



Unlimited Joanna
Niczyporuk



Budowanie marki swojej firmy w mediach społecznościowych – strategia marketingowa na Instagramie i TikToku

Numer usługi 2025/04/14/7841/2689768

📍 Lublin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 9 h

📅 22.05.2025 do 22.05.2025

1 200,00 PLN brutto

1 200,00 PLN netto

133,33 PLN brutto/h

133,33 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / PR
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	• właściciele mniejszych firm • przedsiębiorcy • pracownicy działów marketingu, PR • osoby zajmujące się marketingiem, wizerunkiem firmy w sieci • influencerzy, freelancerzy • Non-profit i organizacje społeczne
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	21-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	9
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie z budowania marki firmy w mediach społecznościowych obejmuje tworzenie i optymalizację profilu marki, planowanie i tworzenie treści, strategię angażowania odbiorców, wykorzystanie hashtagów i SEO, analizę wyników i optymalizację działań, kreowanie kampanii reklamowych oraz zarządzanie współpracą z influencerami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
ma wiedzę niezbędną do tworzenia i optymalizacji profilu marki	- zna podstawy tworzenia i optymalizacji profilu marki - potrafi zaprojektować proces tworzenia wizerunku i go zoptymalizować - definiuje elementy składowe dobrej optymalizacji	Test teoretyczny
Wykorzystuje hashtagi i SEO	- wyznacza zakres działań SEO - planuje szczegółowe działania SEO - wybiera hashtagi pod specyfikę firmy, branży - monitoruje i kontroluje, ocenia postępy prac SEO	Test teoretyczny
Planuje i tworzy treści	Potrafi kreować różnorodne treści wspierające pozytywny wizerunek	Test teoretyczny

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

1. Wprowadzenie i omówienie korzyści z budowania marki w mediach społecznościowych

- **Dlaczego warto budować markę w mediach społecznościowych?**

- Omówienie korzyści: zwiększenie zasięgu, budowanie społeczności, bezpośrednia komunikacja z klientami.

2. Charakterystyka głównych platform

- ****Instagram i TikTok w kontekście biznesowym****

- Różnice między platformami a ich wpływ na strategię biznesową.

- Cele i rola platformy, porównanie vs inne kanały.

3. Segmentacja rynku i zachowania odbiorców

- ****Grupa docelowa****

- Pokolenia a ich zachowanie w danym kanale + wpływ na komunikację.

4. Przykłady i case studies

- ****Co działa, a co nie?****

- Przykłady sukcesów i porażek w kampaniach.

5. Optymalizacja profilu

- ****Checklista profilu osobistego + jego optymalizacja****

- Ćwiczenia: analiza kont uczestników – mocne i słabe strony.

6. Funkcje i algorytmy platform

- ****Omówienie funkcji na Instagramie i TikToku + kiedy/w jakim celu z nich korzystać****

- Jak działa algorytm.

- Wyszukiwarka na Instagramie i TikToku – jak najlepiej ją wykorzystać do konkretnych celów.

7. Planowanie działań i przykładów

- ****Platforma do budowania marki (przykłady, inspiracje)****

- Na czym oprzeć skuteczne działania na Instagramie i TikToku.

- Planowanie swoich działań i kampanii.

8. Tworzenie angażujących treści

- ****Jak tworzyć treści, które porwą miliony?****

- O czym pisać, język i narracja.

- Posty, które budują zaangażowanie – case studies.

- Planowanie i dystrybucja treści.

- Udział w dyskusjach i aktywności na koncie.

- Narzędzia, z których warto korzystać.

9. Typowe błędy i zarządzanie kryzysowe

- ****Omówienie i analiza typowych błędów****

- Jak ich unikać i jak reagować na kryzysy w mediach społecznościowych.

- Podsumowanie

10. Walidacja

- test wiedzy

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Charakterystyka i budowanie marki na platformach - 1,2 pkt	Joanna Niczyporuk	22-05-2025	09:00	10:00	01:00
2 z 11 Segmentacja rynku, zachowania odbiorców, przykłady - 3,4 pkt	Joanna Niczyporuk	22-05-2025	10:00	11:15	01:15
3 z 11 Przerwa	Joanna Niczyporuk	22-05-2025	11:15	11:30	00:15
4 z 11 Optymalizacja profilu	Joanna Niczyporuk	22-05-2025	11:30	12:15	00:45
5 z 11 Funkcje i algorytmy platformy	Joanna Niczyporuk	22-05-2025	12:15	13:00	00:45
6 z 11 Funkcje i algorytmy platformy	Joanna Niczyporuk	22-05-2025	12:15	13:00	00:45
7 z 11 Przerwa	Joanna Niczyporuk	22-05-2025	13:00	13:15	00:15
8 z 11 Planowanie działań i przykładów	Joanna Niczyporuk	22-05-2025	13:15	14:00	00:45
9 z 11 Tworzenie angażujących treści	Joanna Niczyporuk	22-05-2025	14:00	15:15	01:15
10 z 11 Typowe błędy i zarządzanie kryzysowe, Podsumowanie	Joanna Niczyporuk	22-05-2025	15:15	16:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 11 Walidacja - test	-	22-05-2025	16:00	16:15	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	133,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	133,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Joanna Nyczporuk

Przez 5 lat zarządzała 5 oddziałami ze 150 pracownikami w firmie outsourcingowej, współpracowała m.in. z Reiffeisen, Millenium Bank, Netia, mBank, NOM. Ma wieloletnie doświadczenie w rozbudowywaniu struktury sprzedaży bezpośredniej, prowadzeniu grup call center oraz zarządzaniu kampaniami marketingowymi.

Swoją praktyczną wiedzę przekazuje na licznych szkoleniach z technik sprzedaży, zarządzania i organizacji firmy, marketingu, przedsiębiorczości, HR, motywowania, coachingu, organizacji czasu, motywacji. Przeprowadzonych w sumie około 5000 godzin szkoleniowych. Od 2008r prowadzi własną firmę

outsourcingowo-szkoleniową, w której przeszkolonych zostało ponad 15 000 ludzi.

Przygotowywanie dokumentacji

przetargowej, konkursowej do projektów finansowanych ze środków publicznych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Prezentacja, ćwiczenia

Informacje dodatkowe

Szkolenie realizowane jest w godzinach dydaktycznych (45 min) oraz obejmuje 9 godzin dydaktycznych każdego dnia oraz 2 przerwy po 15 min. Łącznie 9 godzin dydaktycznych oraz przerwy (przerwy nie wliczane do czasu trwania usługi).

Po zakończeniu udziału w szkoleniu uczestnik otrzymuje odpowiednie zaświadczenie o ukończeniu szkolenia oraz dokonuje oceny szkolenia w BUR.

Rodzaj ceny Cena Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto 1200,00 PLN Koszt przypadający na 1 uczestnika netto 1200,00 PLN Koszt osobogodziny brutto 133,33 PLN Koszt osobogodziny netto 133,33 PLN Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć - wypełnienie testu na zakończenie zajęć.

Adres

al. Wincentego Witosa 38
20-315 Lublin
woj. lubelskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Joanna Niczyporuk

E-mail biuro@unlimitedgroup.pl

Telefon (+48) 533 993 337