☎ 22 1189 002
✉ szkolenia@kfk.pl

AKADEMIA MARKETINGU KFK

Firma na LinkedIn - zarządzanie profilem firmowym i kontem reklamowym

19 stycznia 2027
1 dzień (9:00–16:00) ONLINE **950 PLN netto + 23% VAT**

16 marca 2027
1 dzień (9:00–16:00) ONLINE **950 PLN netto + 23% VAT**

W CENIE SZKOLENIA

- certyfikat
- materiały szkoleniowe

RABAT TEAM

2 osoba -25% | 3 i 4 osoba -50%
Dla uczestników z tej samej firmy, zapisanych na to samo szkolenie i termin.

PAKIET 2 SZKOLEŃ

Drugie szkolenie -25%
Dla tej samej osoby, przy jednoczesnym zamówieniu dwóch różnych szkoleń.

Rabaty TEAM i Pakiet 2 szkoleń nie łączą się ze sobą.

DLA KOGO?

To szkolenie jest przeznaczone dla osób, które chcą wykorzystywać LinkedIn w sposób biznesowy – do budowania widoczności firmy, generowania leadów B2B oraz prowadzenia skutecznych kampanii reklamowych.

- Specjalistów i menedżerów marketingu odpowiedzialnych za komunikację firmową i działania reklamowe na LinkedIn
- Osób planujących i prowadzących kampanie B2B w LinkedIn Ads oraz zarządzających budżetem reklamowym
- Właścicieli i przedstawicieli firm, którzy chcą łączyć treści organiczne i płatne, aby pozyskiwać leady i budować relacje biznesowe

EFEKTY SZKOLENIA

Po szkoleniu będziesz potrafić świadomie wykorzystywać LinkedIn do działań biznesowych – zarówno w komunikacji organicznej, jak i w kampaniach płatnych, nastawionych na realne efekty.

- Nauczysz się prowadzić i rozwijać profil firmowy na LinkedIn oraz planować skuteczne publikacje treści
- Poznasz zasady działania LinkedIn Ads – cele kampanii, targetowanie i dobór formatów reklamowych
- Będziesz potrafić monitorować i oceniać efekty działań na LinkedIn, w tym kampanii reklamowych i pozyskiwania leadów

PROGRAM SZKOLENIA

Program szkolenia pokazuje, jak planować i prowadzić działania firmowe na LinkedIn – od komunikacji organicznej i budowy profilu firmy, przez kampanie LinkedIn Ads, po analizę efektów i optymalizację działań B2B.

Moduł 1: Organiczna i płatna komunikacja na LinkedIn

- Najważniejsze różnice między komunikacją organiczną i płatną w kontekście marketingu B2B
- Kiedy warto stawiać na działania organiczne, a kiedy na reklamy
- Optymalizacja publikacji postów pod zasięg i zaangażowanie
- Dobre praktyki tworzenia treści, które wspierają cele firmy
- AI i LinkedIn: jak mądrze wykorzystywać AI w postach i reklamach

Moduł 2: Budowanie obecności firmy na LinkedIn

- Kluczowe funkcje stron firmowych i jak wspierają budowę marki B2B
- Company Page vs. Showcase Page – dobór formatu do celów firmy
- Zasady publikacji: częstotliwość, formaty i skuteczne użycie hashtagów
- Analiza skuteczności działań organicznych na stronie firmy

Moduł 3: Techniczne aspekty LinkedIn Ads

- Interfejs i kluczowe elementy kokpitu LinkedIn Ads
- Ustawienia i funkcje niezbędne do sprawnego zarządzania kampaniami
- Modele rozliczeń i ich wpływ na budżet oraz wyniki

Moduł 4: Reklama na LinkedIn

- Dobór celów reklamowych do etapu lejka i oczekiwanego efektu
- Budżetowanie kampanii – planowanie wydatków i kontrola kosztów
- Targetowanie grup docelowych w B2B – dobre praktyki i pułapki
- Miejsca emisji reklam i dobór formatów do celu kampanii
- Kreacje reklamowe: jak tworzyć lepsze treści i unikać typowych błędów

Moduł 5: Pomiar skuteczności kampanii

- Najważniejsze wskaźniki i jak oceniać opłacalność działań
- Kiedy reklama działa, a kiedy wymaga korekty – zasady optymalizacji

Moduł 6: Case studies i inspiracje. Rekomendacje trenera

Przemysław Kasiura

TRENER SZKOLENIA

Ekspert i praktyk digital marketingu, specjalizujący się w performance marketingu w mediach społecznościowych: Facebook, Instagram oraz Linkedin. Absolwent ekonomii na UE w Poznaniu. Certyfikowany Ekspert Meta oraz Linkedin w zakresie optymalizacji kampanii reklamowych.
Współtworzył strategie marketingowe i kampanie reklamowe dla marek takich jak Żubrówka, Citi Handlowy, Żabka Polska, Grupa Żywiec, PKN ORLEN, Santander Polska. Zarządzał kampaniami o wielomilionowych budżetach w różnych kanałach social media. Wykładowca studiów podyplomowych na UE w Poznaniu, gdzie prowadzi zajęcia z monetyzacji treści video i komunikacji w social mediach. Bardzo lubiany i popularny trener, w Akademii Marketingu KFK prowadzi praktyczne warsztaty marketingowe z zakresu marketingu (organicznego oraz obsługi kont reklamowych) w portalach społecznościowych: Facebook, Instagram, LinkedIn. Prowadził szkolenia zamknięte dla Grupy Agora, Uniwersytetu Medycznego w Białymstoku, Ambasady Francuskiej, DevaGroup, Tauronu, Wodociągów Bydgoskich, Instytutu Meteorologii i Gospodarki Wodnej oraz wielu innych mniejszych firm.

Zobacz pełną ofertę i zapisz się → https://kfk.pl/szkolenie/event/linkedin-marketing

Wygenerowano: 15.11.2026