



IT ENGINEERING &
CONSULTING
SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

913 ocen

Digital Beauty – Skuteczna Sprzedaż Usług w Branży Beauty w Social Mediach z wykorzystaniem kompetencji cyfrowych - szkolenie

Numer usługi 2025/06/23/156609/2831555

📍 Olsztyn / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 7 h

📅 06.10.2025 do 06.10.2025

1 500,00 PLN brutto

1 500,00 PLN netto

214,29 PLN brutto/h

214,29 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Informatyka i telekomunikacja / Internet
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla początkujących specjalistów ds. marketingu cyfrowego, małych i średnich przedsiębiorstw oraz osób zainteresowanych rozwojem kariery w marketingu cyfrowym.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	05-10-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	7
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

Celem szkolenia „Digital Beauty – Skuteczna Sprzedaż Usług w Branży Beauty w Social Mediach” jest przygotowanie uczestników do samodzielnego i profesjonalnego prowadzenia działań promocyjnych w mediach społecznościowych, w

tym do tworzenia angażujących treści, budowania wizerunku eksperta oraz prowadzenia efektywnej komunikacji sprzedażowej z klientem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą w zakresie marketingu cyfrowego	Definiuje podstawowe pojęcia marketingu cyfrowego i porównuje je z tradycyjnymi formami marketingu.	Test teoretyczny
	Omawia funkcje i zasady działania narzędzi marketingowych: Google Ads, Trends, Looker Studio, Tag Manager.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje znaczenie SEO, SEM i content marketingu w strategii online.	Test teoretyczny
	Wyjaśnia zasady etycznego marketingu: ochrona danych osobowych, transparentność, odpowiedzialność społeczna.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Identyfikuje kompetencje przyszłości potrzebne w obszarze marketingu cyfrowego.	Test teoretyczny
samodzielnie buduje strategię marketingową oparta na rozwiązaniach cyfrowych	Rozpoznaje znaczenie i wpływ zrównoważonego rozwoju w komunikacji marki.	Test teoretyczny
	Projektuje i wdraża kompleksową strategię marketingową online z uwzględnieniem celów biznesowych i analitycznych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Tworzy angażujące i zróżnicowane treści marketingowe: tekstowe, graficzne i wideo.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Optymalizuje treści i kampanie pod kątem SEO i SEM.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Planuje i realizuje kampanie reklamowe w mediach społecznościowych i w Google Ads.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Dobiera odpowiednie narzędzia do monitorowania i raportowania wyników działań marketingowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Analizuje trendy i dane rynkowe w celu podejmowania decyzji strategicznych.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykorzystuje zielone rozwiązania w marketingu cyfrowym	Projektuje treści marketingowe w duchu less-waste, z naciskiem na trwałość i wartość informacyjną.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uwzględnia wpływ cyfrowych działań promocyjnych na środowisko i społeczeństwo.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Komunikuje się w sposób wspierający zrównoważony rozwój, promując produkty i usługi zgodne z ideą ESG.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Ocenia i wdraża rozwiązania ograniczające negatywny wpływ kampanii na środowisko (np. minimalizm wizualny, ograniczenie nadprodukcji treści).	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Przekształca strategię marki w działania edukacyjne i proekologiczne, budujące pozytywny wizerunek.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Buduje relacje wewnętrzne i zewnętrzne	Reaguje na potrzeby odbiorców, tworząc komunikaty zrozumiałe, etyczne i spójne z wartościami marki.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wykazuje inicjatywę w rozwiązywaniu problemów i dostosowywaniu strategii do dynamicznych zmian w środowisku online.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wspiera kulturę innowacyjności, dzielenia się wiedzą i otwartości na feedback.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Uczestnicy rozwiną praktyczne **kompetencje cyfrowe** niezbędne do tworzenia profilu biznesowego, tworzenia materiałów foto i wideo z użyciem smartfona i aplikacji mobilnych (CapCut, Meitu), a także nauczą się prowadzić komunikację, która realnie wpływa na decyzje zakupowe odbiorców.

◆ MODUŁ 1: Gdzie są moi klienci? – Wybór odpowiednich platform social media (1,5 godz.)

