



PERFECTA Anna
Miastkowska



„Budowanie Marki Osobistej w dobie
cyfryzacji z wykorzystaniem narzędzi
cyfrowych i sztucznej inteligencji”.
Szkolenie w formie zdalnej w czasie
rzeczywistym.

Numer usługi 2024/04/26/148838/2136313

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 11.09.2024 do 13.09.2024

4 000,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

166,67 PLN brutto/h

166,67 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób pracujących w przedsiębiorstwach chcących podnieść swoje kompetencje w zakresie skutecznego i świadomego budowania własnej marki osobistej z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych i sztucznej inteligencji.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	07-09-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	24
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik zdobędzie praktyczną wiedzę jak skutecznie budować markę osobistą mając do dyspozycji różnorodne kanały, narzędzia i media cyfrowe w tym narzędzia sztucznej inteligencji do efektywnego i świadomego tworzenia i wdrażania

strategii marki osobistej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Dysponuje wiedzą w zakresie zasad, metod i narzędzi budowania marki osobistej	Definiuje czym jest marka osobista.	Test teoretyczny
	Rozróżnia kluczowe obszary mające wpływ na świadome budowanie marki osobistej.	Test teoretyczny
	Rozróżnia i charakteryzuje metody oraz tradycyjne i cyfrowe narzędzia do budowania marki osobistej.	Test teoretyczny
Samodzielnie tworzy strategię komunikacji oraz poszczególnych działań marki odpowiednio do swojej marki osobistej.	Stosuje najbardziej popularne strategie budowania marki osobistej z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych pomocnych w tym procesie.	Test teoretyczny
	Wykorzystuje zasady i etapy tworzenia strategii komunikacji marki.	Test teoretyczny
	Planuje i wdraża działania w strategii.	Test teoretyczny
Dysponuje wiedzą o kliencie docelowym	Definiuje docelowy rynek.	Test teoretyczny
	Samodzielnie określa odbiorcę jako klienta docelowego.	Test teoretyczny
	Określa różnice pomiędzy poszczególnymi grupami odbiorców i ich sposobem komunikacji oraz zachowaniach.	Test teoretyczny
Dokonuje analizy działalności własnej marki i otoczenia	Przeprowadza analizę własnych zasobów na podstawie analizy SWOT	Test teoretyczny
	Analizuje konkurencję w celu stworzenia odpowiedniej strategii marki osobistej	Test teoretyczny
	Potrafi oceniać efektywność własnych działań w w zakresie budowania marki.	Test teoretyczny
	Zmienia działania w startegii w zależności od sytuacji i potrzeby.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje właściwą komunikację do odbiorców świadomie tworząc angażujące treści.	Dopasowuje odpowiednie media cyfrowe tj. media społecznościowe oraz kanały komunikacji zgodnie z przygotowaną dla siebie strategią marki personalnej oraz posiadanymi zasobami	Test teoretyczny
	Stosuje odpowiednie treści dopasowane do swojej grupy odbiorców dla budowania własnej marki osobistej	Test teoretyczny
	Dobiera kanały i media celem skutecznego dotarcia do klienta.	Test teoretyczny
Buduje markę osobistą wg wyznaczonych kryteriów	Określa cele marki i własnych działań.	Test teoretyczny
	Dobiera działania taktyczne i operacyjne w strategii marki osobistej.	Test teoretyczny
	Stosuje zaplanowane działania wokół własnej marki osobistej	Test teoretyczny
	Tworzy content treści pisanych dzięki Opena AI i innym narzędziom.	Test teoretyczny
	Planuje, dobiera, tworzy różnorodne materiały graficzne w narzędziach sztucznej inteligencji w zakresie promocji własnej marki.	Test teoretyczny
	Stosuje narzędzia cyfrowe w tym sztucznej inteligencji w procesie i w celu budowania własnej marki osobistej.	
	Tworzy różnorodne materiały graficzne i tekstowe zakresie budowania własnej marki.	Test teoretyczny
	Wdraża różnorodne narzędzia m.in. Miro pomocne w budowaniu personal branding.	Test teoretyczny
	Tworzy i obsługuje narzędzia Google tj. Moja Firma w Google do budowania własnej marki.	Test teoretyczny
Mierzy efektywność i ocenia skuteczność działań w budowaniu marki osobistej.	Stosuje wskaźniki efektywności stosowane do oceny działań w obszarze marki personalnej.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Reaguje na sytuacje kryzysowe w procesie budowania marki osobistej.	Trafnie ocenia pojawiające się zagrożenia i kryzysy w budowaniu marki osobistej.	Test teoretyczny
	Reaguje na sytuacje kryzysowe dobierając odpowiednie rozwiązania.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Szkolenie obejmuje obszary:

Czym jest marka osobista. Jak ją kreować w dobie cyfryzacji. Rola mediów społecznościowych, strona internetowa oraz wizytówka Google.

