



"FUNDACJA ETRP"

★★★★★ 4,7 / 5

14 ocen

## Nagraj, pokaż, sprzedaj: wideo marketing dla przedsiębiorców.

Numer usługi 2026/08/21/144863/3759211

- 📺 Usługa szkoleniowa
- 💻 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 10.10.2026 do 11.10.2026

1 490,00 PLN brutto

1 490,00 PLN netto

93,13 PLN brutto/h

93,13 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest przede wszystkim do **właścicieli i osób zarządzających małymi oraz średnimi przedsiębiorstwami**, którzy chcą skuteczniej wykorzystywać materiały wideo do promocji firmy, budowania marki osobistej i pozyskiwania klientów.

W szczególności szkolenie jest przeznaczone dla:

- przedsiębiorców prowadzących własną firmę i samodzielnie zajmujących się jej promocją,
- właścicieli małych i średnich firm, którzy chcą zwiększyć widoczność swojej marki w internecie,
- specjalistów i freelancerów świadczących usługi, którzy chcą pozyskiwać klientów poprzez materiały wideo,
- osób budujących markę osobistą w mediach społecznościowych,
- pracowników odpowiedzialnych za marketing i komunikację firmy,
- osób prowadzących profile firmowe na Instagramie, Facebooku, TikTok, LinkedInie lub YouTube,
- przedsiębiorców, którzy chcą rozpocząć tworzenie rolek, shortów i innych krótkich form wideo, ale nie wiedzą, od czego zacząć.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

25

Data zakończenia rekrutacji

07-10-2026

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

Celem edukacyjnym szkolenia „Nagraj, pokaż, sprzedaj: video marketing dla przedsiębiorców” jest rozwinięcie u uczestników praktycznych kompetencji w zakresie tworzenia i wykorzystywania materiałów wideo w marketingu firmy.

Po ukończeniu szkolenia uczestnik będzie potrafił samodzielnie zaplanować, nagrać, przygotować i wykorzystać krótkie materiały wideo do promocji swojej firmy, budowania marki oraz wspierania sprzedaży, wykorzystując dostępne narzędzia.

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

| Efekty uczenia się                                                       | Kryteria weryfikacji                                                                           | Metoda walidacji                                      |
|--------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| Uczestnik potrafi określić cel i grupę odbiorców materiału wideo.        | Wskazuje cel materiału oraz określa jego grupę docelową.                                       | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Uczestnik potrafi przygotować koncepcję krótkiego materiału wideo.       | Opracowuje prosty scenariusz zawierający temat, kluczowy komunikat i wezwanie do działania.    | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Uczestnik potrafi nagrać materiał wideo zgodnie z przygotowaną koncepcją | Nagrywa krótki materiał zawierający zaplanowany komunikat i zachowujący prawidłowe kadrowanie. | 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

W dzisiejszej gospodarce uwagi wideo nie jest już opcją – jest koniecznością. Podczas tego intensywnego, dwudniowego warsztatu przekształcimy Twój smartfon w potężne narzędzie sprzedażowe. Dowiesz się, jak tworzyć treści, które nie tylko przyciągają wzrok, ale przede wszystkim konwertują widzów na klientów. Skupiamy się na konkretach: od psychologii kadru, przez strukturę scenariusza sprzedażowego, aż po szybki montaż, który wykonasz w drodze na spotkanie.

Witaj w świecie wideo marketingu, gdzie nie potrzebujesz drogiego studia, by budować autorytet i sprzedawać swoje usługi. Celem tego szkolenia jest usunięcie bariery technologicznej i strachu przed kamerą. Przejdziemy przez cały proces twórczy. Po tych dwóch dniach przestaniesz zastanawiać się "co nagrać", a zaczniesz tworzyć wideo, które pracuje na Twój zysk.

**Walidacja - Test z wynikiem generowanym automatycznie, dla którego nie jest wymagane prowadzenie dodatkowej osoby prowadzącej walidację.**

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 19

| Przedmiot / temat                                                                                     | Typ aktywności | Prowadzący      | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>1 z 19</div> Jak budować zaufanie przez ekran i dlaczego autentyczność wygrywa z perfekcją.      | Zajęcia        | Paweł Pyrzyński | 10-10-2026            | 09:00               | 10:00               | 01:00         |
| <div>2 z 19</div> -                                                                                   | Przerwa        | -               | 10-10-2026            | 10:00               | 10:15               | 00:15         |
| <div>3 z 19</div> Tworzenie scenariuszy w oparciu o model AIDA (Attention, Interest, Desire, Action). | Zajęcia        | Paweł Pyrzyński | 10-10-2026            | 10:15               | 12:15               | 02:00         |
| <div>4 z 19</div> -                                                                                   | Przerwa        | -               | 10-10-2026            | 12:15               | 12:30               | 00:15         |
| <div>5 z 19</div> Ćwiczenia z autoprezentacji – jak w 60 sekund opowiedzieć o swojej wartości.        | Zajęcia        | Paweł Pyrzyński | 10-10-2026            | 12:30               | 14:30               | 02:00         |

