący poprawić wyniki kampanii.
- Przedsiębiorcy i sklepy internetowe zwiększające sprzedaż online.
- Freelancerzy i konsultanci rozwijający ofertę usług reklamowych.
- Agencje marketingowe zarządzające budżetami klientów.
- Osoby początkujące, które chcą opanować reklamy w Meta Ads.

Szkolenie obejmuje praktyczne ćwiczenia i strategie, które pozwolą na natychmiastowe wdrożenie zdobytej wiedzy w działaniach reklamowych.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

25

Data zakończenia rekrutacji

07-10-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego planowania, tworzenia, zarządzania i optymalizacji płatnych kampanii reklamowych w ekosystemie Meta (Facebook i Instagram). Po jej ukończeniu uczestnik będzie gotowy do obsługi Menedżera Reklam w celu efektywnego docierania do grup docelowych i realizacji konkretnych celów biznesowych, takich jak generowanie sprzedaży czy pozyskiwanie kontaktów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Efekt uczenia się: Uczestnik planuje i konfiguruje kampanię reklamową w Menedżerze Reklam, dobierając ustawienia do założonych celów biznesowych.	Dobiera cel reklamowy (np. ruch, konwersje, pozyskanie kontaktów) adekwatny do przedstawionego scenariusza biznesowego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Definiuje i konfiguruje grupy odbiorców (podstawowe, niestandardowe na podstawie Piksela Meta, podobne) w oparciu o charakterystykę produktu i grupy docelowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Określa budżet oraz wybiera umiejscowienia reklamy (np. Aktualności na Facebooku, Instagram Stories) odpowiednie dla celu kampanii i formatu kreacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik tworzy kompletne kreacje reklamowe zgodne z dobrymi praktykami i zasadami reklamowymi platform Meta.	Redaguje teksty reklamowe (nagłówki, treść główna, wezwanie do działania), stosując zasady skutecznego copywritingu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dobiera formaty reklamowe (np. pojedynczy obraz, karuzela, wideo) adekwatne do wybranego umiejscowienia i celu kampanii.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Weryfikuje zgodność przygotowanej reklamy z kluczowymi zasadami reklamowymi Meta w celu minimalizacji ryzyka jej odrzucenia.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik analizuje wyniki i optymalizuje działające kampanie reklamowe w celu poprawy ich efektywności.	Interpretuje kluczowe wskaźniki efektywności (m.in. CTR, CPC, ROAS, koszt za wynik) w raportach Menedżera Reklam.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Podejmuje decyzje optymalizacyjne (np. modyfikacja grupy odbiorców, zmiana kreacji, alokacja budżetu) w oparciu o wnioski z analizy danych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Proponuje metody skalowania kampanii (pionowe lub poziome) adekwatne do jej wyników i dostępnego budżetu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Dla kogo jest to szkolenie:

- **Pracownicy działów marketingu** Osoby odpowiedzialne za promocję w mediach społecznościowych, które chcą usystematyzować wiedzę, poznać zaawansowane techniki i zoptymalizować wydawane budżety.
- **Przedsiębiorcy oraz właściciele małych i średnich firm** Właściciele, którzy sami zarządzają marketingiem lub chcą lepiej rozumieć i kontrolować działania zlecane agencjom zewnętrznym.
- **Specjaliści e-commerce i właściciele sklepów internetowych** Osoby, dla których reklama w systemie Meta jest kluczowym kanałem pozyskiwania klientów i generowania sprzedaży.
- **Freelancerzy i osoby prowadzące własną działalność** Profesjonaliści, którzy chcą samodzielnie promować swoje usługi i budować markę osobistą w mediach społecznościowych.

- **Osoby początkujące** Wszyscy, którzy dopiero zaczynają swoją przygodę z płatnymi reklamami na Facebooku i Instagramie i chcą uniknąć kosztownych błędów na starcie.

W skrócie, jest to szkolenie dla każdego, kto chce **praktycznie nauczyć się**, jak tworzyć reklamy, które przynoszą realne efekty biznesowe, takie jak sprzedaż czy pozyskiwanie klientów.

