



## szkolenie - marka osobista oraz profil firmowy w Social Mediach - Instagram jako narzędzie biznesowe - szkolenie praktyczne - poziom zaawansowany

Numer usługi 2026/02/15/171356/3335392

4 500,00 PLN brutto  
4 500,00 PLN netto  
214,29 PLN brutto/h  
214,29 PLN netto/h  
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

WARSZTAT PASJI

Urszula

Klimaszewska

★★★★★ 4,9 / 5

134 oceny

📍 Olsztyn

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 21:00 h

📅 08.07.2026 do 09.07.2026

## Informacje podstawowe

**Kategoria**

Biznes / Marketing

**Grupa docelowa usługi**

Osoby dorosłe, które chcą z własnej inicjatywy podnieść swoje kompetencje/kwalifikacje oraz mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP), które mogą uzyskać dofinansowanie do szkolenia.

Uczestnicy powinni posiadać podstawową wiedzę w zakresie prowadzenia konta w aplikacji Instagram, nie jest konieczne ukończenie poziomu podstawowego szkolenia.

**Minimalna liczba uczestników**

4

**Maksymalna liczba uczestników**

10

**Data zakończenia rekrutacji**

07-07-2026

**Forma prowadzenia usługi**

stacjonarna

**Liczba godzin usługi**

21

**Podstawa uzyskania wpisu do BUR**

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego prowadzenia konta oraz skalowania marki i optymalizacji sprzedaży na Instagramie. Uczestnik nauczy się projektować lejki sprzedażowe, wdrażać automatyzacje ManyChat oraz wykorzystywać AI w tworzeniu treści. Szkolenie koncentruje się na praktycznym zastosowaniu copywritingu PRO,

zaawansowanym montażu wideo i zarządzaniu reklamami, co pozwoli przekształcić profil w zautomatyzowany i dochodowy system biznesowy, działający w oparciu o konkretną strategię.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
stosuje zaawansowane struktury hooków i mechanizmy budowania napięcia w wideo	Identyfikuje i opisuje 3 typy hooków oraz ich wpływ na czas oglądania	Wywiad swobodny
Rozumie etapy lejka sprzedażowego i zasady automatyzacji w DM (ManyChat).	Opisuje ścieżkę klienta od Rolki do finalizacji sprzedaży w wiadomości prywatnej.	Wywiad swobodny
Samodzielnie wdraża zaawansowane poprawki w BIO i CTA na własnym profilu.	optymalizuje profil z wdrożonymi konwertującymi wezwaniami do działania.	Wywiad swobodny
Projektuje strategiczne treści zachowując balans edukacji, opinii i sprzedaży.	opracowuje harmonogram publikacji realizujący cele lejka sprzedażowego na okres 14 dni.	Analiza dowodów i deklaracji
Tworzy zaawansowane materiały wideo (Reels) z funkcjami PRO i sound designem.	montuje Rolki z dynamicznymi przejściami i synchronizacją napisów z dźwiękiem.	Analiza dowodów i deklaracji
Konfiguruje automatyzację ManyChat dla postów, Stories lub wiadomości DM.	ustawia automatyczny flow reagujący na słowo kluczowe na koncie.	Analiza dowodów i deklaracji
Wykorzystuje narzędzia AI do tworzenia skryptów sprzedażowych i scenariuszy.	generuje scenariusze Rolek dopasowanych do brandpersony marki.	Analiza dowodów i deklaracji
Konfiguruje kampanie reklamowe pod Rolki i generowanie leadów.	ustawia parametry grupy docelowej i celu reklamowego w managerze reklam.	Analiza dowodów i deklaracji
Interpretuje statystyki i na ich podstawie optymalizuje strategię marki.	przeprowadza audyt statystyk wraz z planem naprawczym dla treści.	Wywiad swobodny
buduje widoczność w SM (live, współprace).	Opracowuje scenariusze wspólnego działania z inną marką/twórcą.	Analiza dowodów i deklaracji

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

## Program

INSTAGRAM – POZIOM ZAAWANSOWANY

Szkolenie przeznaczone dla osób, które:

- prowadzą już aktywnie konto na Instagramie
- publikują treści, nagrywają rolki, znają podstawy
- chcą skalować zasięgi, sprzedaż i automatyzować działania
- oczekują konkretnej strategii, a nie teorii

### **DZIEŃ 1 STRATEGIA, CONTENT I SKALOWANIE ZASIĘGÓW**

#### **Audyt kont uczestników (bez teorii, sama praktyka)**

- szybki, ale szczegółowy audyt profili:
  - bio i CTA (bez tłumaczenia podstaw – tylko poprawki)
  - spójność komunikacji
  - błędy blokujące zasięgi i sprzedaż
- konkretne rekomendacje zmian
- poprawki wprowadzane na bieżąco

