



PROFITONIC Maciej  
Leonard

★★★★★ 4,8 / 5

749 ocen

**Social Media Manager – Marketing. Jak skutecznie budować markę osobistą i promować swoją firmę. Specjalista do spraw mediów społecznościowych (kod zawodu 243110), kurs zakończony certyfikatem MEN. Szkolenie zdalne w czasie rzeczywistym.**

Numer usługi 2026/08/05/119739/3731283

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 24:00 h
- 📅 07.09.2026 do 09.09.2026

**5 000,00 PLN** brutto

5 000,00 PLN netto

208,33 PLN brutto/h

208,33 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

**Kategoria**

Biznes / Marketing

**Grupa docelowa usługi**

Szkolenie skierowane jest do:

- właścicieli oraz pracowników mikro, małych i średnich firm, którzy chcą skutecznie promować swoją markę w mediach społecznościowych,
- freelancerów, ekspertów i specjalistów budujących markę osobistą w internecie,
- początkujących i średniozaawansowanych Social Media Managerów,
- pracowników działów marketingu, sprzedaży i PR, którzy odpowiadają za widoczność firmy w kanałach online,
- osób planujących rozpoczęcie działalności gospodarczej i chcących od początku zadbać o wizerunek w sieci.

**Minimalna liczba uczestników**

2

**Maksymalna liczba uczestników**

12

**Data zakończenia rekrutacji**

06-09-2026

**Forma prowadzenia usługi**

zdalna w czasie rzeczywistym

**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

Podniesienie umiejętności w zakresie profesjonalnego zarządzania profilem strategią marketingu internetowego firmy w tym firmy w social media. Uczestnik pozna metody opracowywania skutecznych strategii marketingu internetowego, w social mediach, dzięki którym wyróżni się na tle konkurencji, co przełoży się na zwiększenie ilości odbiorców. Kursant pozna sposoby na zdobywanie nowych obserwujących oraz na wzbogacenie działań promocyjnych poprzez wykorzystanie nowoczesnych technik i zasad reklamy.

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

| Efekty uczenia się                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Kryteria weryfikacji                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Metoda walidacji |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| <b>Wiedza:</b><br>Charakteryzuje czym jest rozpoznawalność i przewaga konkurencyjna.<br>Charakteryzuje potrzeby klienta.<br>Rozróżnia platformy społecznościowe.<br>Charakteryzuje instagram jako narzędzie promocji.<br>Rozpoznaje kreacje reklamowe.<br>Rozpoznaje programy graficzne i aplikacje.<br>Rozpoznaje narzędzia wspomagające nagrywanie.<br>Posiada wiedzę na temat tego kiedy i jak często publikować treści.                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <ul style="list-style-type: none"><li>- Omawia znaczenie rozpoznawalności i przewagi na tle konkurencji.</li><li>- Wymienia potrzeby klienta.</li><li>- Posiada wiedzę na temat platform społecznościowych . - Posługuje się instagramem w celu promocji.</li><li>Rozróżnia rodzaje reklam.</li><li>- Posiada wiedzę na temat narzędzi do nagrywania oraz omawia obsługę programów graficznych i aplikacji.</li></ul>                  | Test teoretyczny |
| <b>Umiejętności:</b><br>Dopasowuje działania marketingowe do specyfiki sprzedaży.<br>Określa profil klienta oraz grupę docelową.<br>Określa cele swojej firmy.<br>Buduje profesjonalny fanpage.<br>Tworzy relacje na Instagramie -stories - STORYTELLING<br>Tworzy skuteczne posty.<br>Opisuje podstawy znajomości programu Canva i tworzy grafiki.<br>Rozpoznaje aplikacje które poprawiają i ulepszają wygląd kont na Social Mediach.<br>Nagrywa materiały video.<br>Opisuje korzyści z nagrywania video.<br>Nagrywa rolki i opisuje korzyści z ich publikowania.<br>Omawia narzędzia do edycji video CapCut.<br>Omawia co to B-ROLL i jak go wykorzystać.<br>Publikuje treści na platformach Instagram i Facebook. | <ul style="list-style-type: none"><li>- Używa odpowiednich narzędzi marketingowych do danej specyfiki sprzedaży.</li><li>- Omawia potrzeby klienta.</li><li>- Posługuje się sprawnie instagramem, tworzy fanpage, tworzy posty.</li><li>- Posługuje się canva na poziomie podstawowym, -</li><li>- Charakteryzuje narzędzia do edycji, samodzielnie publikuje treści w mediach społecznościowych, samodzielnie nagrywa rolki</li></ul> | Test teoretyczny |

