



EM INWEST
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ
★★★★★ 4,8 / 5
102 oceny

Światło, które sprzedaje – Oświetlenie w fotografii e-commerce i filmach produktowych - szkolenie

Numer usługi 2025/04/14/175124/2689076

5 000,00 PLN brutto
5 000,00 PLN netto
312,50 PLN brutto/h
312,50 PLN netto/h

📍 Bielsko-Biała / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 27.09.2025 do 28.09.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Artystyczne
Identyfikatory projektów	Kierunek - Rozwój
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do fotografów, którzy chcą rozwijać swoje umiejętności w kierunku fotografii produktowej i e-commerce. Uczestnikami mogą być osoby posiadające podstawową wiedzę z zakresu fotografii, które chcą poszerzyć swój warsztat o profesjonalne techniki oświetleniowe stosowane w fotografii produktowej oraz zdobyć umiejętności sprzedaży tych usług klientom biznesowym. Szkolenie jest odpowiednie zarówno dla fotografów prowadzących własną działalność, jak i osób planujących rozpoczęcie pracy w branży e-commerce.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	11
Data zakończenia rekrutacji	26-09-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie ma na celu przygotowanie fotografów do profesjonalnej pracy w obszarze fotografii produktowej i e-commerce. Uczestnicy poznają techniki oświetleniowe dla zdjęć statycznych i filmów produktowych, nauczą się dostosowywać światło do estetyki marki i platform sprzedażowych oraz zdobędą umiejętności sprzedaży swoich usług klientom biznesowym, co pozwoli im rozwinąć działalność komercyjną w tym segmencie rynku.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik prezentuje różnice pomiędzy oświetleniem kampanijnym, a technicznym w e-commerce	Uczestnik wskazuje różnice między oświetleniem kampanijnym a technicznym w kontekście fotografii e-commerce,	Test teoretyczny
Uczestnik dobiera odpowiedni rodzaj światła do produktu i stylu sesji	Uczestnik przygotowuje stanowisko zdjęciowe do wybranego typu zdjęcia	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik planuje jak ustawić światło do zdjęć odzieży na modelce na białym tle zgodnie z wymaganiami platform sprzedażowych	Uczestnik przedstawia zdjęcia pod kątem technicznego światła i tła	Prezentacja
Uczestnik stosuje techniki równomiernego oświetlenia tła i kontroli cienia	Uczestnik wykonuje zdjęcia z wykorzystaniem techniki równomiernego oświetlenia tła i kontroli cienia	Prezentacja
Uczestnik fotografuje produkt w przestrzennej aranżacji z zachowaniem walorów sprzedażowych	Uczestnik przedstawia jak fotografować produkt w przestrzennej aranżacji	Prezentacja
Uczestnik analizuje i odtwarza schematy oświetleniowe z referencyjnych zdjęć	Uczestnik wykonuje pracę z referencją i próbuje ją odtworzyć	Prezentacja

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się dostępnym sprzętem i zasobami w sposób kreatywny Uczestnik analizuje potrzeby klienta B2B i planuje sesję z uwzględnieniem wymagań komercyjnych	Uczestnik tworzy improwizowane rozwiązania i zastosowane techniki podczas pracy fotograficznej Uczestnik wskazuje potrzeby klienta B2B i tworzy plan sesji z uwzględnieniem wymagań komercyjnych	Prezentacja Test teoretyczny
Uczestnik rozróżnia cechy charakterystyczne klientów indywidualnych (B2C) i biznesowych (B2B)	Uczestnik przedstawia cechy charakterystyczne klientów indywidualnych (B2C) i biznesowych (B2B)	Test teoretyczny
Uczestnik buduje swoją grupę docelową i definiuje cele sprzedażowe oraz tworzy podstawową mapę własnego procesu sprzedażowego	Uczestnik tworzy swoją grupę docelową i określa cele sprzedażowe a także tworzy podstawową mapę własnego procesu sprzedażowego	Test teoretyczny
Uczestnik dopasowuje elementy skutecznej oferty (język korzyści, storytelling, CTA), analizuje przykłady ofert, wyciąga z nich wnioski dotyczące skutecznych praktyk Uczestnik przygotowuje własną ofertę sesji zdjęciowej w oparciu o poznane zasady	Uczestnik rozpoznaje i nazywa co najmniej trzy elementy skutecznej oferty, ocenia trafność zastosowanych elementów w kontekście celu oferty i grupy docelowej Uczestnik tworzy ofertę sesji zdjęciowej, która uwzględnia poznane zasady skutecznej komunikacji ofertowej	Test teoretyczny Prezentacja

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych oraz przewidziane są dwie przerwy po 15 min i dwie po 30 min. Jeśli będzie to konieczne, możliwa jest dodatkowa krótka przerwa wg potrzeb Uczestników.

1 godzina zegarowa = 60 min.

Przerwy oraz walidacja wliczają się do czasu trwania usługi rozwojowej.

Szkolenie przewiduje zajęcia teoretyczne w wymiarze 3h 15min oraz zajęcia praktyczne w wymiarze 10h 45min.

Każdy Uczestnik będzie miał zapewniony wymagany podczas szkolenia sprzęt do prawidłowej realizacji szkolenia, natomiast Uczestnicy powinni posiadać własny aparat fotograficzny, kartę pamięci i obiektyw. Opcjonalnie można zabrać laptop do selekcji zdjęć.

W trakcie szkolenia uczestnicy pracują na profesjonalnych modelkach i z odzieżą marek partnerskich.

