



AKADEMIA  
ROZWOJU  
BIZNESOWEGO  
KOMPAS  
MAŁGORZATA  
BOROWSKA

★★★★★ 4,8 / 5

5 658 ocen

## Szkolenie Instagram – jak wykorzystać potencjał sprzedażowy - usługa zdalna w czasie rzeczywistym

Numer usługi 2025/12/10/8826/3203449

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 02.04.2026 do 02.04.2026

1 160,00 PLN brutto

1 160,00 PLN netto

145,00 PLN brutto/h

145,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

**Kategoria**

Biznes / Marketing

**Grupa docelowa usługi**

Szkolenie "Instagram – jak wykorzystać potencjał sprzedażowy - usługa zdalna w czasie rzeczywistym" skierowane jest do:

- Właściciele i pracownicy mikro, małych i średnich firm, którzy chcą wykorzystać Instagram do sprzedaży produktów lub usług.
- Specjaliści ds. marketingu i social media, chcący poszerzyć kompetencje w zakresie Instagram Reels, Stories i Instagram Shopping.
- Osoby odpowiedzialne za komunikację z klientami online, które chcą zwiększyć zaangażowanie i dopasować przekaz do odbiorców.
- Marketerzy e-commerce i właściciele sklepów online, chcący zwiększyć sprzedaż za pomocą social commerce.

**Minimalna liczba uczestników**

1

**Maksymalna liczba uczestników**

5

**Data zakończenia rekrutacji**

01-04-2026

**Forma prowadzenia usługi**

zdalna w czasie rzeczywistym

**Liczba godzin usługi**

8

**Podstawa uzyskania wpisu do BUR**

Standard Usług Szkoleniowo-Rozwojowych SUS 3.0

# Cel

## Cel edukacyjny

Szkolenie "Szkolenie Instagram – jak wykorzystać potencjał sprzedażowy - usługa zdalna w czasie rzeczywistym" przygotowuje uczestnika do samodzielnego prowadzenia profilu na Instagramie w sposób sprzyjający sprzedaży, tworzenia angażujących treści w formatach Reels i Stories, optymalizowania profilu pod kątem odbiorców, korzystania z funkcji Instagram Shopping oraz nawiązywania współpracy z mikroinfluencerami w celu zwiększenia zasięgu i konwersji.

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

| Efekty uczenia się                                                     | Kryteria weryfikacji                                                                                                            | Metoda walidacji                                      |
|------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| wykorzystuje narzędzie Instagram w celu zwiększenia sprzedaży w firmie | wskazuje, jakie treści są premiowane przez algorytm i które formaty mają największy zasięg                                      | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                        | wymienia zasady optymalizacji profilu biznesowego                                                                               | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                        | wskazuje skuteczne formaty Reels wspierające sprzedaż                                                                           | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                        | charakteryzuje rolę Stories w budowaniu zaangażowania i sprzedaży (wskazuje przykłady użycia ankiet, quizów i linków w Stories) | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                        | wymienia podstawy Instagram Shopping                                                                                            | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                        | wskazuje kryteria wyboru influencerów oraz podstawy monitorowania efektów kampanii                                              | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                                        | wskazuje, które narzędzia Instagrama i formaty łączyć ze sobą w strategii sprzedażowej                                          | 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?

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

Szkolenie "Szkolenie Instagram – jak wykorzystać potencjał sprzedażowy - usługa zdalna w czasie rzeczywistym" przygotowuje uczestnika do samodzielnego prowadzenia profilu na Instagramie w sposób sprzyjający sprzedaży, tworzenia angażujących treści w formatach Reels i Stories, optymalizowania profilu pod kątem odbiorców, korzystania z funkcji Instagram Shopping oraz nawiązywania współpracy z mikroinfluencerami w celu zwiększenia zasięgu i konwersji.

Szkolenie "Instagram – jak wykorzystać potencjał sprzedażowy - usługa zdalna w czasie rzeczywistym" skierowane jest do:

- Właściciele i pracownicy mikro, małych i średnich firm, którzy chcą wykorzystać Instagram do sprzedaży produktów lub usług.
- Specjaliści ds. marketingu i social media, chcący poszerzyć kompetencje w zakresie Instagram Reels, Stories i Instagram Shopping.
- Osoby odpowiedzialne za komunikację z klientami online, które chcą zwiększyć zaangażowanie i dopasować przekaz do odbiorców.
- Marketerzy e-commerce i właściciele sklepów online, chcący zwiększyć sprzedaż za pomocą social commerce.

Szkolenie będzie się składało z części teoretycznej i części praktycznej z wykorzystaniem technik aktywizujących, takich jak: ćwiczenia praktyczne przy współdzielonym ekranie, pracę w parach w breakout roomach, quizy i ankiety online, burze mózgów, analizę case study, sesje Q&A oraz tworzenie mini-planów contentowych wspierających sprzedaż.

