



ORCHIDEA SPÓŁKA  
Z OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

## Marketing w mediach społecznościowych, narzędzia AI i reklama Meta z treningiem kompetencji osobistych dla specjalistek branży beauty - "Druga strona fachu"

Numer usługi 2026/10/26/238802/3905819

📍 Białystok

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 21.11.2026 do 22.11.2026

1 599,00 PLN brutto

1 599,00 PLN netto

99,94 PLN brutto/h

99,94 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

### Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do linergistek, stylistek paznokci, kosmetyczek/ kosmetologów, stylistek brwi i rzęs oraz właścicielek gabinetów beauty, niezależnie od stażu pracy. Usługa jest przeznaczona dla osób, które chcą samodzielnie prowadzić komunikację gabinetu w mediach społecznościowych, tworzyć treści z wykorzystaniem narzędzi AI, konfigurować kampanie reklamowe w systemie Meta oraz wzmocnić kompetencje osobiste: pewność siebie w kontakcie z klientem, rozmowę o cenie i odporność na trudne sytuacje zawodowe. Udział nie wymaga wcześniejszego doświadczenia w marketingu ani reklamie płatnej.

### Minimalna liczba uczestników

2

### Maksymalna liczba uczestników

10

### Data zakończenia rekrutacji

16-11-2026

### Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

### Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestnika do samodzielnego prowadzenia komunikacji gabinetu beauty w mediach społecznościowych, tworzenia treści z wykorzystaniem narzędzi AI oraz konfigurowania kampanii reklamowych z

formularzem kontaktowym w systemie Meta. Uczestnik wzmocni pewność siebie w kontakcie z klientem, nauczy się prowadzić rozmowę o cenie usługi i radzić sobie z trudnymi sytuacjami zawodowymi, a także zaplanuje wdrożenie zdobytych umiejętności we własnym gabinecie.

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

| Efekty uczenia się                                                                  | Kryteria weryfikacji                                                                                                                                       | Metoda walidacji                    |
|-------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| Charakteryzuje wpływ nastawienia i przekonań na decyzje zawodowe i wyniki gabinetu. | Wyjaśnia zależność między przekonaniami, decyzjami i wynikami oraz wskazuje przekonania blokujące rozwój                                                   | Test teoretyczny                    |
| Prowadzi rozmowę z klientem o cenie usługi.                                         | Przedstawia cenę zgodnie ze schematem: przyjęcie obiekcji, wartość usługi, cena, pytanie o decyzję.                                                        | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Optymalizuje profil firmowy w mediach społecznościowych.                            | Dobiera typ konta, uzupełnia nazwę profilu ze słowami kluczowymi, opis profilu i dane kontaktowe.                                                          | Analiza dowodów i deklaracji        |
| Interpretuje statystyki konta firmowego.                                            | Wskazuje kluczowe wskaźniki oraz 3 najskuteczniejsze publikacje i formułuje wniosek.                                                                       | Test teoretyczny                    |
| Planuje treści publikowane w mediach społecznościowych.                             | Opracowuje plan publikacji na 7 dni z czterema typami treści oraz opis posta zgodny ze strukturą hook, problem, rozwiązanie, dowód, wezwanie do działania. | Analiza dowodów i deklaracji        |
| Projektuje komunikację prowadzącą do zapytania klienta.                             | Opracowuje wiadomość powitalną i sekwencję relacji (stories) prowadzącą do kontaktu.                                                                       | Analiza dowodów i deklaracji        |
| Stosuje techniki radzenia sobie z trudnym klientem i krytyką.                       | Reaguje na trudną sytuację według schematu: wysłuchanie, nazwanie sytuacji, fakty, propozycja, granica.                                                    | Analiza dowodów i deklaracji        |
| Wykorzystuje narzędzia AI do tworzenia treści i komunikacji z klientami.            | Konfiguruje asystenta AI, tworzy plan treści na miesiąc oraz 3 szablony odpowiedzi na wiadomości i poprawia teksty przed publikacją.                       | Analiza dowodów i deklaracji        |
| Przygotowuje materiał wideo i grafikę do publikacji.                                | Montuje rolkę 15–30 s z napisami i przygotowuje szablon okładki w barwach gabinetu.                                                                        | Analiza dowodów i deklaracji        |
| Rozróżnia formy reklamy w systemie Meta.                                            | Wyjaśnia różnice między promowaniem posta a kampanią z Menedżera reklam i dobiera cel kampanii.                                                            | Obserwacja w warunkach symulowanych |