Usługa prowadzona jest w trybie godzin zegarowych. (1h = 60 minut)

Liczba godzin teoretycznych 6, liczba godzin praktycznych 6. Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi szkoleniowej. Jednak w czasie trwania szkolenia godzina będzie przeznaczona na przerwy: kawowe oraz jedna dłuższa na obiad, łącznie przerwy nie przekroczą czasu trwania 60 min - każdego dnia)

Na koniec szkolenia uczestnicy otrzymają testy, do oceny zdobytej wiedzy. Następnie testy zostaną sprawdzone i ocenione przez osobę prowadzącą walidację. Testy zostaną przekazane przez prowadzącego szkoleniem, następnie zebrane i przekazane do oceny. Wyniki zostaną przekazane w odrębnym emailu. Zdany test teoretyczny uprawnia do wystawienia i przesłania certyfikatu. Uczestnik musi zdobyć 75% prawidłowych odpowiedzi.

DZIEŃ 1

Pierwsze kroki z reklamą na Facebooku

- ➔ Jak uruchomić podstawową reklamę na Facebooku - promowanie postów - i kiedy warto to robić.
- ➔ Fakty i mity na temat reklamy na Facebooku.
- ➔ Panel reklamowy na Facebooku (Menadżer reklam/Ads Manager) - jak działa (omówienie struktury i funkcji).
- ➔ Ustawienia konta, rozliczenia, metody płatności, faktury i inne elementy organizacyjne.
- ➔ Manager Firmy na Facebooku (Facebook Business Manager) - co to jest i kiedy warto z niego korzystać.
- ➔ Co wolno, a czego nie wolno reklamować na FB i czy da się obejść zakazy?

Cele reklamowe na Facebooku

- ➔ Omówienie struktury kampanii reklamowych na Facebooku (Cele - Zestawy Reklam - Reklamy).
- ➔ Czym są cele reklamowe? Szczegółowe omówienie każdego z nich wraz z przykładami użycia.
- ➔ Kiedy korzystać z którego celu reklamowego - konkretne instrukcje działania.
- ➔ Wybór celu a optymalizacja reklam - omówienie działania algorytmu stojącego za reklamami na Facebooku.

Grupy docelowe na Facebooku i Instagramie

- ➔ Jak dobrać budżet reklamy na Facebooku - ile właściwie trzeba na nią wydawać?
- ➔ Wpływ wielkości budżetu na ustawienia reklamy na Facebooku i Instagramie - czym się kierować, gdy dysponujemy mniejszymi lub większymi środkami.
- ➔ Lokalizacja - czy kierować reklamę na całą Polskę i konkretne miasta?
- ➔ Dobieranie zainteresowań. Ile i które wybrać? Skąd brać pomysły na targetowanie?

Niestandardowe grupy odbiorców

- ➔ Czym są grupy niestandardowe i podobne oraz kiedy ich używać, a kiedy unikać.
- ➔ Tworzenie grup niestandardowych opartych o aktywnych użytkowników profilu na Facebooku bądź Instagramie.
- ➔ Omówienie sprawdzonych grup niestandardowych i podobnych - od baz mejlowych po wysłane formularze kontaktowe na stronie internetowej.
- ➔ Jak docierać na Facebooku do przedsiębiorców i grup docelowych firm B2B?
- ➔ Jak kierować reklamę do osób majątnych?
- ➔ Jak konfigurować reklamy, gdy mamy na nie do wydania kilkaset złotych, a jak gdy są to tysiące lub dziesiątki tysięcy?

Remarketing na Facebooku i Instagramie

- ➔ Czym jest, jak działa i do czego służy piksel Facebooka?
- ➔ Jak zainstalować piksel Facebooka - omówienie 3 dostępnych sposobów?
- ➔ Jak uruchomić remarketing na Facebooku i jakie są jego rodzaje?
- ➔ Jak dotrzeć do osób, które były na naszej stronie internetowej, oglądały nasze filmy czy są aktywne na profilu na Instagramie?
- ➔ Czym są grupy podobnych odbiorców i jak je wykorzystać w swoich kampaniach?