Program szkolenia

### 1. Instagram dziś – algorytm i trendy **WYKŁAD ONLINE, VIDEOROZMOWA, WSPÓŁDZIELENIE EKRANU, ĆWICZENIA**

- Jak działa algorytm Instagrama i na co zwraca uwagę przy wyświetlaniu treści.
- Aktualne trendy w social media i ich wpływ na sprzedaż.
- Analiza działań konkurencji i benchmarki w branży.

### 2. Optymalizacja profilu **WYKŁAD ONLINE, VIDEOROZMOWA, WSPÓŁDZIELENIE EKRANU, ĆWICZENIA**

- Kluczowe elementy profilu biznesowego (bio, zdjęcie, wyróżnione relacje).
- Dopasowanie komunikacji do grupy docelowej.
- Tworzenie spójnej estetyki i identyfikacji wizualnej marki.

### 3. Reels – formaty sprzedażowe **WYKŁAD ONLINE, VIDEOROZMOWA, WSPÓŁDZIELENIE EKRANU, ĆWICZENIA**

- Rodzaje Reels wspierających sprzedaż produktów i usług.
- Techniki angażowania odbiorców i zwiększania zasięgu.
- Analiza metryk Reels i interpretacja wyników w kontekście sprzedaży.

### 4. Stories **WYKŁAD ONLINE, VIDEOROZMOWA, WSPÓŁDZIELENIE EKRANU, ĆWICZENIA**

- Tworzenie angażujących Stories (ankiety, quizy, linki, CTA).
- Strategie utrzymywania kontaktu z odbiorcami i storytelling.
- Planowanie cyklicznych serii Stories wspierających kampanie sprzedażowe.

### 5. Instagram Shopping **WYKŁAD ONLINE, VIDEOROZMOWA, WSPÓŁDZIELENIE EKRANU, ĆWICZENIA**

- Konfiguracja i optymalizacja sklepu na Instagramie.
- Oznaczanie produktów w postach i Reels.
- Integracja Instagram Shopping z platformą e-commerce i analiza konwersji.

### 6. Współprace z mikroinfluencerami **WYKŁAD ONLINE, VIDEOROZMOWA, WSPÓŁDZIELENIE EKRANU, ĆWICZENIA**

- Wybór odpowiednich influencerów i ustalanie współpracy.

- Tworzenie kampanii partnerskich wspierających sprzedaż.
- Monitorowanie wyników współpracy i ROI kampanii influencer marketingowych.

Test wiedzy - walidacja

Walidacja usługi odbędzie się 02 kwietnia 2026 roku w godz. 15:15 - 15:30 i będzie polegała na przeprowadzeniu testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie. Test został opracowany przez trenera prowadzącego, w oparciu o zamierzone efekty usługi. Test zostanie przesłany do uczestnika w dniu walidacji na indywidualny adres mailowy uczestnika, w którym zostanie udostępniony link do testu.

Wyniki testu będą automatycznie udostępnione uczestnikowi w momencie zakończenia testu. Każde pytanie ma przypisaną jedną poprawną odpowiedź. Po zakończeniu testu wynik jest **generowany automatycznie** w formie punktowej.

Informacje dodatkowe:

- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut.
- Szkolenie trwa 8 godzin dydaktycznych.
- Szkolenie zaplanowane jest bez przerw w harmonogramie.
- Szkolenie zwolnione z VAT: Podstawa zwolnienia z VAT: par. 3. ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                                                  | Prowadzący        | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>1 z 7</div> Instagram<br>dziś – algorytm i trendy WYKŁAD<br>ONLINE,<br>VIDEOROZMOWA<br>,<br>WSPÓŁDZIELENI<br>E EKRANU,<br>ĆWICZENIA | Anna Petynia-Kawa | 02-04-2026            | 09:00               | 09:45               | 00:45         |
| <div>2 z 7</div> Optimalizacja<br>profilu WYKŁAD<br>ONLINE,<br>VIDEOROZMOWA<br>,<br>WSPÓŁDZIELENI<br>E EKRANU,<br>ĆWICZENIA              | Anna Petynia-Kawa | 02-04-2026            | 09:45               | 10:30               | 00:45         |
| <div>3 z 7</div> Reels –<br>formaty<br>sprzedażowe WYKŁAD<br>ONLINE,<br>VIDEOROZMOWA<br>,<br>WSPÓŁDZIELENI<br>E EKRANU,<br>ĆWICZENIA     | Anna Petynia-Kawa | 02-04-2026            | 10:30               | 12:00               | 01:30         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                                                                          | Prowadzący        | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>4 z 7</b> Przerwa                                                                                                                                             | Anna Petynia-Kawa | 02-04-2026            | 12:00               | 12:30               | 00:30         |
| <b>5 z 7</b> Stories<br>WYKŁAD<br>ONLINE,<br>VIDEOROZMOWA<br>,<br>WSPÓŁDZIELENIE<br>E EKRANU,<br>ĆWICZENIA                                                       | Anna Petynia-Kawa | 02-04-2026            | 12:30               | 14:00               | 01:30         |
| <b>6 z 7</b> Instagram<br>Shopping.<br>Współprace z<br>mikroinfluencera<br>mi WYKŁAD<br>ONLINE,<br>VIDEOROZMOWA<br>,<br>WSPÓŁDZIELENIE<br>E EKRANU,<br>ĆWICZENIA | Anna Petynia-Kawa | 02-04-2026            | 14:00               | 15:15               | 01:15         |
| <b>7 z 7</b> Test<br>teoretyczny z<br>wynikiem<br>generowanym<br>automatycznie                                                                                   | Anna Petynia-Kawa | 02-04-2026            | 15:15               | 15:30               | 00:15         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 160,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 1 160,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 145,00 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 145,00 PLN   |

