



Firma "ILONA" Ilona
Wystup

★★★★★ 5,0 / 5

12 ocen

Social Media jako Twoja Biznesowa Wizytówka

Numer usługi 2026/09/24/208341/3833643

📍 Radomsko

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 23.10.2026 do 05.11.2026

1 600,00 PLN brutto

1 600,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Grupą docelową są

-przedsiębiorcy i właściciele firm chcący zwiększyć widoczność swojej marki oraz skuteczniej pozyskiwać klientów,

-freelancerzy i osoby prowadzące działalność usługową, które chcą budować rozpoznawalność w social mediach,

-specjaliści, trenerzy, coachowie, terapeuci i eksperci rozwijający swoją markę osobistą,

-osoby budujące markę ekspercką online i chcące komunikować swoją ofertę w sposób autentyczny i profesjonalny,

-osoby prowadzące działalność edukacyjną, doradczą lub rozwojową, które chcą zwiększyć swoją obecność w mediach społecznościowych,

-osoby, które chcą budować relację z odbiorcami w social mediach

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

19-10-2026

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

Usługa przygotowuje uczestników do samodzielnego planowania i prowadzenia działań marketingowych w mediach społecznościowych jako narzędzia prezentacji firmy, marki osobistej i oferty, w tym do tworzenia spójnego profilu biznesowego, przygotowywania i publikowania treści dopasowanych do grupy docelowej, wykorzystywania podstawowych narzędzi do tworzenia materiałów wizualnych oraz planowania komunikacji wspierającej budowanie rozpoznawalności i relacji z odbiorcami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
uczestnik wyjaśnia rolę social mediów w budowaniu marki osobistej i biznesowej,	uczestnik charakteryzuje rolę mediów społecznościowych w budowaniu marki osobistej. ważnym elementem jest budowa spójnego stylu komunikacji, określenie strategicznych celów i monitoring wyników z profesjonalizmem i etyką.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	rozumie elementy marki i wskazuje skuteczne treści.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Optymalizuje profil, tworzy praktycznie oraz planuje treści dopasowane do odbiorców.	Obserwacja w warunkach symulowanych
uczestnik rozróżnia funkcje postów, rolek oraz relacji w komunikacji marki, określa własne pozycjonowanie eksperckie, przygotowuje treści dopasowane do odbiorców.	charakteryzuje rodzaje treści wykorzystywanych w komunikacji marki, opisuje zasady budowania eksperckiego wizerunku w mediach społecznościowych	Obserwacja w warunkach symulowanych
	wskazuje funkcje postów, umiejętność planowania zróżnicowanych ról, budowania relacji z odbiorcami, tworzenie spójnej strategii oraz pozycjonowanie treści.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	wskazuje umiejętność dostosowania działań do grupy docelowej i analiza wyników	Obserwacja w warunkach symulowanych
	określa główny cel komunikacji marki	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik dobiera treści do określonej grupy odbiorców i celu komunikacyjnego, tworzyć krótkie wypowiedzi video z zachowaniem spójności przekazu i stylu marki oraz opracowuje plan publikacji uwzględniający terminy, formaty i kanały komunikacji.	- uczestnik dostosowuje treści do konkretnej grupy odbiorców i celów	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- tworzy krótkie wypowiedzi video, dbając o spójność i styl - opracowuje plan publikacji, określając terminy, formaty i kanały, by spójnie komunikować markę	Obserwacja w warunkach symulowanych Test teoretyczny
uczestnik świadomie buduje własny wizerunek ekspercki, rozwija umiejętność komunikacji z odbiorcami, wykorzystuje media społecznościowe do budowania relacji biznesowych, podejmuje działania zwiększające widoczność i wiarygodność swojej marki.	uczestnik dopasowuje treści do grupy odbiorców i celów, opracowuje plan działania, który zwiększa widoczność i wiarygodność	Obserwacja w warunkach symulowanych
	tworzy krótkie wideo, spójne z wizerunkiem, opracowuje plan działania, który zwiększa widoczność i wiarygodność	Obserwacja w warunkach symulowanych 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

DZIEŃ 1 (4 godziny)

Moduł 1. Social media jako element strategii biznesowej

Zakres tematyczny:

Social media jako przedłużenie marki osobistej i wizerunku eksperta

Różnica między aktywnością w mediach społecznościowych a komunikacją strategiczną

Cele biznesowe realizowane przez social media

Najczęstsze błędy przedsiębiorców w komunikacji

Dlaczego zaufanie i wiarygodność sprzedają skuteczniej niż sama oferta

Ćwiczenie:

Mapa celów biznesowych i komunikacyjnych uczestnika

Moduł 2. Pozycjonowanie eksperckie i język marki

Zakres tematyczny:

Kim jestem jako ekspert i przedsiębiorca

Jak chcę być postrzegany przez odbiorców

Rola, ton i styl komunikacji

Język korzyści i język kompetencji

Budowanie rozpoznawalności marki

Ćwiczenie:

Opracowanie deklaracji pozycjonowania eksperckiego

DZIEŃ 2 (4 godziny)

Moduł 3. Spójna komunikacja marki

Zakres tematyczny:

Spójność komunikacji w różnych kanałach

Bio, posty, rolki i relacje jako elementy jednego systemu komunikacji

Budowanie rozpoznawalności eksperta

Tworzenie własnego słownika marki

Ćwiczenie:

Opracowanie indywidualnego słownika komunikacyjnego

Moduł 4. Treści budujące zaufanie i decyzję zakupową

Zakres tematyczny:

Jak odbiorcy podejmują decyzje w mediach społecznościowych

Rodzaje treści: eksperckie, relacyjne, wizerunkowe i sprzedażowe

Storytelling w komunikacji marki

Jak pokazywać wiedzę i doświadczenie bez utraty autentyczności

Jak prezentować kulisy pracy i proces współpracy

Ćwiczenie:

Opracowanie mapy treści dopasowanej do działalności uczestnika

DZIEŃ 3 (4 godziny)

Moduł 5. Video jako narzędzie budowania wizerunku i wpływu

Zakres tematyczny:

Znaczenie video w komunikacji współczesnych marek

Psychologia odbioru treści video

Autoprezentacja przed kamerą

Głos, energia i kontakt z odbiorcą

Najczęstsze błędy popełniane podczas nagrań

Moduł 6. Praktyka wystąpień przed kamerą

Zakres tematyczny:

Konstrukcja krótkiej wypowiedzi eksperckiej

Budowanie angażującego początku wypowiedzi

Struktura skutecznej rolki eksperckiej

Techniki zwiększające naturalność i pewność siebie przed kamerą

Ćwiczenie:

Nagranie własnej wypowiedzi video

Analiza nagrań i informacja zwrotna

DZIEŃ 4 (4 godziny)

Moduł 7. Post, rolka, stories – jak prowadzić komunikację marki

Zakres tematyczny:

Funkcja postów, rolek i relacji

Planowanie komunikacji w social mediach

Budowanie relacji z odbiorcami

Tworzenie skutecznych wezwań do działania

Jak prowadzić rozmowy z potencjalnymi klientami

Ćwiczenie:

Opracowanie tygodniowego planu komunikacji

Moduł 8. Reżyseria wizerunku eksperta w social mediach

Zakres tematyczny:

Social media jako przestrzeń budowania autorytetu

Reżyseria wizerunku i komunikacji marki osobistej

Świadome zarządzanie sposobem postrzegania marki

Dokumentowanie procesu pracy i ekspertyzy

Budowanie długofalowej narracji marki

Ćwiczenie końcowe:

Opracowanie indywidualnego planu obecności w social mediach na najbliższe 30 dni

Warunki organizacyjne i sposób walidacji

Szkolenie realizowane jest w jednej grupie liczącej maksymalnie 10 uczestników. Sala zapewnia miejsce siedzące i powierzchnię umożliwiającą bezpieczne wykonanie ćwiczeń.

Organizator zapewnia materiały dydaktyczne, karty ćwiczeń, arkusze refleksji, wydrukowane testy, długopisy, karty scenariuszy, indywidualne arkusze obserwacji oraz klucz odpowiedzi.

Sposób organizacji walidacji Walidacja trwa 60 minut i jest prowadzona przez Magdalena Lelicka która nie prowadzi części szkoleniowej. Proces walidacji jest oddzielony od procesu kształcenia. Pierwszą częścią walidacji jest 15-minutowy test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie. Test składa się z 10 pytań zamkniętych jednokrotnego wyboru. Uczestnicy rozwiązują test samodzielnie i jednocześnie. Wynik ustalany jest poprzez porównanie odpowiedzi z kluczem przygotowanym przez eksperta merytorycznego. Warunkiem zaliczenia jest uzyskanie minimum 80 procent poprawnych odpowiedzi.

Drugą częścią walidacji jest 45-minutowa obserwacja w warunkach symulowanych. Uczestnicy zostają podzieleni na trzy grupy liczące maksymalnie 4 osoby. Każda grupa uczestniczy w zadaniu symulacyjnym. Każdy uczestnik indywidualnie dobiera i demonstruje technikę odpowiednią do otrzymanego scenariusza oraz przedstawia sposób jej zastosowania. Osoba walidująca ocenia każdego uczestnika na podstawie indywidualnego arkusza obserwacji, oznaczając każde kryterium jako spełnione albo niespełnione. Warunkiem uzyskania pozytywnego wyniku jest zaliczenie testu oraz spełnienie wszystkich kryteriów praktycznych objętych obserwacją.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 18