#### **Strategia treści – poziom zaawansowany**

- filary treści – wersja rozszerzona
- rodzaje treści i ich rola w lejku
- jak planować treści pod efekt, nie pod regularność
- balans między:
  - edukacją
  - opinią
  - sprzedażą
  - relacją
- jak nie „zmęczyć” odbiorcy

## **Hooki, wartość i CTA – wersja PRO**

- hooki – zaawansowane struktury:
  - cliffhangery ◦ kontraria
  - hooki emocjonalne
- jak budować napięcie w rolkach
- wartość w treści – czym naprawdę jest
- CTA:
  - pod zasięg
  - pod zapis
  - pod DM
  - pod sprzedaż
- jak prowadzić widza od treści do działania

## **Analiza konkurencji i pozycjonowanie konta**

- jak analizować konkurencję mądrze (bez kopiowania)
- co sprawdzać:
- jak znaleźć swoje miejsce na rynku
- jak wyróżnić konto, nawet w „przegranej” niszy

## **Algorytm i skalowanie zasięgów**

- jak Instagram czyta treści
- rola:
  - watch time
  - zapisów
  - udostępnień
- rolki próbne na nowych odbiorców
- remiksy – kiedy i jak robić je dobrze • co robić, gdy zasięgi stoją w miejscu

## **DZIEŃ 2 - SPRZEDAŻ, AUTOMATYZACJE I SYSTEMY**

### **Reklamy na Instagramie – praktyczne podejście**

- kiedy reklamy mają sens
- co promować, a czego nie
- reklama vs zasięg organiczny
- ustawianie prostych reklam:
  - pod rolki
  - pod leady
  - pod DM
- najczęstsze błędy w reklamach

### **Lejki sprzedażowe na Instagramie**

- czym jest lejek sprzedażowy w social mediach

- ścieżka:

  - treść → DM → sprzedaż

- lead magnety:

  - jakie działają

  - jakie nie

- jak przygotować konto pod sprzedaż

### **Automatyzacje – ManyChat i DM**

- automatyzacje na Instagramie:

  - Posty

  - Stories

  - DMy

- sprzedaż przez DM z wygenerowanych leadów

- jak ustawić automatyzacje, żeby nie były nachalne

### **AI w pracy z Instagramem (ChatGPT)**

- jak używać ChatGPT w praktyce:

- tworzenie własnego asystenta AI

- jak NIE korzystać z AI, żeby treści nie były „sztuczne”

- automatyzacja pracy z treściami

### **Zaawansowany montaż i formaty wideo**

- montaż rolek – poziom zaawansowany

- CapCut / Edits – funkcje PRO

- przyspieszenie pracy z wideo

### **Live, współprace i rozwój konta**

- live na Instagramie • współprace między markami i firmami

- jak dobierać współprace, żeby miały sens

- budowanie widoczności poza własnym profilem

### **Walidacja**

Walidacja odbędzie się w formie stacjonarnej ostatniego dnia szkolenia od godziny 16.50. Walidacja każdego z uczestników szkolenia będzie trwała 10 min, maksymalnie do godziny 18.30 (w zależności od ilości uczestników szkolenia).

- analiza dowodów i deklaracji - omówienie z uczestnikiem stosowanych technik wraz z prezentacją wykonanych podczas szkolenia zadań
- wywiad swobodny - ustne omówienie zagadnienia z uczestnikiem

W Harmonogramie podano czas walidacji na 1 uczestnika.

Wymagania wstępne - uczestnicy muszą posiadać własny laptop do wykonywania nagrań oraz posiadać wiedzę teoretyczną i praktyczną z zakresu szkolenia podstawowego.

### **Zajęcia praktyczne**

– uczestnicy wykonują pracę indywidualną, korzystając z własnego smartphona (system na urządzeniu nie jest narzucony, urządzenie musi zainstalowaną aplikację Instagram - wersja bezpłatna lub płatna (w zależności od potrzeb uczestnika, koszt wykupienia wersji płatnej po stronie uczestnika - nie wymagana) . Nagrywają za pomocą własnego smartphona materiały i opracowują je w aplikacjach, które mają służyć w promowaniu ich biznesów lub biznesów ich klientów.

Podczas szkolenia każdy uczestnik ma zapewnione własne stanowisko pracy (max 10 stanowisk). Prowadzący będzie wszystkie teoretyczne informacje przedstawiał w formie prezentacji oraz w zajęciach praktycznych.

