



Nagraj, pokaż, sprzedaj: wideo marketing dla przedsiębiorców.

Numer usługi 2026/08/21/144863/3759211

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 ⓘ

"FUNDACJA ETRP"

★★★★★ 4,8 / 5

38 ocen

- 📋 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 28.11.2026 do 29.11.2026

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

25-11-2026

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
1 z 19 Jak budować zaufanie przez ekran i dlaczego autentyczność zwycięża z perfekcją.	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	28-11-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 19 -	Przerwa	-	28-11-2026	10:00	10:15	00:15
3 z 19 Tworzenie scenariuszy w oparciu o model AIDA (Attention, Interest, Desire, Action).	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	28-11-2026	10:15	12:15	02:00
4 z 19 -	Przerwa	-	28-11-2026	12:15	12:30	00:15
5 z 19 Ćwiczenia z autoprezentacji – jak w 60 sekund opowiedzieć o swojej wartości.	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	28-11-2026	12:30	14:30	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 19 -	Przerwa	-	28-11-2026	14:30	14:45	00:15
7 z 19 Ustawienia światła, dźwięku i stabilizacji obrazu przy użyciu tylko smartfona.	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	28-11-2026	14:45	15:45	01:00
8 z 19 -	Przerwa	-	28-11-2026	15:45	16:00	00:15
9 z 19 Praktyczne techniki radzenia sobie ze stresem przed obiektywem i praca z głosem.	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	28-11-2026	16:00	17:00	01:00
10 z 19 Szybka obróbka w aplikacjach typu CapCut – montaż dynamicznych rolek/shortów .	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	29-11-2026	09:00	10:00	01:00
11 z 19 -	Przerwa	-	29-11-2026	10:00	10:15	00:15
12 z 19 Jak montować materiały tak, aby utrzymać uwagę widza do ostatniej sekundy.	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	29-11-2026	10:15	12:15	02:00
13 z 19 -	Przerwa	-	29-11-2026	12:15	12:30	00:15
14 z 19 Strategia publikacji na LinkedIn, Instagramie i TikToku – co działa w 2026 roku.	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	29-11-2026	12:30	14:30	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 19 -	Przerwa	-	29-11-2026	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	29-11-2026	14:45	15:45	01:00
17 z 19 -	Przerwa	-	29-11-2026	15:45	16:00	00:15
18 z 19 Stworzenie harmonogramu publikacji i kalendarza treści dopasowanego do Twoich celów biznesowych.	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	29-11-2026	16:00	16:30	00:30
19 z 19 -	Walidacja	Paweł Pyrzyński	29-11-2026	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

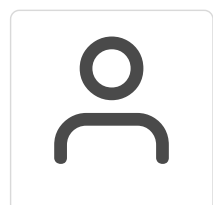
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 490,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 490,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	93,13 PLN
Koszt osobogodziny netto	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 wzmocniać 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

Telefon (+48) 517 147 731