



A.S. Finance
Angelika
Stawrakakis

★★★★★ 5,0 / 5

369 ocen

Nowoczesny marketing i komunikacja w Social Media dla Przedsiębiorców.

Numer usługi 2026/05/12/171265/3553847

- 📍 Wolsztyn
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 37:00 h
- 📅 24.06.2026 do 28.06.2026

9 655,50 PLN brutto
7 850,00 PLN netto
260,96 PLN brutto/h
212,16 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Właściciele jednoosobowych działalności gospodarczych zainteresowani rozwojem kompetencji z zakresu marketingu internetowego i komunikacji z klientem.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	3
Data zakończenia rekrutacji	23-06-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój praktycznych kompetencji uczestników w zakresie nowoczesnego marketingu internetowego, komunikacji z klientem oraz skutecznego prowadzenia działań promocyjnych w Social Media w celu zwiększenia rozpoznawalności marki, pozyskiwania klientów oraz rozwoju działalności.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Samodzielnie prowadzi działania marketingowe w social media.	Wymienia zasady skutecznego prowadzenia marketingu w firmie.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Tworzy skuteczne treści sprzedażowe	Samodzielnie przygotowuje content sprzedażowy.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wykorzystuje nowoczesne narzędzia marketingowe.	Samodzielnie posługuje się narzędziami takimi jak np. Canva, CapCut.	Obserwacja w warunkach symulowanych
analizuje skuteczność kampanii reklamowych	Wymienia zasady analizy skuteczności kampanii reklamowych oraz skutecznie je modernizuje w przypadku braku skuteczności.	Obserwacja w warunkach symulowanych
buduje profesjonalny wizerunek marki	Stworzył spójny wizerunek i świadomie go rozbudowuje z zachowaniem poznanych standardów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
skutecznie komunikuje się z klientami	Wymienia i stosuje zasady skutecznej komunikacji proklienckiej.	Obserwacja w warunkach symulowanych
planuje strategię marketingową dla własnej działalności gospodarczej	Samodzielnie buduje plan dalszych publikacji z uwzględnieniem założonych celów.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Program szkolenia:

- Wprowadzenie do nowoczesnego marketingu cyfrowego
- Budowanie marki osobistej i wizerunku firmy
- Określanie grupy docelowej i analiza potrzeb klientów
- Typologia klientów i skuteczna komunikacja sprzedażowa
- Storytelling i język korzyści w marketingu
- Rodzaje i charakterystyka platform Social Media
- Tworzenie profesjonalnych profili firmowych
- Planowanie strategii komunikacji i harmonogramu publikacji
- Algorytmy Social Media i zwiększanie zasięgów
- Tworzenie angażujących treści marketingowych
- Nagrywanie i edycja materiałów foto/video smartfonem
- Copywriting sprzedażowy do postów i rolek
- Narzędzia wykorzystywane w marketingu internetowym
- Budowanie relacji z klientami poprzez Social Media
- Obsługa klienta online i komunikacja w komentarzach oraz wiadomościach
- Strategia sprzedaży i podstawy lejka marketingowego
- Podstawy reklamy internetowej i promocji firmy online
- Analiza skuteczności działań marketingowych i statystyk
- Organizacja pracy, planowanie działań i radzenie sobie ze stresem
- Podsumowanie szkolenia, panel Q&A
- Walidacja