Definicja i korzyści jej wdrożenia.

Cele strategiczne, misja, wizja marki. Jaki wizerunek kreujemy?

Identyfikacja wizualna. Narzędzia cyfrowe przydatne do tworzenia materiałów wizualnych.

Określanie grupy docelowej. Znaczenie docelowego odbiorcy w kontekście budowania marki osobistej.

Budowanie strategii komunikacji marki z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych tj. MIRO.

Jak komunikować się z klientem i budować markę personalną wykorzystując media społecznościowe i inne komunikatory i media cyfrowe.

Zasady przeprowadzenia analizy mikro i makro otoczenia dla budowania personal branding. Analiza SWOT.

Dlaczego analiza strategiczna jest ważna dla analizy własnych działań. Zasady budowania i skuteczna realizacja strategii marki osobistej.

Jak budować wartościowe i angażujące treści w świecie cyfrowym - Moja Firma w Google. Wykorzystanie cyfrowych narzędzi tworzenia materiałów wizualnych w budowaniu marki osobistej.

Narzędzia sztucznej inteligencji pomocne w tworzeniu i realizacji skutecznej strategii budowania marki osobistej. Open AI.

Jakie kompetencje wzmocnić celem skutecznej promocji własnej marki. Ryzyka w świecie cyfrowym.

Radzenie sobie z trudnościami. Jakich błędów unikać.

Jak oceniać i skalować efektywne działania wykorzystując cyfrowe media społecznościowe oraz dostępne narzędzia cyfrowe.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Czym jest marka osobista. Jak ją kreować w dobie cyfryzacji. Rola mediów społecznościowych, strona internetowa oraz wizytówka Google.	Anna Miastkowska	11-09-2024	08:00	11:00	03:00
2 z 18 Przerwa	Anna Miastkowska	11-09-2024	11:00	11:15	00:15
3 z 18 Definicja i korzyści jej wdrożenia. Cele strategiczne, misja, wizja marki. Jaki wizerunek kreujemy?	Anna Miastkowska	11-09-2024	11:15	13:00	01:45
4 z 18 Przerwa lunch	Anna Miastkowska	11-09-2024	13:00	13:30	00:30
5 z 18 Identyfikacja wizualna. Narzędzia cyfrowe przydatne do tworzenia materiałów wizualnych.	Anna Miastkowska	11-09-2024	13:15	15:00	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 18 Określanie grupy docelowej. Znaczenie Buyer Persony w kontekście budowania marki osobistej.	Anna Miastkowska	11-09-2024	15:00	16:00	01:00
7 z 18 Budowanie strategii komunikacji marki z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych tj. MIRO.	Anna Miastkowska	12-09-2024	08:00	11:00	03:00
8 z 18 Jak komunikować się z klientem i budować markę personalną wykorzystując media społecznościowe Facebook, Instagram, Tik Tok, LinkedIn i inne media cyfrowe.	Anna Miastkowska	12-09-2024	11:15	13:00	01:45
9 z 18 Przerwa lunch	Anna Miastkowska	12-09-2024	13:00	13:15	00:15
10 z 18 Ścieżka zakupowa klienta w świecie cyfrowym. Wybór odpowiednich kanałów dotarcia do klienta. Zasady przeprowadzenia analizy mikro i makro otoczenia.	Anna Miastkowska	12-09-2024	13:15	15:00	01:45
11 z 18 Dlaczego analiza strategiczna jest ważna. Zasady budowania i skuteczna realizacja strategii marki osobistej.	Anna Miastkowska	12-09-2024	15:00	16:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 18 Jak budować wartościowy i angażujący content z wykorzystaniem możliwości cyfryzacji. Tworzenie treści z Open AI. Wykorzystanie Canvy jako cyfrowego narzędzi tworzenia wartościowego contentu.	Anna Miastkowska	13-09-2024	08:00	11:00	03:00
13 z 18 Przerwa	Anna Miastkowska	13-09-2024	11:00	11:15	00:15
14 z 18 Narzędzia sztucznej inteligencji pomocne w tworzeniu i realizacji skutecznej strategii. Open AI, Dallie 2 i inne narzędzia AI.	Anna Miastkowska	13-09-2024	11:15	13:00	01:45
15 z 18 Przerwa lunch	Anna Miastkowska	13-09-2024	13:00	13:30	00:30
16 z 18 Jakie kompetencje wzmocnić celem skutecznej promocji własnej marki. Ryzyka w świecie cyfrowym.	Anna Miastkowska	13-09-2024	13:30	14:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 18 Radzenie sobie z trudnościami. Jakich błędów unikać. Jak oceniać i skalować efektywne działania wykorzystując cyfrowe media społecznościowe oraz dostępne narzędzia cyfrowe.	Anna Miastkowska	13-09-2024	14:00	15:30	01:30
18 z 18 Egzamin. Zakończenie szkolenia.	-	13-09-2024	15:30	16:00	00:30