| Efekty uczenia się                                                 | Kryteria weryfikacji                                                                                                                                                 | Metoda walidacji                    |
|--------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| Konfiguruje kampanię reklamową z formularzem kontaktowym.          | Ustawia cel, grupę odbiorców z lokalizacją, budżet, czas trwania i kreację oraz formularz z pytaniami kwalifikującymi, polityką prywatności i ekranem podziękowania. | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Stosuje zasady ochrony danych osobowych w pracy z danymi klientów. | Wskazuje zasady przetwarzania danych w formularzach kontaktowych i narzędziach AI.                                                                                   | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Planuje własny rozwój zawodowy.                                    | Opracowuje plan wdrożenia na 30 dni z celem, stałymi blokami czasu na tworzenie treści i harmonogramem działań.                                                      | Analiza dowodów i deklaracji        |

## Kwalifikacje i kompetencje

### 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 — Nastawienie, profil i treści

#### I. Nastawienie, tożsamość zawodowa i wycena usług

1. Wpływ przekonań i nastawienia na decyzje zawodowe i wyniki gabinetu.
2. Przekonania blokujące, syndrom oszusta, lęk przed oceną innych.
3. Techniki pracy ze stanem emocjonalnym przed kontaktem z klientem i nagraniem.
4. Składowe ceny usługi i rozmowa o cenie z klientem.

#### II. Konto firmowe i statystyki

1. Typy kont (osobiste, twórcy, firmowe) i ich funkcje.
2. Kluczowe wskaźniki w statystykach i analiza skuteczności publikacji.

### III. Marka osobista, profil i wyszukiwanie

1. Marka osobista specjalistki beauty.
2. Optymalizacja profilu: nazwa ze słowami kluczowymi, opis, dane kontaktowe, wyróżnione relacje.

### IV. Tworzenie treści

1. Typy treści: edukacja, metamorfozy, kulisy, zaufanie.
2. Struktura posta i rolki: hook, problem, rozwiązanie, dowód, wezwanie do działania.
3. Źródła pomysłów i planowanie publikacji.
4. Nagrywanie materiału telefonem.

### V. Pozyskiwanie zapytań z Instagrama

1. Ścieżka klienta od pierwszego kontaktu do wizyty.
2. Wiadomość powitalna, relacje (stories) prowadzące do kontaktu, prośba o opinię.
3. Plan wdrożenia na 30 dni.

## Dzień 2 — Narzędzia i reklama

### VI. Odporność psychiczna w pracy z klientem

1. Trudny klient, krytyka i negatywne opinie.
2. Wypalenie zawodowe: sygnały ostrzegawcze i granice.
3. System pracy zamiast motywacji: planowanie czasu i nawyki.

### VII. Narzędzia AI w pracy gabinetu

1. Zasady komunikacji z AI i dobór narzędzia.
2. Konfiguracja asystenta AI na podstawie danych gabinetu.
3. Plan treści na miesiąc, odpowiedzi na wiadomości, scenariusz rolki.
4. Ograniczenia AI i ochrona danych klientów.

### VIII. Montaż wideo i grafika

1. Montaż rolki w aplikacji CapCut: cięcie, napisy, dźwięk, eksport.
2. Szablon okładki w aplikacji Canva.
3. Publikacja testowa (rolki próbne).

### IX. Reklama w systemie Meta i formularze kontaktowe

1. Promowanie posta a kampania z Menedżera reklam.
2. Cel kampanii, grupa odbiorców, umiejscowienia, budżet i czas trwania, kreacja.
3. Formularz kontaktowy: pytania kwalifikujące, polityka prywatności, ekran podziękowania.
4. Odbieranie zgłoszeń i kontrola wyników kampanii.
5. Plan wdrożenia na 30 dni.

### X. Walidacja

Walidacja efektów uczenia się na podstawie testu teoretycznego, obserwacji w warunkach symulowanych oraz analizy dowodów i deklaracji (efekty pracy wykonane podczas szkolenia), przeprowadzana przez osobę niezależną od prowadzącej szkolenie.