- Przegląd platform: **Instagram, Facebook, TikTok** – czym się różnią i jak działają
- Dobór platformy do grupy docelowej i rodzaju usług beauty
- Algorytmy i zasięgi – jak działa widoczność i co wpływa na interakcje
- Ćwiczenie: Wybór platformy i analiza konkurencji

◆ MODUŁ 2: Profil, który sprzedaje – Optymalizacja konta i wizualna spójność (2 godz.)

- Tworzenie BIO i nazwy, która komunikuje profesjonalizm i ofertę
- Elementy profilu, które przyciągają uwagę – zdjęcie, highlights, estetyka feedu
- Planowanie postów – tematyka, formaty, harmonogram
- Praktyczne narzędzie: Canva do przygotowania spójnych grafik i stories

◆ MODUŁ 3: Komunikacja z klientem w wiadomościach prywatnych (1,5 godz.)

- Jak pisać, by klient czuł się zaopiekowany i gotowy do zakupu
- Zasady pisania wiadomości: ton, długość, jasność
- Przygotowane skrypty wiadomości i techniki sprzedażowe
- Symulacja rozmowy z potencjalnym klientem (ćwiczenia w parach)

◆ MODUŁ 4: Tworzenie treści – sprzęt, światło, tło, dodatki (2 godz.)

- Smartfon w roli aparatu i kamery – ustawienia, rozdzielczość
- Oświetlenie: ring, softbox, światło naturalne – jak dobrać i ustawić
- Kadrowanie, tło, stylizacja – zasady prezentacji usług beauty w mediach
- Ćwiczenie: zrób własne zdjęcie/video gotowe do publikacji

◆ MODUŁ 5: Montaż treści – CapCut & Meitu krok po kroku (2 godz.)

- Podstawy montażu wideo w aplikacji **CapCut**: cięcia, napisy, przejścia
- Edycja zdjęć w aplikacji **Meitu**: filtry, retusz, kompozycja
- Formatowanie pod Reels, TikToki i Stories
- Ćwiczenie: przygotowanie materiału promocyjnego w aplikacji mobilnej

Walidacja

Usługa prowadzona jest w formie ćwiczeń, chatu oraz dyskusji z uczestnikami szkolenia. Szkolenie prowadzone przez obydwóch trenerów łącznie.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych (45 min). Przerwy zostały uwzględnione w harmonogramie, są wliczone do liczby godzin usługi rozwojowej.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	214,29 PLN
Koszt osobogodziny netto	214,29 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Urszula Stefanowicz-Peczyńska

Założycielka agencji marketingowej - Detalle. W swoim 7 letnim doświadczeniu na stanowiskach managerskich współpracowała z zespołami marketingowymi, szkoląc i rozwijając swoje umiejętności w praktyce. Swoje doświadczenie w marketingu przekłada na szereg działań współpracując z wieloma firmami tworząc dla nich strategie marketingowe, kampanie, projekty, materiały foto i video. Jest specjalistką w tworzeniu komunikacji social media oraz influencer marketingu. Pracowała z wieloma markami lifestylowymi, wybierając kolekcje ubrań i sneakersów, które odmieniły rynek modowy i nadawały kierunek trendom. Jako brand manager stworzyła niezapomniane kampanie, sesje zdjęciowe, pokazy mody i współprace z influencerami. Przeprowadziła kilkaset godzin doradztwa i szkoleń w zakresie budowania strategii marketingowej, tworzenia kampanii czy budowania marki.

Wykształcenie wyższe

Studia podyplomowe - Grafika i multimedia - WSB Gdańsk, październik 2020r. - czerwiec 2021 r.

Studia podyplomowe - Psychodietetyka - Uniwersytet SWPS w Warszawie październik 2016 r. – czerwiec 2017 r.

Studia licencjackie – Dietetyka - Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, październik 2013 r. – czerwiec 2015 r.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w postaci prezentacji i skryptu zostaną udostępnione dla uczestników podczas usługi oraz po jej realizacji.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem skorzystania z usługi jest bezpośredni zapis na usługę za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych oraz wypełnienie ankiety oceniającej usługę rozwojową.

Informacje dodatkowe

Usługa 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%. Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Adres

ul. Jana Kasprowicza 4/23
10-220 Olsztyn
woj. warmińsko-mazurskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Marta Skraba

E-mail marta@it-ec.pl

Telefon (+48) 451 055 967