| Efekty uczenia się                                                                                                                                                                                                                                                  | Kryteria weryfikacji                                                                                                                                                             | Metoda walidacji |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| <b>Kompetencje społeczne:</b><br>Buduje emocjonalny związek z klientami.<br>Buduje autentyczność i zaufanie.<br>Rozpoznaje profil klienta.<br>Odpowiednio zwraca się do odbiorcy.<br>Tworzy relacje długofalowe.<br>Komunikuje się z klientem poprzez social media. | - Samodzielnie nawiązuje relacje z klientem<br>- Używa poprawnych sformułowań podczas kontaktu z odbiorcą.<br>- Prowadzi korespondencje z klientem poprzez Instagram i Messenger | Test teoretyczny |

# 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

Szkolenie adresowane jest do właścicieli firm, przedsiębiorców, osób prowadzących działalność gospodarczą, pracowników działów marketingu, sprzedaży oraz wszystkich osób chcących rozwijać kompetencje związane z promocją marki osobistej i firmy w mediach społecznościowych.

Usługa realizowana jest w formie wykładów, warsztatów praktycznych, ćwiczeń indywidualnych oraz analiz studiów przypadku. Uczestnicy pracują indywidualnie oraz w grupach warsztatowych nad własnymi profilami i materiałami marketingowymi. Maksymalna liczba uczestników w grupie wynosi 12 osób.

Usługa prowadzona jest w godzinach zegarowych. Łączny wymiar usługi wynosi 24 godziny zegarowe, w tym:

- zajęcia teoretyczne – 8 godzin
- zajęcia praktyczne/warsztatowe – 15 godzin

walidacja efektów uczenia się – 1 godzina

Przerwy są wliczane do czasu trwania usługi.

Szkolenie rozwija kompetencje związane z zawodem Specjalista do spraw mediów społecznościowych (kod zawodu 243110).

Walidacja realizowana jest po zakończeniu części szkoleniowej i obejmuje test wiedzy,

Ramowy program usługi

## **Dzień 1: Wprowadzenie do marketingu internetowego i podstaw social media**

### **Blok 1: Marketing internetowy – fundamenty sukcesu**

- Marka i jej znaczenie w sieci : Jak budować rozpoznawalność i przewagę konkurencyjną
- Strategia i narzędzia marketingu internetowego: Jak dopasować działania marketingowe do specyfiki sprzedaży
- Jak budować emocjonalny związek z klientami
- Kim jest Twój klient? Określenie profilu klienta oraz grupy docelowej – praktyczne ćwiczenie

### **Blok 2: KOMUNIKACJA Z KLIENTEM / PSYCHOLOGIA SPRZEDAŻY USŁUGI**

- Badanie potrzeb Klienta
- Budowanie autentyczności i zaufania
- Tworzenie relacji długofalowej – jak skutecznie crossować swoje produkty i sprzedawać ich kilka jednemu Klientowi?
- Psychologiczny profil Klienta
- Jak pisać z Klientem - na co zwrócić uwagę - follow up - czy warto?

### **Blok 3: Social media – pierwsze kroki.**

- Rodzaje platform społecznościowych: Jak wybrać te, które najlepiej pasują do branży
- Budowa strategii social media: Przykłady celów biznesowych - określ cel swojej firmy!