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Spójna komunikacja marki	Zajęcia	Anna Rakowska	23-10-2026	10:00	11:30	01:30
2 z 18 -	Przerwa	-	23-10-2026	11:30	11:45	00:15
3 z 18 Treści budujące zaufanie i decyzję zakupową	Zajęcia	Anna Rakowska	23-10-2026	11:45	13:10	01:25
4 z 18 Warsztat podsumowujący omówienie przygotowanych map treści	Zajęcia	Anna Rakowska	23-10-2026	13:10	14:00	00:50
5 z 18 Social media jako element strategii biznesowej	Zajęcia	Anna Rakowska	26-10-2026	10:00	11:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 18 -	Przerwa	-	26-10-2026	11:30	11:45	00:15
7 z 18 Pozycjonowanie eksperckie i język marki	Zajęcia	Anna Rakowska	26-10-2026	11:45	13:10	01:25
8 z 18 Podsumowanie dnia omówienie wykonanych ćwiczeń	Zajęcia	Anna Rakowska	26-10-2026	13:10	14:00	00:50
9 z 18 Video jako narzędzie budowania wizerunku	Zajęcia	Anna Rakowska	29-10-2026	10:00	11:30	01:30
10 z 18 -	Przerwa	-	29-10-2026	11:30	11:45	00:15
11 z 18 Warsztat wystąpień przed kamerą	Zajęcia	Anna Rakowska	29-10-2026	11:45	13:10	01:25
12 z 18 Omówienie nagrań analiza wypowiedzi uczestników	Zajęcia	Anna Rakowska	29-10-2026	13:10	14:00	00:50
13 z 18 Post, rolka, stories – jak prowadzić komunikację marki	Zajęcia	Anna Rakowska	05-11-2026	10:00	11:30	01:30
14 z 18 -	Przerwa	-	05-11-2026	11:30	11:45	00:15
15 z 18 Reżyseria wizerunku eksperta w social mediach	Zajęcia	Anna Rakowska	05-11-2026	11:45	12:30	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 18 Zakończenie szkolenia prezentacja przygotowanych planów komunikacji	Zajęcia	Anna Rakowska	05-11-2026	12:30	13:00	00:30
17 z 18 -	Walidacja	-	05-11-2026	13:00	13:15	00:15
18 z 18 -	Walidacja	-	05-11-2026	13:15	14:00	00:45

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	14:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	01:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	20:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 600,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Liczba godzin usługi

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Rakowska

Dyplomowana aktorka (PWST im. Ludwika Solskiego w Krakowie, Filia we Wrocławiu 2007-2012) oraz certyfikowana trenerka komunikacji i występów publicznych (Szkoła Trenerów Petra Consulting 2023, międzynarodowy certyfikat trenerski -Vocational Competence Certificate).

2022

- rozwiniecie działalności o sceny biznesowe – prelekcje i konferencje,
- powstanie marki PAW – Anna Rakowska – szkolenia,
- uruchomienie autorskiej pracowni teatralnej TEATRapia.

2022–2025

- rozwój działalności szkoleniowej związanej z pewnością siebie, autoprezentacją, wystąpieniami publicznymi i komunikacją,
- prowadzenie treningów aktorskich i reżyserii spektakli,
- praca z grupami teatralnymi i uczestnikami warsztatów.

2023

- uruchomienie autorskiej Akademii Autoprezentacji,
- pierwszy warsztat „Treść i forma skutecznej komunikacji sprzedażowej” odbył się we wrześniu 2023 r.

2025

- rozwój idei Teatru Przedsiębiorców,
- stworzenie grupy „Influenserki”,
- stworzenie autorskiej formy META PERFORMANCE, łączącej improwizację, stand-up, kabaret i reżyserię na oczach widzów.

2026

- prowadzenie szkolenia „Social Media jako Twoja Biznesowa Wizytówka” w Radomsku,
- tematyka obejmująca m.in. komunikację marki, video, wystąpienia przed kamerą, treści social media i wizerunek eksperta.

Poprowadziła ponad 2 000 zrealizowanych godzin szkoleniowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w formie elektronicznej, obejmujące prezentację multimedialną przygotowaną przez trenera oraz dodatkowe materiały wspierające proces uczenia się i wdrażania wiedzy w praktyce.

Materiały będą zawierały m.in.:

prezentację omawianych zagadnień,

przykłady komunikacji marek osobistych w social mediach,

ćwiczenia i karty pracy,

checklisty wspierające planowanie działań w mediach społecznościowych,

przykładowe schematy tworzenia treści i planowania publikacji,

materiały podsumowujące najważniejsze narzędzia i strategie omawiane podczas szkolenia.

Materiały zostaną przekazane uczestnikom w formie cyfrowej po zakończeniu szkolenia lub w trakcie realizacji usługi.

Adres

ul. Warszycy 12

97-500 Radomsko

woj. łódzkie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



ILONA WYSTUP

E-mail wystupilona@gmail.com

Telefon (+48) 601 356 987