



## Social Media dla Masażystów – skuteczna promocja i sprzedaż usług masażu online

Numer usługi 2026/07/31/196025/3721360

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 ⓘ

EUROPEJSKIE  
CENTRUM  
EDUKACYJNO-  
SZKOLENIOWE  
"VADEMECUM"  
BOŻENA WĘCKA

★★★★★ 4,7 / 5

4 oceny

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

## Informacje podstawowe

|                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|----------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kategoria</b>                       | Inne / Edukacja                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | <p>Usługa skierowana jest do masażyстів, fizjoterapeutów oraz osób świadczących usługi masażu, które chcą rozwijać swoją działalność poprzez wykorzystanie social media.</p> <p>Szkolenie dedykowane jest osobom:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• prowadzącym działalność w branży masażu,</li><li>• planującym pozyskiwać klientów poprzez internet,</li><li>• chcącym uporządkować i usprawnić swoje działania marketingowe,</li><li>• na poziomie podstawowym lub średniozaawansowanym.</li></ul> |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 8                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 15                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 18-08-2026                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | stacjonarna                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem usługi jest przygotowanie uczestników do samodzielnego i świadomego wykorzystywania social media do promocji oraz sprzedaży usług masażu.

Szkolenie rozwija kompetencje w zakresie planowania komunikacji, tworzenia treści oraz prowadzenia działań sprzedażowych w kanałach online.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się                                   | Kryteria weryfikacji                                        | Metoda walidacji                    |
|------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| Rozumie wykorzystanie social media w usługach masażu | Wyjaśnia cele i podstawowe zasady obecności w social media  | Test teoretyczny                    |
| Tworzy prostą strategię i plan komunikacji           | Określa grupę docelową, typy treści i harmonogram           | Analiza dowodów i deklaracji        |
| Tworzy treści do social media                        | Przygotowuje zdjęcia, video i teksty do publikacji          | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Stosuje podstawy sprzedaży w social media            | Tworzy komunikaty sprzedażowe i prowadzi rozmowę z klientem | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Analizuje profil i planuje działania                 | Wskazuje błędy i przygotowuje plan wdrożenia                | Prezentacja                         |

# 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 dla Masażystów**

- Wstęp do wiedzy o social mediach i podstawy budowania społeczności wokół marki
- Dlaczego social media są kluczowe w usługach masażu
- Specyfika klienta dla usług masażu
- 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 z branży
- 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)
- 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 masażu przez social media**

- Lejek sprzedażowy usług masażu
- 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 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|----------------|--------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 10</b> Blok 1<br>– Social Media dla Masażystów                                   | Zajęcia        | KAMILA WĘCKA | 22-08-2026            | 09:00               | 09:45               | 00:45         |
| <b>2 z 10</b> Blok 2<br>– Planowanie publikacji w social mediach                        | Zajęcia        | KAMILA WĘCKA | 22-08-2026            | 09:45               | 10:30               | 00:45         |
| <b>3 z 10</b> -                                                                         | Przerwa        | -            | 22-08-2026            | 10:30               | 10:50               | 00:20         |
| <b>4 z 10</b> Blok 3<br>– Tworzenie treści (praktyka)                                   | Zajęcia        | KAMILA WĘCKA | 22-08-2026            | 10:50               | 11:35               | 00:45         |
| <b>5 z 10</b> Blok 4<br>– Sprzedaż usług masażu przez social media                      | Zajęcia        | KAMILA WĘCKA | 22-08-2026            | 11:35               | 12:20               | 00:45         |
| <b>6 z 10</b> -                                                                         | Przerwa        | -            | 22-08-2026            | 12:20               | 12:40               | 00:20         |
| <b>7 z 10</b> Blok 5<br>– Audyt profili                                                 | Zajęcia        | KAMILA WĘCKA | 22-08-2026            | 12:40               | 13:25               | 00:45         |
| <b>8 z 10</b> Blok 6<br>– Zadanie praktyczne podsumowujące blok (2 godziny dydaktyczne) | Zajęcia        | KAMILA WĘCKA | 22-08-2026            | 13:25               | 14:55               | 01:30         |
| <b>9 z 10</b> -                                                                         | Przerwa        | -            | 22-08-2026            | 14:55               | 15:15               | 00:20         |
| <b>10 z 10</b> -                                                                        | 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         |

|                                      |               |
|--------------------------------------|---------------|
| Rodzaj godzin                        | Liczba godzin |
| w tym suma przerw                    | 01:00         |
| Suma godzin dydaktycznych bez przerw | 08:00         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                                                                                                      | Cena         |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| <b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>                                                                 | 1 500,00 PLN |
| Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży |              |
| <b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>                                                                  | 1 500,00 PLN |
| <b>Koszt osobogodziny brutto</b>                                                                                 | 214,29 PLN   |
| <b>Koszt osobogodziny netto</b>                                                                                  | 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,
- praca indywidualna i w parach,
- analiza przykładów,
- dyskusja moderowana,
- ćwiczenia z użyciem smartfona i komputera

### Środki dydaktyczne

- smartfony uczestników,
- dostęp do internetu,
- przykładowe profile beauty,
- karta pracy (content plan, checklisty),
- rzutnik / ekran (opcjonalnie).

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

## Adres

ul. Poznańska 1  
48-300 Nysa  
woj. opolskie

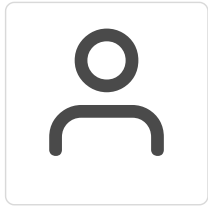
ECES Vademecum prowadzi swoją działalność w pełni zmodernizowanym budynku w Nysie, położonym przy ulicy Poznańskiej 1. Nasza przestronna siedziba rozciąga się na trzech kondygnacjach i została zaprojektowana z myślą o maksymalnym komforcie oraz efektywności nauki. Słuchacze mają do dyspozycji bogato wyposażoną bazę dydaktyczną: Duże sale audytorcyjne: 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](mailto:kursy@vademecum.nysa.pl)

**Telefon** (+48) 727 550 651