



EUROPEJSKIE
CENTRUM
EDUKACYJNO-
SZKOLENIOWE
"VADEMECUM"
BOŻENA WĘCKA

★★★★★ 4,7 / 5

4 oceny

Social Media w branży Beauty – skuteczna promocja i sprzedaż usług online

Numer usługi 2026/07/31/196025/3721332

📍 Nysa
🏠 Usługa szkoleniowa
📄 stacjonarna
👥 Zajęcia grupowe
🕒 07:00 h
📅 22.08.2026 do 22.08.2026

1 500,00 PLN brutto

1 500,00 PLN netto

214,29 PLN brutto/h

214,29 PLN netto/h

128,21 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Grupa docelowa usługi	Osoby z branży beauty & wellness , które chcą skutecznie budować swoją markę w social mediach i przyciągać klientów bez chaosu, zgadywania i tracenia czasu
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	18-08-2026
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

Przygotowanie kursantów do samodzielnego i świadomego wykorzystywania social mediów do promocji usług kosmetycznych, wellness i beauty.

Cele szczegółowe – uczestnik:

- rozumie rolę social mediów w budowaniu marki kosmetycznej,
- zna specyfikę branży beauty w komunikacji online,

- potrafi stworzyć prosty plan treści (content plan),
- wykonuje podstawowe materiały foto/wideo telefonem i projektuje proste grafiki,
- umie napisać opis posta zgodny z zasadami marketingu beauty,
- potrafi wykorzystać

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie rolę social media w branży beauty i potrafi dopasować kanały komunikacji	Wyjaśnia znaczenie social media w pozyskiwaniu klientów; wskazuje różnice między platformami i dobiera je do celu biznesowego	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi zaplanować strategię komunikacji w social mediach	Tworzy spójny plan publikacji (min. tydzień); dobiera typy treści, częstotliwość i styl komunikacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik tworzy angażujące treści (tekst, grafika, video)	Przygotowuje post, grafikę i materiał video dopasowane do grupy docelowej i celu	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik stosuje zasady personal branding i spójnej komunikacji	Opracowuje elementy marki (bio, styl komunikacji, przekaz); zachowuje spójność w treściach	Prezentacja
Uczestnik wykorzystuje social media do sprzedaży usług kosmetycznych	Opisuje lejek sprzedażowy; prowadzi rozmowę sprzedażową w DM i dobiera działania sprzedażowe	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik zna podstawy reklam płatnych i promocji lokalnej	Wskazuje rodzaje reklam, podstawy targetowania i proponuje budżet startowy	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi przeprowadzić audyt profilu i zaplanować zmiany	Analizuje profil; wskazuje błędy i przygotowuje plan działań do wdrożenia	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

Liczba godzin szkolenia: 8 h dydaktycznych (1h dydaktyczna = 45 minut)

Blok 1 – Social Media w branży Beauty

- Wstęp do wiedzy o social mediach i podstawy budowania społeczności wokół marki
- Dlaczego social media są kluczowe w usługach kosmetycznych
- Specyfika klienta beauty & wellness
- Personal branding w branży beauty
- Instagram, Facebook, TikTok – specyfika aplikacji
- Aktualne trendy w social mediach (algorytmy, short video, autentyczność, UGC)
- Przykłady dobrych i złych profili beauty
- Zadanie praktyczne podsumowujące blok

Blok 2 – Planowanie publikacji w social mediach

- Strategia obecności w social mediach i style komunikacji
- Rodzaje narzędzi i treści w mediach społecznościowych
- Evergreeny vs trendy
- Research pomysłów i analiza konkurencji
- Narzędzia do planowania treści
- Częstotliwość publikacji
- Tworzenie tygodniowego planu komunikacji

Blok 3 – Tworzenie treści (praktyka)

- Narzędzia pomocne w tworzeniu treści (przydatne aplikacje i narzędzia)
- Kreatywny copywriting - jak pisać posty?
- Zadanie praktyczne: pisanie posta
- Zadanie praktyczne: tworzenie grafik
- Planowanie nagrań - jak rozplanować sobie nagrywanie filmów na potrzeby social mediów?
- Wizerunek klienta / RODO
- Zadanie praktyczne: tworzenie video (nagrania i montaż)
- Feedback powstałych prac

Blok 4 – Sprzedaż usług kosmetycznych przez social media

- Lejek sprzedażowy usług kosmetycznych
- Reklamy płatne:
- Rodzaje reklam płatnych w social mediach
- Targetowanie lokalne
- Budżet na start
- Booksy
- Google Maps / Review
- DM jako kanał sprzedaży
- Najczęstsze błędy sprzedażowe
- Zadanie praktyczne podsumowujące blok

Blok 5 (BONUS) - Audyt profili

- Audyt profili uczestników - omawianie dobrych stron i szans na rozwój
- Autokorekta - plan zmian do wdrożenia po kursie

