



Ewelina Łuczyńska
FLOW



Projektowanie lejków sprzedażowych w social mediach. Szkolenie.

Numer usługi 2025/04/29/45536/2716942

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 30.06.2025 do 30.06.2025

900,00 PLN brutto

900,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Identyfikator projektu	Małopolski Pociąg do kariery
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane dla: - właścicieli jednoosobowych działalności gospodarczych prowadzących lub chcących rozpocząć budowanie swojej marki osobistej oraz sprzedaż swoich produktów w social mediach, takich jak Facebook, Instagram, TikTok - pracowników zajmujących się promocją i sprzedażą produktów/usług online - osób planujących rozpoczęcie własnego biznesu i promowanie go za pomocą mediów społecznościowych, - osób chcących poznać najnowsze trendy oraz sposoby pozyskiwania klientów w sieci z wykorzystaniem różnych platform społecznościowych - osób powracających na rynek pracy, które chcą zdobyć nową wiedzę i umiejętności przydatne na stanowiskach pracy związanych z obsługą social mediów i sprzedażą online - uczestników projektu Kierunek-Rozwój realizowanego przez WUP Toruń, - uczestników projektów: „Małopolski pociąg do kariery – sezon 1” oraz „Nowy start w Małopolsce z EURESem” realizowanych przez WUP Kraków.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	8

Data zakończenia rekrutacji	29-06-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	10
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego projektowania lejków sprzedażowych na Facebooku, Instagramie i TikToku.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
posługuje się wiedzą, czym są lejki sprzedażowe w mediach społecznościowych	opisuje etapy lejków sprzedażowych w mediach społecznościowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	określa różnice między tradycyjnym lejkiem sprzedażowym, a lejkiem działającym w social mediach	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
projektuje lejek sprzedażowy na Facebooku, Instagramie i TikToku	opisuje, jak działają punkty wejścia do lejka sprzedażowego na Facebooku, Instagramie i TikToku	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	charakteryzuje drogę przejścia klienta w lejku sprzedażowym na Facebooku, Instagramie i TikToku od etapu nieświadomości do etapu zakupu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
ma świadomość roli leadmagneta w promocji marki i sprzedaży online	definiuje czym jest lead magnet i dlaczego jest ważny w promocji marki i sprzedaży online	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	charakteryzuje strategie promocji leadmagneta na Facebooku, Instagramie i TikToku.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Zaświadczenie potwierdzające uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

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

Zaświadczenie potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Zaświadczenie potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

1. Szkolenie dedykowane dla:

- właścicieli jednoosobowych działalności gospodarczych prowadzących lub chcących rozpocząć budowanie swojej marki osobistej oraz sprzedaż swoich produktów w social mediach, takich jak Facebook, Instagram, TikTok
- pracowników zajmujących się promocją i sprzedażą produktów/usług online
- osób planujących rozpoczęcie własnego biznesu i promowanie go za pomocą mediów społecznościowych,
- osób chcących poznać najnowsze trendy oraz sposoby pozyskiwania klientów w sieci z wykorzystaniem różnych platform społecznościowych
- osób powracających na rynek pracy, które chcą zdobyć nową wiedzę i umiejętności przydatne na stanowiskach pracy związanych z obsługą social mediów i sprzedażą online
- uczestników projektu Kierunek-Rozwój realizowanego przez WUP Toruń,
- uczestników projektów: „Małopolski pociąg do kariery – sezon 1” oraz „Nowy start w Małopolsce z EURESem” realizowanych przez WUP Kraków.

2. Warunki realizacji szkolenia: szkolenie realizowane zdalnie w czasie rzeczywistym na platformie zoom, samodzielne stanowiska komputerowe.

3. Szkolenie nie wymaga wstępnego przygotowania. Jeśli uczestnicy posiadają konto na platformach social media i chcą wykonywać na nich ćwiczenia, proszeni są o posiadanie w trakcie szkolenia haseł dostępowych do swoich kont.

4. Godzina zajęć jest równoznaczna z godziną dydaktyczną tj. 45 min., na 4 godziny zegarowe zajęć przewidziano 15 minut przerwy. Przerwa nie jest wliczona w czas trwania zajęć. W przypadku wystąpienia dodatkowych przerw czas trwania szkolenia zostanie wydłużony o czas dodatkowych przerw. W przypadku konieczności zrobienia wcześniejszej przerwy czas przerwy głównej zostanie skrócony o czas trwania wcześniejszej przerwy.

5. Walidacja wiedzy i umiejętności uczestników: test teoretyczny zamknięty on-line - pytania jednokrotnego wyboru z automatycznym generowaniem i udostępnianiem wyników.

Ramowy program usługi:

Moduł 1: Lejki sprzedażowe – czym są?

- Etapy lejka,
- Różnice między lejkiem tradycyjnym i lejkiem w biznesie online.
- Przykłady lejków sprzedażowych.