Ramowy program szkolenia :

Dzień 1 – Oświetlenie e-commerce i filmów produktowych

1. Wprowadzenie teoretyczne

- Charakterystyka światła błyskowego i filmowego.
- Różnice między statycznym a ruchomym obrazem.
- Planowanie oświetlenia pod potrzeby klienta.

2. Część Praktyczna: Światło w fotografii produktowej

- Budowanie setów oświetleniowych do zdjęć produktowych.
- Praca ze światłem błyskowym - jakość, kierunek, kontrola.

3. Część Praktyczna: Światło w filmach produktowych

- Oświetlenie w filmach produktowych.
- Styl i charakter światła - kampanijny look.

4. Część Praktyczna - Realizacja sesji

- Realizacja sesji z marką: zdjęcia wizerunkowe.
- Indywidualne konsultacje przy pracy.

Dzień 2: Analiza prac i sprzedaż B2B (

5. Omówienie wykonanych prac

- Analiza, wskazówki, indywidualny feedback.

6. Różnice w procesie zakupowym B2C i B2B

- Charakterystyka klientów indywidualnych (B2C) i biznesowych (B2B).
- Jak dostosować komunikację i ofertę do różnych grup docelowych.

7. Jak zacząć sprzedaż sesji zdjęciowych od zera – warsztat budowania strategii sprzedaży

- Definiowanie grupy docelowej i ustalanie celów sprzedażowych.
- Tworzenie mapy procesu sprzedażowego – od kontaktu do finalizacji.
- Dobór narzędzi sprzedażowych.

8. Jak napisać ofertę sesji zdjęciowej – warsztat

- Elementy skutecznej oferty: język korzyści, storytelling, CTA.
- Przykłady ofert, które działają.
- Ćwiczenia praktyczne: przygotowanie własnej oferty pod okiem trenera.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Wprowadzenie teoretyczne	PATRYK ZAWADZIŃSKI	27-09-2025	09:00	09:45	00:45
2 z 13 Część Praktyczna: Światło w fotografii produktowej	PATRYK ZAWADZIŃSKI	27-09-2025	09:45	12:00	02:15
3 z 13 PRZERWA	PATRYK ZAWADZIŃSKI	27-09-2025	12:00	12:30	00:30
4 z 13 Część Praktyczna: Światło w filmach produktowych	PATRYK ZAWADZIŃSKI	27-09-2025	12:30	14:00	01:30
5 z 13 PRZERWA	PATRYK ZAWADZIŃSKI	27-09-2025	14:00	14:15	00:15
6 z 13 Część Praktyczna - Realizacja sesji	PATRYK ZAWADZIŃSKI	27-09-2025	14:15	16:30	02:15
7 z 13 Analiza prac i sprzedaż B2B /Omówienie wykonanych prac	PATRYK ZAWADZIŃSKI	28-09-2025	09:00	10:30	01:30
8 z 13 Różnice w procesie zakupowym B2C i B2B	PATRYK ZAWADZIŃSKI	28-09-2025	10:30	11:30	01:00
9 z 13 PRZERWA	PATRYK ZAWADZIŃSKI	28-09-2025	11:30	11:45	00:15
10 z 13 Jak zacząć sprzedaż sesji zdjęciowych od zera – warsztat budowania strategii sprzedaży	PATRYK ZAWADZIŃSKI	28-09-2025	11:45	13:30	01:45
11 z 13 PRZERWA	PATRYK ZAWADZIŃSKI	28-09-2025	13:30	14:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 13 Jak napisać ofertę sesji zdjęciowej – warsztat	PATRYK ZAWADZIŃSKI	28-09-2025	14:00	17:00	03:00
13 z 13 walidacja	-	28-09-2025	17:00	17:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	312,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	312,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

PATRYK ZAWADZIŃSKI

filmowiec, operator kamery i reżyser form reklamowych. Od 10 lat aktywnie działa w branży filmowej i reklamowej, realizując kampanie dla marek modowych od 2016 roku. Doświadczenie zdobywał, realizując komercyjne filmy w ponad 15 krajach. Prowadził pracownię fotografii studyjnej w szkole fotograficznej przez 3 lata. Absolwent ASP we Wrocławiu na kierunku fotografia i multimedia, specjalizuje się w pracy z oświetleniem oraz w kreacji wizualnej. Posiada doświadczenie nabyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą wprowadzenia szczegółowych danych dotyczących oferowanej usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypty z omówieniem technik oświetleniowych oraz przykładami ustawień dla sesji na cykloramie i w mokrym studio.

Praktyczne poradniki dotyczące pracy z deszczownicą i dużymi jednostkami błyskowymi.

Przykłady realizacji sesji lookbook i fashion z omówieniem zastosowanych ustawień sprzętu.

Listę rekomendowanego sprzętu oświetleniowego, w tym modyfikatorów i akcesoriów gripowych.

Informacje dodatkowe

Usługa zwolniona z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29c ustawy o VAT - zgodnie z treścią paragrafu 13 ust.1 pkt 20 rozporządzenia Ministra Finansów z dn. 4.04.2011 w sprawie wykonania niektórych przepisów ustawy o podatku towarów i usług (Dz. U. Nr 73, poz. 392).

Przed zapisem na usługę szkoleniową proszę o kontakt pod numerem: 783-963-269

Adres

pl. Opatrzności Bożej 20/6

43-300 Bielsko-Biała

woj. śląskie

Szkolenie odbywa się w profesjonalnym studio fotograficznym wyposażonym w niezbędny sprzęt oświetleniowy.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Daria Kargol

E-mail d.kargol@dotacjenaszkolenia.pl

Telefon (+48) 783 963 269