Sala szkoleniowa znajduje się na 2gim piętrze, bez windy.

Usługa realizowana w trybie godzin dydaktycznych.

Przerwy nie są przewidziane.

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 13

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 13</b> Audyt kont uczestników (bez teorii, sama praktyka). Strategia treści na poziomie zaawansowanym	Sylwia Michalska	08-07-2026	08:45	11:30	02:45
<b>2 z 13</b> Hooki, wartość i CTA – wersja PRO	Sylwia Michalska	08-07-2026	11:30	13:30	02:00
<b>3 z 13</b> przerwa obiadowa	Sylwia Michalska	08-07-2026	13:30	14:00	00:30
<b>4 z 13</b> Analiza konkurencji i pozycjonowanie konta	Sylwia Michalska	08-07-2026	14:00	15:30	01:30
<b>5 z 13</b> Algorytm i skalowanie zasięgów	Sylwia Michalska	08-07-2026	15:30	17:00	01:30
<b>6 z 13</b> Reklamy na Instagramie – praktyczne podejście	Sylwia Michalska	09-07-2026	08:30	10:00	01:30
<b>7 z 13</b> Lejki sprzedażowe na Instagramie	Sylwia Michalska	09-07-2026	10:00	11:30	01:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>8 z 13</b> Automatyzacje – ManyChat i DM	Sylwia Michalska	09-07-2026	11:30	13:00	01:30
<b>9 z 13</b> przerwa obiadowa	Sylwia Michalska	09-07-2026	13:00	13:30	00:30
<b>10 z 13</b> AI w pracy z Instagramem (ChatGPT)	Sylwia Michalska	09-07-2026	13:30	15:00	01:30
<b>11 z 13</b> Zaawansowany montaż i formaty wideo	Sylwia Michalska	09-07-2026	15:00	16:00	01:00
<b>12 z 13</b> Live, współprace i rozwój konta	Sylwia Michalska	09-07-2026	16:00	16:50	00:50
<b>13 z 13</b> walidacja	-	09-07-2026	16:50	17:00	00:10

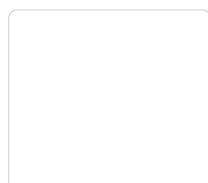
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	214,29 PLN
Koszt osobogodziny netto	214,29 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

**Sylwia Michalska**

Ekspertka z wieloletnim doświadczeniem w kompleksowym zarządzaniu komunikacją marek. Od stycznia 2024 r. jako właścicielka SocialStrefa prowadzi audyty, konsultacje i tworzy produkty cyfrowe.

Doświadczenie szkoleniowe

Trenerka praktyk prowadząca warsztaty grupowe oraz indywidualne (online i offline). Jej dorobek obejmuje:

\* Wystąpienia eksperckie: Prelegentka na konferencjach branżowych, m.in. „Nowe Horyzonty w Stylizacji Rzęs”, „UV Lash Cup” oraz zjazdach marek (np. icoucou.pl, Lash.pl).

\* Kilkadziesiąt szkoleń dla biznesu: Realizacja programów edukacyjnych m.in. dla firm: Sparklelashes.pl, Glamlashshop.pl, Glam Academy czy Beauty Akademia Moniki Wajdy.

\* szkolenia indywidualne: Przeprowadzenie kilkadziesiątu procesów 1:1 dla sektora MŚP oraz osób indywidualnych, a także szkoleń dla instruktorek wiodących marek (m.in. Monika Zet, Renata Talaga).

W pracy dydaktycznej stawia na metodę warsztatową – uczestnicy uczą się poprzez działanie, wdrażając nowe umiejętności w czasie rzeczywistym.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują skrypt przygotowany na szkolenie.

### 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.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Uczestnikom/-czkom projektu, kosztów dojazdu i zakwaterowania

Usługa zwolniona z VAT na podstawie:

1) Usługa zwolniona z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień z dnia 20 grudnia 2013

lub

2) Zwolnienie ze względu na nieprzekroczenie limitu obrotu (art. 113 ust 1 i 9 ustawy o VAT)

w przypadku nie spełnienia warunku 1).

## Adres

ul. Staromiejska 14/E

10-018 Olsztyn

woj. warmińsko-mazurskie

Lokal znajduje się na 2 piętrze, bez windy

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

# Kontakt



**Urszula Klimaszewska**

**E-mail** [kobietastolarz@gmail.com](mailto:kobietastolarz@gmail.com)

**Telefon** (+48) 505 002 180