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Anna Petynia-Kawa

Dziennikarka, copywriterka, przedsiębiorczyni i trenerka specjalizująca się w marketingu internetowym oraz komunikacji dla e-commerce. Od ponad dekady prowadzi agencję kreatywną AjPi Media, w której tworzy strategie reklamowe, contentowe i wizerunkowe dla marek działających online i offline. Łączy doświadczenie dziennikarskie, storytelling oraz podejście oparte na danych, co pozwala jej tworzyć treści skutecznie wspierające sprzedaż i budujące rozpoznawalność brandów. Współpracowała z instytucjami kultury, dużymi markami komercyjnymi, firmami deweloperskimi i sieciami handlowymi. Odpowiadała m.in. za kreowanie wizerunku miasta Rzeszowa na Instagramie, dbając o spójność przekazu wizualno-tekstowego i wysoki poziom zaangażowania odbiorców. Jako trenerka prowadzi szkolenia i warsztaty dla działów marketingu i PR oraz współpracuje z firmami szkoleniowymi w całej Polsce. Specjalizuje się w content marketingu, SEO, social mediach, marketingu online oraz nowoczesnym copywritingu z wykorzystaniem AI. Szkolenia realizowała m.in. dla Tauron, KPRM, Ministerstwa Cyfryzacji oraz Hotelu Bristol Tradition & Luxury Rzeszów. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte w okresie nie dłuższym niż 5 lat przed datą wprowadzenia danych dotyczących usługi oraz ponad 120 godzin praktyki szkoleniowej w danej tematyce w ciągu ostatnich 5 lat.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników usługi zostaną przesłane do uczestnika po zakończeniu usługi:

- materiały szkoleniowe
- skrypt podsumowujący wiedzę zdobytą na szkoleniu

### Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy i przypisanego ID wsparcia oraz spełnienie wszystkich warunków uczestnictwa w projekcie określonych przez Operatora.

### Informacje dodatkowe

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo.

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli Dostawcy tych usług.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Przedsiębiorcom lub Pracownikom przedsiębiorcy, kosztów dojazdu i zakwaterowania.

# Warunki techniczne

Usługa szkoleniowa i walidacji zostanie przeprowadzona w formie zdalnej na platformie ZOOM. Jest to platforma webinarowa do przeprowadzania szkoleń online, kursów online, spotkań biznesowych i wideokonferencji.

Na 3 dni przed szkoleniem zostanie wysłany link do szkolenia uczestnikowi i operatorowi, który umożliwi dostęp do zdalnej usługi szkoleniowej. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika na 3 dni przed planowanym szkoleniem. Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg harmonogramu szkolenia.

Uczestnik musi dysponować:

- dostępem do internetu: minimalne wymagania (wyrażone w prędkości łącza internetowego):

Dźwięk - 512 kbps, Dźwięk + obraz SD - 512 kbps + 1 Mbps, Dźwięk + obraz HD - 512 kbps + 2Mbps, współdzielenie ekranu (Tryb LiteQ) - 2 Mbps, współdzielenie ekranu (Tryb HighQ) -2-5 Mbps, współdzielenie ekranu (oparte na przeglądarce) - 1-4 Mbps,

- uaktualnioną wersją przeglądarki internetowej: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera;

- minimalne wymagania sprzętowe: komputer stacjonarny lub laptop z procesorem dwurdzeniowy 2GHz lub lepszym, Pamięć RAM 4GB lub więcej, System operacyjny Windows 10, Mac OS najnowsza wersja, Linux, Chrome OS;

- wbudowana lub zewnętrzna kamera internetowa (obowiązkowe),

- wbudowane lub zewnętrzne głośniki lub słuchawki (obowiązkowe),

- wbudowany lub zewnętrzny mikrofon (obowiązkowe),

- wbudowana lub zewnętrzna klawiatura (obowiązkowe),

- mysz lub wbudowany touchpad (obowiązkowe).

Podstawą do rozliczenia usługi jest przedstawienie wygenerowanego z systemu raportu walidacji, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

## Kontakt



**Sandra Kasprowicz**

**E-mail** [biuro@akademiakompas.pl](mailto:biuro@akademiakompas.pl)

**Telefon** (+48) 535 296 584