Tworzenie reklamy krok po kroku

- ➔ Uruchamianie reklamy na Facebooku krok po kroku.
- ➔ Najczęstsze błędy i jak ich unikać.
- ➔ Skuteczne grafiki – czyli jakie (przykłady, wzory).
- ➔ Jak pisać teksty reklam, by angażować i sprzedawać
- ➔ Przykłady gotowej struktury dla Twojego konta reklamowego do wdrożenia po szkoleniu
- ➔ Polecane narzędzia AI do tworzenia grafik reklamowych
- ➔ Testujemy gotowe prompty do tworzenia tekstów reklam na Facebooku

DZIEŃ 2

Najnowsze zmiany i opcje reklamowe na Facebooku i Instagramie

Omówienie nowych funkcji, metod targetowania i ograniczeń, który Facebook oraz Instagram wprowadził w ostatnich tygodniach i zamierza wprowadzić w najbliższych miesiącach.

Na ten moment skupiamy się na:

1. Nowym podziale celów reklamowych
2. API konwersji
3. Konsekwencjach iOS dla mierzenia i optymalizacji

Analiza reklam na Facebooku i Instagramie

- ➔ Jak czytać raporty reklamowe na Facebooku.
- ➔ Jak podglądać reklamy konkurencji.
- ➔ Które wskaźniki na Facebooku mają znaczenie, a które można spokojnie pominąć.
- ➔ Mierzenie skuteczności kampanii za pomocą linków UTM.
- ➔ Facebook kontra Google Analytics. Różnice w raportach - z czego wynikają i jak sobie z tym poradzić?
- ➔ Tworzenie własnych wskaźników bezpośrednio w managerze reklam - między innymi współczynnik konwersji czy urealniony ROAS.

Optymalizacja reklam na Facebooku i Instagramie

- ➔ Jak i kiedy wprowadzać zmiany w kampaniach na Facebooku i Instagramie?
- ➔ Wykluczenia - w jaki sposób i dlaczego operować nimi w kampaniach.
- ➔ Automatyzacja działań na Facebooku - reguły automatyczne i rozwiązania zewnętrzne.
- ➔ Grupowanie zainteresowań, stawki ręczne i inne nietypowe rozwiązania, sztuczki i luki w systemie, które zwiększają wyniki na FB i IG.
- ➔ Jakie narzędzia AI sprawdzają się do analizy danych z panelu reklamowego Facebooka?

Zaawansowany Remarketing na Facebooku i Instagramie

- ➔ Zaawansowane konfiguracje remarketingu.
- ➔ Tworzenie grup docelowych w oparciu o: czas na stronie, odwiedzone podstrony, częstotliwość wizyty czy konkretne kliknięte reklamy i ich sekwencje - ćwiczenia praktyczne.

➡ Jak docierać do cudzych grup odbiorców?

Sztuczna inteligencja (AI) w reklamie na Facebooku i Instagramie

Narzędzia i rozwiązania oparte o sztuczną inteligencję towarzyszą nam praktycznie w każdym module podczas obu dni szkoleniowych. Podczas tej części dnia drugiego skupiamy się już wyłącznie na nich.

Podczas tego modułu dowiesz się m.in:

- czy istnieją dedykowane narzędzia AI do reklam Meta? Które z nich są warte uwagi, a które to strata czasu i pieniędzy?
- Agenci AI w reklamach na Facebooku i Instagramie – czy jest sposób, by reklamy robiły (wyklikiwały) się same?
- Jak tworzyć spójne wizualnie, dopasowane do Twojej marki kreacje graficzne i wideo do reklam na Facebooku i Instagramie, po których nie widać, że tworzyła je sztuczna inteligencja?
- Jak zachować spójność językową i wizualną w materiałach tworzonych z pomocą AI?
- Jak analizować działania konkurencji i zbadać własną grupę docelową z pomocą AI?
- Narzędzia AI dedykowane reklamom i działaniom e-commerce.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 17

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Pierwsze kroki z reklamą na Facebooku	Zajęcia	Artur Jabłoński	08-10-2026	10:00	11:00	01:00
2 z 17 Cele reklamowe na Facebooku	Zajęcia	Artur Jabłoński	08-10-2026	11:00	12:00	01:00
3 z 17 -	Przerwa	-	08-10-2026	12:00	12:05	00:05
4 z 17 Grupy docelowe na Facebooku i Instagramie	Zajęcia	Artur Jabłoński	08-10-2026	12:05	13:00	00:55
5 z 17 -	Przerwa	-	08-10-2026	13:00	13:45	00:45
6 z 17 Niestandardowe grupy odbiorców	Zajęcia	Artur Jabłoński	08-10-2026	13:45	14:45	01:00
7 z 17 -	Przerwa	-	08-10-2026	14:45	14:55	00:10
8 z 17 Remarketing na Facebooku i Instagramie	Zajęcia	Artur Jabłoński	08-10-2026	14:55	15:45	00:50