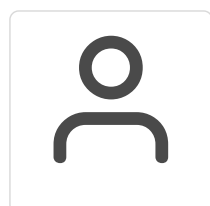
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	166,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	166,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Miastkowska

Anna Miastkowska to wieloletni menedżer sprzedaży, trener biznesu a przede wszystkim praktyk. Jest absolwentką Studiów Podyplomowych MBA WSFiZ w Białymstoku, członek Business Club MBA. Jest Laureatką Głównej Nagrody konkursu dla sił sprzedaży PNSA w Kategorii Zespół Sprzedaży Roku. Ma wieloletnie doświadczenie w budowaniu i prowadzeniu wielu zespołów handlowych, rozwoju sprzedaży, wdrażaniu i realizacji procesów i strategii. Specjalizuje się w

doradztwie i szkoleniach z zakresu budowania Strategii Sprzedaży, Procesów Sprzedaży, zarządzania przedsiębiorstwem i zespołami sprzedażowymi. Prowadzi także szkolenia w zakresie transformacji cyfrowej oraz rozwoju kompetencji osobistych tj. motywacja, zarządzanie sobą w czasie, planowanie, budowanie wizerunku, reklamy. Podczas szkoleń i doradztwa dzieli się swoim blisko dwudziestoletnim doświadczeniem w pracy w sprzedaży zarówno w rynku B2B i B2C w dużych korporacyjnych jak i małych przedsiębiorstwach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas szkolenia udostępniona będzie prezentacja, ćwiczenia realizowane z wykorzystaniem Work Booka w wersji elektronicznej, case study, analiza przypadku, scenki, quizy, przykłady.

1 godzina usługi szkoleniowej to 60 min.

Usługa zwolniona jest ze stawki VAT na podstawie par. 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatków i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień, w przypadku gdy udział w usłudze jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych.

Informacje dodatkowe

Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w zajęciach usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu .

1 godzina rozliczeniowa = 60 minut

Szkolenie trwa 24 godziny zegarowe. Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.

Cena usługi rozwojowej nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności koszty środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, koszty dojazdu i zakwaterowania.

Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług.

Warunki techniczne

1. Szkolenie prowadzone będzie poprzez **platformę TEAMS**

W celu prawidłowego i pełnego korzystania ze szkolenia, Uczestnik powinien dysponować:

urządzeniem mającym dostęp do sieci Internet (komputer, smartfon, tablet),

zdolnym do odbioru i przekazu dźwięku (głośniki, słuchawki, mikrofon), przeglądarką Windows: Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+,

Mac: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+,

kamerką internetową.

2. Minimalna wymagana szybkość połączenia internetowego w celu korzystania z webinarów wynosi 2 Mb/s (zalecane połączenie szerokopasmowe).

3. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed szkoleniem oraz wpisanie imienia i nazwiska w oknie logowania.

4. Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług.

Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

Kontakt



Anna Miastkowska

E-mail salesconsulting@annamiastkowska.pl

Telefon (+48) 500 100 154