### **Blok 4 : Budowa profesjonalnego Fanpage'a**

- Facebook - dlaczego warto? Skuteczne promowanie lokalnej marki – case studies
- Jak powinna wyglądać strona firmowa na Facebooku?: Kluczowe elementy – opis firmy, zdjęcia, CTA
- Tworzenie strony – Fanpage – zajęcia praktyczne, uzupełnienie najważniejszych danych, zdjęcia profilowego oraz zdjęcia w tle

### **Blok 5: Instagram jako narzędzie promocji**

- Dlaczego warto być na Instagramie?
- Jak działać na tym medium społecznościowym, jak się komunikować, ile dodawać postów, jakie formy postów zastosować do zwiększenia zaangażowania odbiorcy
- Zabezpieczenie konta - o czym pamiętać
- Prawidłowe BIO - jak zoptymalizować profil by przyciągał klientów
- Spójność profilu- od czego zależy i na co warto zwrócić uwagę
- Relacje wyróżnione - czym są i co powinno się w nich znaleźć tak by Klient został dłużej na profilu
- Skąd brać pomysły na treści - strony, którymi warto się posługiwać przy planowaniu contentu
- Tworzenie relacji na Instagramie -stories - STORYTELLING
- Wiedza o hasztagach – kiedy używać, czym one są, jak je kategoryzować
- Jakie rozmiary grafik tworzyć do postów
- Jak ułatwić sobie prace i zaoszczędzić czas łącząc publikację na FACEBOOKU Z INSTAGRAMEM
- Jakie kreacje reklamowe działają i dlaczego? Na co zwracać uwagę?
- Tworzenie hamonogramu treści

## **Dzień 2: Facebook i Instagram – efektywne narzędzia promocji**

### **Blok 1 COPYWRITING**

- Jak pisać skuteczne posty? – tricki copywritingowe
- Jak zwracać się do naszego odbiorcy?

### ***Blok 2: Canva***

- Zapoznanie z narzędziem Canva i podstawy przygotowania angażującej grafiki
- Nauka tworzenia zdjęcia w tle
- Nauka tworzenia zdjęcia w tle relacji wyróżnionych na Instagramie
- Jak zrobić szablon okładki do rolki by mieć go zawsze pod ręką
- KARUZELA: czym jest, na co zwrócić uwagę przy jej tworzeniu - stwórz szablon

### **Blok 3: Aplikacje, które ułatwią Ci tworzenie treści na SM**

- Zapoznanie się z aplikacjami, które mogą poprawić, ulepszyć wygląd kont Social Media oraz

komunikację z Klientem

- Których aplikacji warto używać, a które są zbędne
- Aplikacje płatne TAK czy NIE

### **Dzień 3 : Wideo/Reels**

#### **Blok 1: Nagrywanie materiałów video**

- Dlaczego warto postawić na video w reklamie?
- Jak wideo wpływa na decyzje zakupowe klientów
- Dlaczego wideo generuje większe zaangażowanie niż inne formaty?
- Rodzaje treści wideo: tutoriale, inspiracje, recenzje produktów, rolki reklamowe
- Jak nagrać angażujące rolki?
- Przygotowanie scenariusza: Co powiedzieć i jak pokazać produkt.
- Ustawienia telefonu - o czym pamiętać przed rozpoczęciem nagrywania
- Oświetlenie i sprzęt: Jakie narzędzia wykorzystać, aby nagranie było profesjonalne
- Kompozycja i kadrowanie: jak tworzyć najlepsze ujęcia
- B-ROLL - czym jest i jak go wykorzystać

#### **Blok 2 : Edycja video**

- Jak szybko montować Reels
- Dodawanie tekstu, muzyki i efektów
- Omówienie narzędzi do edycji wideo CapCut
- Przycinanie i łączenie klipów: Jak usunąć zbędne fragmenty, połączyć ujęcia w płynny sposób
- Dodawanie logo firmy i CTA

#### **Blok 3 :Publikacja na platformach:**

- Instrukcja publikacji na Instagramie i Facebooku.
- Harmonogram publikacji – kiedy i jak często publikować treści wideo

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 7

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący            | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------|----------------|-----------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 7 zajęcia     | Zajęcia        | Aleksandra Domanowska | 07-09-2026            | 08:00               | 15:00               | 07:00         |
| 2 z 7 -           | Przerwa        | -                     | 07-09-2026            | 15:00               | 16:00               | 01:00         |
| 3 z 7 zajęcia     | Zajęcia        | Aleksandra Domanowska | 08-09-2026            | 08:00               | 15:00               | 07:00         |
| 4 z 7 -           | Przerwa        | -                     | 08-09-2026            | 15:00               | 16:00               | 01:00         |
| 5 z 7 zajęcia     | Zajęcia        | Aleksandra Domanowska | 09-09-2026            | 08:00               | 14:00               | 06:00         |
| 6 z 7 -           | Przerwa        | -                     | 09-09-2026            | 14:00               | 15:00               | 01:00         |