Moduł 2: Projektowanie lejków w mediach społecznościowych.

- Instagram, Facebook, TikTok – jak działają jako punkty wejścia do lejka?
- Jak prowadzić odbiorcę przez lejek w każdym z kanałów?

Moduł 3: Lead magnet, jego rola w sprzedaży.

- Czym jest lead magnet i dlaczego jest tak ważny?
- Rodzaje lead magnetów
- Jak stworzyć skuteczny lead magnet?

Moduł 4: Promocja lead magnetu w social mediach.

- Jak skutecznie promować lead magnet w social mediach, żeby przyciągał wartościowe leady.
- Strategie promocji na Instagramie, Facebooku i TikToku.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 LEJKI SPRZEDAŻOWE – CZYM SĄ? Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia .	Joanna Bogielczyk	30-06-2025	08:00	09:00	01:00
2 z 6 PROJEKTOWANIE LEJKÓW W MEDIACH SPOŁECZNOŚCIOWYCH. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia .	Joanna Bogielczyk	30-06-2025	09:00	10:00	01:00
3 z 6 PROJEKTOWANIE LEJKÓW W MEDIACH SPOŁECZNOŚCIOWYCH. cd. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia .	Joanna Bogielczyk	30-06-2025	10:00	11:45	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 6 LEADMAGNET, JEGO ROLA W SPRZEDAŻY. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Joanna Bogielczyk	30-06-2025	12:15	14:15	02:00
5 z 6 PROMOCJA LEAD MAGNETU W SOCIAL MEDIACH. Rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu, ćwiczenia	Joanna Bogielczyk	30-06-2025	14:15	15:50	01:35
6 z 6 Test walidujący online i udostępnienie wyników.	-	30-06-2025	15:50	16:00	00:10

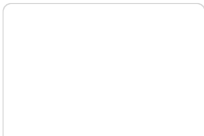
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	900,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Joanna Bogielczyk



Trenerka biznesu, ekspertka mediów społecznościowych. Praktyk z 15-letnim doświadczeniem w budowaniu wizerunku eksperta. Uczy, jak rozwijać markę i zarabiać na Instagramie i Facebooku. Pokazuje, jak za pomocą social mediów skrócić proces sprzedaży o 5, 6 kroków, mieć ogromne zasięgi i budować zaangażowaną społeczność. Dzieli się wiedzą, jak skalować i automatyzować biznes za pomocą social mediów. Pracuje z pasją i zaangażowaniem!

Wykładowczyni akademicka WSB w Poznaniu.

Autorka kilkunastu szkoleń, e-booków i kursów online "1000 followersów w 30 dni", „Strategia sprzedaży na Instagramie”. W pracy z klientami dowodzi, że każda zmiana zaczyna się w głowie i zależy tylko i wyłącznie od nas! Doradza jak skutecznie rozwijać siebie i własną firmę. Inspiruje i mobilizuje do działania! Ciepła i serdeczna. Uwielbia swoją pracę! Swoją wiedzę i doświadczeniem dzieli się na:

Facebooku <https://www.facebook.com/joannabogielczykcom>,

Instagramie <https://www.instagram.com/joannabogielczyk/>

TikToku <https://www.tiktok.com/@joannabogielczyk>

i blogu www.joannabogielczyk.pl/blog

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały multimedialne, skrypty szkoleniowe.

Warunki uczestnictwa

Udział w usłudze nie wymaga spełnienia żadnych dodatkowych warunków.

Informacje dodatkowe

1. Firma szkoleniowo-doradcza posiada podpisaną umowę z WUP Kraków na realizację projektów: „Małopolski pociąg do kariery – sezon 1” i „Nowy start w Małopolsce z EURESem”, a także z WUP Toruń na realizację projektu: „Kierunek-Rozwój”.
2. W przypadku chęci realizacji usługi w innej formie (szkolnie stacjonarne, szkolnie zdalne w czasie rzeczywistym, szkolenie zamknięte) lub innym terminie – zapraszamy do kontaktu w celu omówienia możliwych opcji realizacji szkolenia.
3. Po zakończonym szkoleniu uczestnik otrzymuje zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.
4. Usługa szkoleniowa (nie dotyczy doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Warunki techniczne

Szkolenie realizowane za pomocą platformy zoom. Wymagania techniczne sprzętu: procesor 2-rdzeniowy 2 GHz; 2 GB pamięci RAM; system operacyjny Windows 8 lub nowszy, MAC OS wersja 10.13; przeglądarka internetowa Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari; stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps. Link dostępowy przesyłany uczestnikom na minimum dwa dni przed rozpoczęciem szkolenia. Ważność linku obejmuje czas usługi.

Kontakt

Ewelina Łuczyńska

E-mail kontakt@flow-szkolenia24.pl



Telefon (+48) 693 875 253