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 10

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Blok 1 – Social Media w branży Beauty	Zajęcia	KAMILA WĘCKA	22-08-2026	09:00	09:45	00:45
2 z 10 Blok 2 – Planowanie publikacji w social mediach	Zajęcia	KAMILA WĘCKA	22-08-2026	09:45	10:30	00:45
3 z 10 -	Przerwa	-	22-08-2026	10:30	10:50	00:20
4 z 10 Blok 3 – Tworzenie treści (praktyka)	Zajęcia	KAMILA WĘCKA	22-08-2026	10:50	11:35	00:45
5 z 10 Blok 4 – Sprzedaż usług kosmetycznych przez social media	Zajęcia	KAMILA WĘCKA	22-08-2026	11:35	12:20	00:45
6 z 10 -	Przerwa	-	22-08-2026	12:20	12:40	00:20
7 z 10 Blok 5 – Audyt profili	Zajęcia	KAMILA WĘCKA	22-08-2026	12:40	13:25	00:45
8 z 10 Blok 6 – Zadanie praktyczne podsumowujące blok (2 godziny dydaktyczne)	Zajęcia	KAMILA WĘCKA	22-08-2026	13:25	14:55	01:30
9 z 10 -	Przerwa	-	22-08-2026	14:55	15:15	00:20
10 z 10 -	Walidacja	-	22-08-2026	15:15	16:00	00:45

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	07:00
w tym suma godzin zajęć	05:15
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	01:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 500,00 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	1 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	214,29 PLN
Koszt osobogodziny netto	214,29 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	07:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

KAMILA WĘCKA

Szkolenia: marketing, social media, PR

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują długopisy i notesy do prowadzenia notatek

Po zakończeniu kursu niezbędne materiały zostaną przekazane w formie elektronicznej w pliku pdf

Warunki uczestnictwa

Przed dokonaniem zapisu na usługę wymagany jest kontakt z Organizatorem celem potwierdzenia wolnych miejsc. Po potwierdzeniu dostępności miejsc można dokonać zapisu na usługę poprzez BUR.

Potwierdzenie uczestnictwa i frekwencji

- Obecność uczestników potwierdzana jest **na liście obecności** w każdym dniu zajęć.
- Warunkiem otrzymania zaświadczenia o ukończeniu szkolenia jest **udział w co najmniej 80% godzin dydaktycznych**.
- Nieobecności przekraczające 20% czasu zajęć wymagają **uzupełnienia treści poprzez indywidualny kontakt lub sesję uzupełniającą** z trenerem.

Informacje dodatkowe

Organizator kursu zapewnia bufet kawowy podczas przerw.

Organizator kursu nie pokrywa kosztów dojazdu i kosztów noclegów.

Metody dydaktyczne

- warsztat praktyczny,
- ćwiczenia indywidualne i w parach,
- analiza przypadków,
- dyskusja moderowana,
- praca na własnych profilach uczestników,
- zadania praktyczne (tworzenie treści, planów komunikacji).

Środki dydaktyczne / materiały:

- smartfony uczestników,
- dostęp do internetu,
- aplikacje do tworzenia treści,
- przykładowe profile social media,
- materiały szkoleniowe (checklisty, karty pracy).

Świadczenie usług zwolnione z podatku VAT na podstawie art. 113 ust. 1.

Adres

ul. Poznańska 1
48-300 Nysa
woj. opolskie

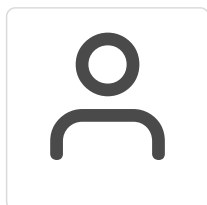
ECES Vademecum prowadzi swoją działalność w pełni zmodernizowanym budynku w Nysie, położonym przy ulicy Poznańskiej 1. Nasza przestronna siedziba rozciąga się na trzech kondygnacjach i została zaprojektowana z myślą o maksymalnym komforcie oraz efektywności nauki. Słuchacze mają do dyspozycji bogato wyposażoną bazę dydaktyczną: Duże sale audytoryjne: 2 sale mieszczące odpowiednio 84 i 88 osób. Sale wykładowe: 6 sal wykładowych, każda dla 40-46 osób, wyposażonych w projektory multimedialne. Sale ćwiczeniowe: 6 mniejszych sal do pracy w grupach (20-26 miejsc). Pracownie specjalistyczne: doskonale wyposażone pracownie przedmiotowe do zajęć

praktycznych: terapii zajęciowej, medycznych, kosmetycznych i innych. Budynek posiada także sale do prowadzenia zajęć zdalnych: 13 dedykowanych sal do prowadzenia zajęć w trybie zdalnym. Teren obiektu jest w pełni ogrodzony i zagospodarowany, a budynek uzupełniają funkcjonalne pomieszczenia administracyjne.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



mgr Justyna Siwek

E-mail kursy@vademecum.nysa.pl

Telefon (+48) 727 550 651