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 17 Tworzenie reklamy krok po kroku	Zajęcia	Artur Jabłoński	08-10-2026	15:45	17:00	01:15
10 z 17 Najnowsze zmiany, opcje reklamowe i funkcje AI na Facebooku i Instagramie	Zajęcia	Artur Jabłoński	09-10-2026	09:00	10:00	01:00
11 z 17 Analiza reklam na Facebooku i Instagramie	Zajęcia	Artur Jabłoński	09-10-2026	10:00	11:00	01:00
12 z 17 -	Przerwa	-	09-10-2026	11:00	11:10	00:10
13 z 17 Optymalizacja reklam na Facebooku i Instagramie	Zajęcia	Artur Jabłoński	09-10-2026	11:10	12:10	01:00
14 z 17 Zaawansowany Remarketing na Facebooku i Instagramie	Zajęcia	Artur Jabłoński	09-10-2026	12:10	13:00	00:50
15 z 17 -	Przerwa	-	09-10-2026	13:00	13:50	00:50
16 z 17 Zaawansowany Remarketing na Facebooku i Instagramie	Zajęcia	Artur Jabłoński	09-10-2026	13:50	15:45	01:55
17 z 17 -	Walidacja	-	09-10-2026	15:45	16:00	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	14:00

Rodzaj godzin	Liczba godzin
w tym suma godzin zajęć	11:45
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	16:00

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	2 324,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	166,05 PLN
Koszt osobogodziny netto	135,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	14:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



Artur Jabłoński

Jestem przedsiębiorcą, konsultantem i edukatorem. Założyłem i prowadzę firmę doradczą-szkoleniową Suasio oraz agencję marketingową digitalk. Prowadzę szkolenia, doradzam i realizuję kampanie dla firm i instytucji. Na sali szkoleniowej spędziłem już ponad 6 tysięcy godzin. Prowadzę szkolenia od ponad 10 lat, jestem certyfikowanym trenerem z ramienia Meta. Na bieżąco uczę się i przekazuję wiedzę o nowościach jakie Meta wprowadza do swojego środowiska reklamowego.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po szkoleniu otrzymasz:

- certyfikat ukończenia kursu
- materiały po szkoleniu w formie prezentacji
- dostęp do zamkniętej grupy na Facebooku, dostępnej tylko dla uczestników szkoleń, gdzie zawsze będzie można konsultować swoje działania

Informacje dodatkowe

Podczas szkolenia uczestnikom przysługuje przerwa obiadowa, uwzględniona w harmonogramie. Przerwy nie są wliczone do czasu trwania szkolenia.

Czas trwania usługi to 12H zegarowych. 1h to 60 minut

Grupa szkoleniowa będzie liczyć maksymalnie 25 uczestników.

Prowadzący szkolenie kształcą się i zdobywają wiedzę na bieżąco. Nie są to kompetencje zdobyte ponad 5 lat temu i przekazywane dalej, ale aktualna wiedza, poparta doświadczeniem.

Szkolenie ma formę wykładów, które potem ćwiczone są warsztatowo. Każdy uczestnik przeprowadza ćwiczenia na komputerze i prawdziwym koncie reklamowym.

Frekwencja potwierdzana na jest na podstawie listy obecności. Aby ukończyć szkolenie uczestnik musi mieć 100% frekwencji.

Nie ma określonych warunków niezbędnych do zdobycia kwalifikacji /kompetencji.

Łącznie ćwiczeń praktycznych będzie ok 6h.

Podstawa prawna do zwolnienia z podatku VAT: zgodnie z treścią art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11.03.2004r.o podatku od towarów i usług (Dz.U. 2011.177.1054 z

Adres

ul. Tytusa Chałubińskiego 8

00-613 Warszawa

woj. mazowieckie

Należy zgłosić się do recepcji budynku. Dalej zostaniecie pokierowani na odpowiednie piętro i numer sali szkoleniowej.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



AGNIESZKA KUBASIEWICZ

E-mail kontakt@digitalk.pl

Telefon (+48) 601 304 784