| Przedmiot / temat                                                                           | Typ aktywności | Prowadzący      | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 6 z 19 -                                                                                    | Przerwa        | -               | 10-10-2026            | 14:30               | 14:45               | 00:15         |
| 7 z 19<br>Ustawienia światła, dźwięku i stabilizacji obrazu przy użyciu tylko smartfona.    | Zajęcia        | Paweł Pyrzyński | 10-10-2026            | 14:45               | 15:45               | 01:00         |
| 8 z 19 -                                                                                    | Przerwa        | -               | 10-10-2026            | 15:45               | 16:00               | 00:15         |
| 9 z 19<br>Praktyczne techniki radzenia sobie ze stresem przed obiektywem i praca z głosem.  | Zajęcia        | Paweł Pyrzyński | 10-10-2026            | 16:00               | 17:00               | 01:00         |
| 10 z 19 Szybka obróbka w aplikacjach typu CapCut – montaż dynamicznych rolek/shortów .      | Zajęcia        | Paweł Pyrzyński | 11-10-2026            | 09:00               | 10:00               | 01:00         |
| 11 z 19 -                                                                                   | Przerwa        | -               | 11-10-2026            | 10:00               | 10:15               | 00:15         |
| 12 z 19 Jak montować materiały tak, aby utrzymać uwagę widza do ostatniej sekundy.          | Zajęcia        | Paweł Pyrzyński | 11-10-2026            | 10:15               | 12:15               | 02:00         |
| 13 z 19 -                                                                                   | Przerwa        | -               | 11-10-2026            | 12:15               | 12:30               | 00:15         |
| 14 z 19<br>Strategia publikacji na LinkedIn, Instagramie i TikToku – co działa w 2026 roku. | Zajęcia        | Paweł Pyrzyński | 11-10-2026            | 12:30               | 14:30               | 02:00         |

| Przedmiot / temat                                                                                                   | Typ aktywności | Prowadzący      | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 15 z 19 -                                                                                                           | Przerwa        | -               | 11-10-2026            | 14:30               | 14:45               | 00:15         |
| 16 z 19 Jak wykorzystać nagrane materiały do bezpośredniej komunikacji z klientami (e-mail marketing, LinkedIn DM). | Zajęcia        | Paweł Pyrzyński | 11-10-2026            | 14:45               | 15:45               | 01:00         |
| 17 z 19 -                                                                                                           | Przerwa        | -               | 11-10-2026            | 15:45               | 16:00               | 00:15         |
| 18 z 19 Stworzenie harmonogramu publikacji i kalendarza treści dopasowanego do Twoich celów biznesowych.            | Zajęcia        | Paweł Pyrzyński | 11-10-2026            | 16:00               | 16:30               | 00:30         |
| 19 z 19 -                                                                                                           | Walidacja      | Paweł Pyrzyński | 11-10-2026            | 16:30               | 17:00               | 00:30         |

### Podsumowanie

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

### Cennik

#### Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|-------------|------|
|-------------|------|

|                                           |              |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 490,00 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 | 1 490,00 PLN |
|------------------------------------------|--------------|

|                           |           |
|---------------------------|-----------|
| Koszt osobogodziny brutto | 93,13 PLN |
|---------------------------|-----------|

|                          |           |
|--------------------------|-----------|
| Koszt osobogodziny netto | 93,13 PLN |
|--------------------------|-----------|

## Liczba godzin usługi

|               |               |
|---------------|---------------|
| Rodzaj godzin | Liczba godzin |
|---------------|---------------|

|                                 |       |
|---------------------------------|-------|
| Liczba godzin zegarowych usługi | 16:00 |
|---------------------------------|-------|

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Paweł Pyrzyński

Paweł Pyrzyński – trener, doradca i nauczyciel akademicki z dwudziestoletnim doświadczeniem w prowadzeniu szkoleń, doradztwa oraz pracy rozwojowej z organizacjami, firmami i samorządami. Certyfikowany trener IBM w zakresie Design Thinking – Certified Enterprise Design Thinking Practitioner oraz Design Thinking Co-Creator. Absolwent London School of Business Administration - Strategic Leadership and Corporate Direction oraz Communication Skills for Leaders. W swojej pracy wspiera zarówno firmy polskie, jak i międzynarodowe, w tym działy B+R, pomagając im rozwijać innowacyjne rozwiązania, usprawniać procesy, wdrażać nowe produkty i usługi oraz wzmacniać kompetencje zespołów. Od wielu lat związany jest również z sektorem ekonomii społecznej jako doradca, trener i ekspert współpracujący z licznymi Ośrodkami Wsparcia Ekonomii Społecznej. Autor podcastu Social Business Podcast na Spotify oraz kanału SociallyEconomic na Tik Toku. Podczas szkoleń szczególny nacisk kładzie na praktyczne zdobywanie wiedzy, rozwijanie konkretnych umiejętności, nowoczesne technologie (których jest fanem) oraz przekładanie omawianych zagadnień na realne i efektywne działania uczestników. Jego podejście łączy doświadczenie biznesowe, kompetencje trenerskie, znajomość procesów innowacyjnych oraz umiejętność pracy z różnorodnymi grupami odbiorców.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników zostaną przekazane najpóźniej dzień po ukończeniu usługi.

## Warunki techniczne

Szkolenie online.

Wymagania techniczne:

Komputer podłączony do Internetu z prędkością łącza od 512 KB/sek.

## Kontakt



**ARIEL BANASZEWSKI**

**E-mail** [szkolenia@fundacjaetrp.pl](mailto:szkolenia@fundacjaetrp.pl)

**Telefon** (+48) 517 147 731