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------|----------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 7 z 7 -           | Walidacja      | -          | 09-09-2026            | 15:00               | 16:00               | 01:00         |

### Podsumowanie

| Rodzaj godzin                        | Liczba godzin |
|--------------------------------------|---------------|
| Suma godzin zegarowych usługi        | 24:00         |
| w tym suma godzin zajęć              | 20:00         |
| w tym suma godzin walidacji          | 01:00         |
| w tym suma przerw                    | 03:00         |
| Suma godzin dydaktycznych bez przerw | 28:00         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                                                                     | Cena         |
|---------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto                                       | 5 000,00 PLN |
| Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT |              |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto                                        | 5 000,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                                                       | 208,33 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                                                        | 208,33 PLN   |

### Liczba godzin usługi

| Rodzaj godzin                   | Liczba godzin |
|---------------------------------|---------------|
| Liczba godzin zegarowych usługi | 24:00         |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Aleksandra Domanowska

Certyfikowany Social Media Manager oraz Mobile Video Maker z ponad 3-letnim doświadczeniem w branży marketingu internetowego. Od 6 lat zajmuje się również fotografią, która doskonale uzupełnia jej działania w obszarze social mediów, pozwalając na kompleksowe kreowanie wizerunku klientów i tworzenie spójnych, atrakcyjnych treści wizualnych.

W swojej pracy łączy wiedzę techniczną z kreatywnym podejściem, co przekłada się na wymierne efekty zarówno dla firm, jak i klientów indywidualnych. Specjalizuje się w szkoleniach, które pomagają zrozumieć mechanizmy skutecznego marketingu w mediach społecznościowych, takich jak Facebook, Instagram czy TikTok. Uczy, jak tworzyć angażujące treści, nagrywać i montować profesjonalne wideo na potrzeby mobile, a także budować strategię obecności w social mediach. Dzięki doświadczeniu w fotografii, oferuje również wsparcie w zakresie tworzenia estetycznych, wysokiej jakości materiałów wizualnych, które są nieodzownym elementem skutecznej komunikacji w mediach społecznościowych.

Jej szkolenia są dostosowane do indywidualnych potrzeb uczestników, niezależnie od poziomu ich zaawansowania – od podstawowych kursów dla początkujących, po zaawansowane warsztaty. Dzięki praktycznemu podejściu i przyjaznej atmosferze, pomaga klientom zdobyć nie tylko wiedzę, ale i pewność siebie w tworzeniu treści oraz rozwijaniu swojej obecności w sieci.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma materiały w formie elektronicznej do pobrania z platformy szkoleniowej.

### Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych z Funduszy Europejskich, warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora udzielającego dofinansowanie.

### Informacje dodatkowe

**Przerwy są wliczone w łączny czas trwania szkolenia.**

Szkolenie trwa **24 godziny zegarowe**,

Szkolenie kończy się walidacją w formie post- test'u. Absolwent szkolenia otrzymuje po pozytywnie zdanym post-teście (min.70 % punktów) oraz stwierdzeniu obecności na minimum 80% zajęć - zaświadczenie ukończenia szkolenia zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Edukacji Narodowej z dnia 18 sierpnia 2017r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych.

## Warunki techniczne

Zajęcia realizowane są **w formie zdalnej (online w czasie rzeczywistym)** z wykorzystaniem platformy do wideokonferencji (np. Zoom albo WebToLearn

Uczestnik musi posiadać **stabilne łącze internetowe** umożliwiające udział w zajęciach online.

Uczestnik musi dysponować **urządzeniem z dostępem do Internetu** (komputer lub tablet) umożliwiającym udział w szkoleniu oraz odsłuchiwanie treści audio-wideo.

# Kontakt



**Maciej Leonard**

**E-mail** [maciejleonard@gmail.com](mailto:maciejleonard@gmail.com)

**Telefon** (+48) 514 970 108