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 19

| Przedmiot / temat                                                                                                                                                                                                 | Typ aktywności | Prowadzący               | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|--------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>1 z 19</div> Wprowadzenie.<br>Nastawienie i tożsamość zawodowa: wpływ przekonań na decyzje i wyniki, przekonania blokujące, praca ze stanem emocjonalnym, składowe ceny usługi i rozmowa o cenie z klientem. | Zajęcia        | Ewa Olesiewicz-Derewońko | 21-11-2026            | 09:00               | 10:35               | 01:35         |
| <div>2 z 19</div> -                                                                                                                                                                                               | Przerwa        | -                        | 21-11-2026            | 10:35               | 10:50               | 00:15         |
| <div>3 z 19</div> Konto firmowe i statystyki: typy kont, kluczowe wskaźniki, analiza skuteczności publikacji.                                                                                                     | Zajęcia        | Ewa Olesiewicz-Derewońko | 21-11-2026            | 10:50               | 11:35               | 00:45         |
| <div>4 z 19</div> Marka osobista i optymalizacja profilu: nazwa ze słowami kluczowymi, opis profilu, dane kontaktowe, wyróżnione relacje.                                                                         | Zajęcia        | Ewa Olesiewicz-Derewońko | 21-11-2026            | 11:35               | 12:35               | 01:00         |
| <div>5 z 19</div> -                                                                                                                                                                                               | Przerwa        | -                        | 21-11-2026            | 12:35               | 13:20               | 00:45         |

| Przedmiot / temat                                                                                                                                                     | Typ aktywności | Prowadzący               | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|--------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>6 z 19</div> Tworzenie treści: typy treści, struktura posta i rolki, źródła pomysłów, plan publikacji, nagrywanie telefonem.                                     | Zajęcia        | Ewa Olesiewicz-Derewońko | 21-11-2026            | 13:20               | 15:00               | 01:40         |
| <div>7 z 19</div> -                                                                                                                                                   | Przerwa        | -                        | 21-11-2026            | 15:00               | 15:15               | 00:15         |
| <div>8 z 19</div> Pozyskiwanie zapytań z Instagrama: ścieżka klienta, wiadomość powitalna, relacje prowadzące do kontaktu, prośba o opinię, plan wdrożenia na 30 dni. | Zajęcia        | Ewa Olesiewicz-Derewońko | 21-11-2026            | 15:15               | 16:30               | 01:15         |
| <div>9 z 19</div> -                                                                                                                                                   | Walidacja      | -                        | 21-11-2026            | 16:30               | 17:00               | 00:30         |
| <div>10 z 19</div> Odporność psychiczna w pracy z klientem: trudny klient, krytyka i negatywne opinie, wypalenie zawodowe i granice, system pracy i nawyki.           | Zajęcia        | Ewa Olesiewicz-Derewońko | 22-11-2026            | 09:00               | 10:30               | 01:30         |
| <div>11 z 19</div> -                                                                                                                                                  | Przerwa        | -                        | 22-11-2026            | 10:30               | 10:45               | 00:15         |

| Przedmiot / temat                                                                                                                                                                      | Typ aktywności | Prowadzący               | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|--------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>12 z 19</div> Narzędzia AI w pracy gabinetu: zasady komunikacji z AI, konfiguracja asystenta, plan treści na miesiąc, odpowiedzi na wiadomości, scenariusz rolki, ochrona danych. | Zajęcia        | Ewa Olesiewicz-Derewońko | 22-11-2026            | 10:45               | 12:15               | 01:30         |
| <div>13 z 19</div> -                                                                                                                                                                   | Przerwa        | -                        | 22-11-2026            | 12:15               | 12:45               | 00:30         |
| <div>14 z 19</div> Montaż wideo i grafika: montaż rolki w CapCut, szablon okładki w Canva, publikacja testowa.                                                                         | Zajęcia        | Ewa Olesiewicz-Derewońko | 22-11-2026            | 12:45               | 14:00               | 01:15         |
| <div>15 z 19</div> -                                                                                                                                                                   | Przerwa        | -                        | 22-11-2026            | 14:00               | 14:15               | 00:15         |
| <div>16 z 19</div> Reklama w systemie Meta: promowanie posta a kampania, cel kampanii, grupa odbiorców, umiejscowienia, budżet, kreacja; konfiguracja kampanii.                        | Zajęcia        | Ewa Olesiewicz-Derewońko | 22-11-2026            | 14:15               | 15:20               | 01:05         |
| <div>17 z 19</div> -                                                                                                                                                                   | Przerwa        | -                        | 22-11-2026            | 15:20               | 15:30               | 00:10         |