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 30 Wprowadzenie do nowoczesnego marketingu cyfrowego	Zajęcia	Aleksandra Andrzejak	24-06-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 30 -	Przerwa	-	24-06-2026	11:00	11:30	00:30
3 z 30 Budowanie marki osobistej i wizerunku firmy	Zajęcia	Aleksandra Andrzejak	24-06-2026	11:30	13:00	01:30
4 z 30 -	Przerwa	-	24-06-2026	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 30 Określanie grupy docelowej i analiza potrzeb klientów	Zajęcia	Aleksandra Andrzejak	24-06-2026	13:30	15:00	01:30
6 z 30 Typologia klientów i skuteczna komunikacja sprzedażowa	Zajęcia	Aleksandra Andrzejak	24-06-2026	15:00	17:00	02:00
7 z 30 Storytelling i język korzyści w marketingu	Zajęcia	Aleksandra Andrzejak	25-06-2026	09:00	11:00	02:00
8 z 30 -	Przerwa	-	25-06-2026	11:00	11:30	00:30
9 z 30 Rodzaje i charakterystyka platform Social Media	Zajęcia	Aleksandra Andrzejak	25-06-2026	11:30	13:00	01:30
10 z 30 -	Przerwa	-	25-06-2026	13:00	13:30	00:30
11 z 30 Tworzenie profesjonalnych profili firmowych	Zajęcia	Aleksandra Andrzejak	25-06-2026	13:30	15:00	01:30
12 z 30 Planowanie strategii komunikacji i harmonogramu publikacji	Zajęcia	Aleksandra Andrzejak	25-06-2026	15:00	17:00	02:00
13 z 30 Algorytmy Social Media i zwiększanie zasięgów	Zajęcia	Aleksandra Andrzejak	26-06-2026	09:00	11:00	02:00
14 z 30 -	Przerwa	-	26-06-2026	11:00	11:30	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 30 Tworzenie angażujących treści marketingowych	Zajęcia	Aleksandra Andrzejak	26-06-2026	11:30	12:30	01:00
16 z 30 Nagrywanie i edycja materiałów foto/video smartfonem	Zajęcia	Aleksandra Andrzejak	26-06-2026	12:30	13:00	00:30
17 z 30 -	Przerwa	-	26-06-2026	13:00	13:30	00:30
18 z 30 Copywriting sprzedażowy do postów i rolek	Zajęcia	Aleksandra Andrzejak	26-06-2026	13:30	15:00	01:30
19 z 30 Narzędzia wykorzystywane w marketingu internetowym	Zajęcia	Aleksandra Andrzejak	26-06-2026	15:00	17:00	02:00
20 z 30 Budowanie relacji z klientami poprzez Social Media	Zajęcia	Aleksandra Andrzejak	27-06-2026	09:00	11:00	02:00
21 z 30 -	Przerwa	-	27-06-2026	11:00	11:30	00:30
22 z 30 Obsługa klienta online i komunikacja w komentarzach oraz wiadomościach	Zajęcia	Aleksandra Andrzejak	27-06-2026	11:30	13:00	01:30
23 z 30 -	Przerwa	-	27-06-2026	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
24 z 30 Strategia sprzedaży i podstawy lejka marketingowego	Zajęcia	Aleksandra Andrzejak	27-06-2026	13:30	15:00	01:30
25 z 30 Podstawy reklamy internetowej i promocji firmy online	Zajęcia	Aleksandra Andrzejak	27-06-2026	15:00	16:00	01:00
26 z 30 Analiza skuteczności działań marketingowych i statystyk	Zajęcia	Aleksandra Andrzejak	28-06-2026	09:00	11:00	02:00
27 z 30 -	Przerwa	-	28-06-2026	11:00	12:00	01:00
28 z 30 Organizacja pracy, planowanie działań i radzenie sobie ze stresem	Zajęcia	Aleksandra Andrzejak	28-06-2026	12:00	12:30	00:30
29 z 30 Podsumowanie szkolenia, panel Q&A	Zajęcia	Aleksandra Andrzejak	28-06-2026	12:30	13:00	00:30
30 z 30 -	Walidacja	-	28-06-2026	13:00	15:00	02:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	37:00
w tym suma godzin zajęć	30:00
w tym suma godzin walidacji	02:00
w tym suma przerw	05:00

Rodzaj godzin

Liczba godzin

Suma godzin dydaktycznych bez przerw

42:30

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania ze zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	9 655,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 850,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	260,96 PLN
Koszt osobogodziny netto	212,16 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	37:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Aleksandra Andrzejak

Specjalista w zakresie marketingu i obsługi Klienta. Szkolenia prowadzi zarówno w języku polskim jak i angielskim. W ostatnich 5 latach oprócz szkoleń aktywnie pracuje w zawodzie świadcząc usługi marketingowe dla dużych i małych firm a także osób prywatnych. Właścicielka marki MOONly, poprzez swoje warsztaty i artykuły edukuje jak prawidłowo łączyć marketing i obsługę klienta, aby

nawzajem się uzupełniały i przynosiły wymierne efekty. W ostatnich 5 latach brała udział w licznych kursach pogłębiając swoją wiedzę i doświadczenie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Wszystkie niezbędne materiały szkoleniowe takie jak: długopisy, notatniki, materiały do ćwiczeń zostaną zapewnione.

Informacje dodatkowe

Zwolnienie z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2015 r. poz. 736 ze zm.) zwolniono od VAT usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Uczestnicy po ukończeniu szkolenia otrzymują zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.

Adres

ul. Słowackiego 11/15
64-200 Wolsztyn
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Angelika Stawrakakis

E-mail a.stawrakakis@gmail.com

Telefon (+48) 880 492 551