| Przedmiot / temat                                                                                                                                                     | Typ aktywności | Prowadzący               | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|--------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 18 z 19<br>Formularze kontaktowe: pytania kwalifikujące, polityka prywatności, ekran podziękowani a, odbieranie zgłoszeń, kontrola wyników, plan wdrożenia na 30 dni. | Zajęcia        | Ewa Olesiewicz-Derewońko | 22-11-2026            | 15:30               | 16:30               | 01:00         |
| 19 z 19 -                                                                                                                                                             | Walidacja      | -                        | 22-11-2026            | 16:30               | 17:00               | 00:30         |

### Podsumowanie

| Rodzaj godzin                        | Liczba godzin |
|--------------------------------------|---------------|
| Suma godzin zegarowych usługi        | 16:00         |
| w tym suma godzin zajęć              | 12:35         |
| w tym suma godzin walidacji          | 01:00         |
| w tym suma przerw                    | 02:25         |
| Suma godzin dydaktycznych bez przerw | 18:05         |

## Cennik

### Cennik

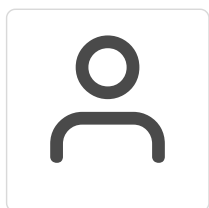
| Rodzaj ceny                                                                     | Cena         |
|---------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto                                       | 1 599,00 PLN |
| Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT |              |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto                                        | 1 599,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                                                       | 99,94 PLN    |

## Liczba godzin usługi

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

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Ewa Olesiewicz-Derewońko

Właścicielka Orchidea Permanent Make Up & Beauty w Białymstoku, trenerka i współautorka książki dla linergistek. Od 20 lat nieprzerwanie rozwija własny gabinet: obecny salon to jej piąta lokalizacja – zaczynała na 35 m<sup>2</sup>, dziś prowadzi salon o powierzchni 189 m<sup>2</sup> z zespołem 7 osób. Samodzielnie prowadzi komunikację marki w mediach społecznościowych i kampanie reklamowe gabinetu oraz szkoleń; po utracie konta na Instagramie w 5 miesięcy zbudowała od podstaw nowy profil, który obserwuje ponad 2500 osób. Na co dzień wykorzystuje narzędzia AI do tworzenia treści i montażu materiałów wideo.

I Wicemistrzyni Polski w makijażu permanentnym (2013, 2016), II Wicemistrzyni Europy (2013), finalistka Międzynarodowych Mistrzostw (2015). Absolwentka Wyższej Szkoły Kosmetologii w Białymstoku oraz studiów podyplomowych Trener Makijażu Permanentnego w Wyższej Szkole Handlowej w Katowicach. W pracy szkoleniowej stawia na praktykę: uczestnicy pracują na własnych kontach i wychodzą z gotowymi efektami.

Posiada 15 lat doświadczenia w prowadzeniu szkoleń.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

#### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Zapewniamy:

- skrypty szkoleniowe,
- workbook z ćwiczeniami, wzorami i listami kontrolnymi,
- pakiet przygotowawczy z instrukcją konfiguracji kont krok po kroku,
- wzór polityki prywatności dla gabinetu,
- gotowe polecenia (prompty) do narzędzi AI i szablon okładki w Canva.

### Warunki uczestnictwa

Przed zapisem na szkolenie prosimy o kontakt telefoniczny lub mailowy w celu sprawdzenia dostępności wolnych miejsc: 510 051 182.

Uczestnik pracuje na własnym telefonie (zalecany również laptop) oraz własnym koncie firmowym na Instagramie i Facebooku. Przed szkoleniem uczestnik otrzymuje pakiet przygotowawczy i wykonuje opisane w nim kroki konfiguracji kont. Budżet ewentualnej kampanii reklamowej uruchomionej podczas szkolenia nie jest wliczony w cenę usługi.

Cena nie zawiera kosztów noclegu i transportu.

W przypadku otrzymania dofinansowania na poziomie co najmniej 70% szkolenie będzie zwolnione z podatku VAT na podstawie par. 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

## Adres

Białystok 35/11  
15-265 Białystok  
woj. podlaskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**EWA OLESIEWICZ-DEREWOŃKO**

**E-mail** orchidea.pmu@gmail.com

**Telefon** (+48) 514 428 555