



KOMPLEKSOWE
USŁUGI KAMILA
SANOK



Linkelind jak stworzyć profil który przyciągnie ? Od czego zacząć przygodę w LI? Szkolenie z uwzględnieniem zielonych kwalifikacji oraz kompetencji cyfrowych.

Numer usługi 2024/10/18/115086/2367861

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 04.01.2025 do 05.01.2025

3 500,00 PLN brutto

3 500,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Identyfikator projektu	Kierunek - Rozwój
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Odbiorcami szkolenia z LinkedIn są następujące osoby:</p> <ol style="list-style-type: none">Profesjonaliści HR - menedżerowie ds. zasobów ludzkich poszukujący skutecznych metod rekrutacji i budowania wizerunku pracodawcy.Menedżerowie i liderzy biznesowi - osoby na stanowiskach kierowniczych, zainteresowane rozwijaniem sieci kontaktów biznesowych i promocją swojej firmy.Specjaliści ds. marketingu - marketerzy cyfrowi i menedżerowie marki, którzy chcą wykorzystać LinkedIn do kampanii marketingowych i budowania zaangażowania.Sprzedawcy i przedstawiciele handlowi - osoby odpowiedzialne za sprzedaż, które pragną wykorzystać LinkedIn do generowania leadów i sprzedaży.Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) - przedsiębiorcy zainteresowani rozwojem biznesu oraz siecią kontaktów. <p>Uczestnikami szkolenia mogą być także uczestnicy programów:</p> <ul style="list-style-type: none">Kierunek Rozwój WUP ToruńMałopolski pociąg do KarieryRozwijaj się z EURESem
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	5
Data zakończenia rekrutacji	03-01-2025

Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym szkolenia "LinkedIn: Jak stworzyć profil - od czego zacząć" jest przekazanie uczestnikom praktycznej wiedzy na temat efektywnego tworzenia i optymalizacji profilu na LinkedIn. Uczestnicy nauczą się, jak skutecznie budować swoją sieć kontaktów, prezentować swoje osiągnięcia oraz umiejętności, co przyczyni się do zwiększenia ich widoczności w środowisku zawodowym i otworzy nowe możliwości kariery. Program szkolenia obejmuje zarówno elementy teoretyczne, jak i praktyczne.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnicy zdobędą umiejętność skutecznego nawigowania po platformie, poznają kluczowe funkcje LinkedIn oraz rozumieją, jak te narzędzia mogą być wykorzystane do budowania sieci zawodowych i osobistego branding.	Przygotowanie kompleksowego profilu LinkedIn zgodnie z nabytymi umiejętnościami, które zostanie ocenione pod kątem kompletności i profesjonalizmu prezentacji.	Test teoretyczny
Uczestnicy nauczą się, jak skutecznie wypełniać wszystkie sekcje profilu, w tym nagłówek, streszczenie oraz doświadczenie zawodowe, aby przyciągnąć uwagę potencjalnych pracodawców lub klientów.	Rozwiązanie studium przypadku dotyczącego strategii budowania sieci zawodowej, które pokaże zdolność uczestnika do zastosowania zdobytej wiedzy w praktycznych scenariuszach.	Test teoretyczny
Uczestnicy zdobędą umiejętności w zakresie efektywnego wyszukiwania i nawiązywania kontaktów z profesjonalistami w swojej branży, a także nauczą się strategii angażowania się i utrzymywania relacji.	Uczestnicy przygotują prezentację swojego profilu LinkedIn, argumentując, jak zastosowali najlepsze praktyki optymalizacji profilu i rozwijania sieci zawodowej.	Prezentacja

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

Dzień 1: Podstawy LinkedIn i tworzenie profilu

Sesja 1: Wprowadzenie do LinkedIn

- Cel platformy i jej rola w świecie biznesu.
- Przegląd kluczowych funkcji i możliwości LinkedIn.

Sesja 2: Zakładanie konta

- Krok po kroku: Zakładanie konta na LinkedIn.
- Wskazówki dotyczące wyboru odpowiedniej nazwy użytkownika i zdjęcia profilowego.

Sesja 3: Budowa skutecznego profilu – część 1

- Jak napisać przyciągające uwagę nagłówki i podsumowanie.
- Znaczenie dobrze napisanego podsumowania zawodowego.

Sesja 4: Budowa skutecznego profilu – część 2

- Wprowadzenie do sekcji doświadczenia zawodowego: jak efektywnie przedstawić swoje osiągnięcia.
- Wypełnianie sekcji edukacji i certyfikatów.
- CV czy warto dodać na swój profil?

Dzień 2: Optymalizacja profilu i budowanie sieci

Sesja 5: Optymalizacja profilu

- Kluczowe słowa i SEO w LinkedIn: Jak zwiększyć widoczność swojego profilu.
- Wskazówki dotyczące skutecznego wykorzystania umiejętności i rekomendacji.

Sesja 6: Rozbudowa sieci kontaktów

- Zasady budowania sieci kontaktów.
- Jak wyszukiwać i nawiązywać połączenia z innymi profesjonalistami.
- Sposoby sprzedaży usług i produktów na LI!

Sesja 7: Zaawansowane funkcje LinkedIn

- Przegląd grup branżowych i korzyści płynących z członkostwa.
- Wykorzystanie LinkedIn dla rozwoju kariery i poszukiwania ofert pracy.

Sesja 8: Podsumowanie i dyskusja

- Przegląd nauczonego materiału.
- Sesja pytań i odpowiedzi.

Zakończenie

- Wręczenie certyfikatów ukończenia szkolenia.
- Networking i wymiana kontaktów między uczestnikami.

Program szkolenia dla wszystkich zainteresowanych zdobyciem wiedzy i praktycznych umiejętności z zakresu wiedzy trenerskiej ze szczególnym uwzględnieniem cyfrowych i zielonych kwalifikacji.

Każda sesja jest wspierana przez praktyczne ćwiczenia, które umożliwiają uczestnikom bezpośrednie zastosowanie zdobytej wiedzy. Interaktywne elementy, takie jak zadania grupowe i studia przypadków, pomogą w lepszym zrozumieniu i przyswojeniu materiału.

Szkolenie odbywa się w godzinach dydaktycznych - godzina dydaktyczna =45 minut.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 Dzień 1	kamila sanok	04-01-2025	08:30	15:30	07:00
2 z 3 Dzień 2	kamila sanok	05-01-2025	08:30	15:00	06:30
3 z 3 Test końcowy.	-	05-01-2025	15:00	15:30	00:30

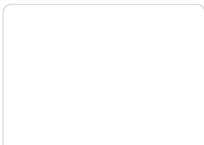
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1
kamila sanok



Kamila Sanok absolwentka Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu i Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu. Podczas swojej drogi zawodowej pracowała jako dyrektor sprzedaży w Renault Polska sp. z o.o., oraz na stanowisku trenera wewnętrznego w sieci Renault, od 7 lat prowadzi swoją firmę consultingową. Bogate doświadczenie zawodowe oraz umiejętności zdobyte podczas pracy na sali szkoleniowej. Ulubiony zakres tematyczny szkoleń to tematyka z zakresu:

- szkolenia z zakresu sprzedaży,
 - warsztaty motywacji,
 - budowania zespołu,
 - szkolenie z social mediów,
 - budowania wizerunku w sieci,
 - organizacji i technik pracy,
 - warsztaty praktyczne z zakresu doradztwa finansowego i sprzedażowego,
 - szkolenia z tematyki związanej z pozyskaniem dofinansowania na rozwój firmy już istniejącej,
 - środki pomocowe z funduszy europejskich, pożyczki z UE, projekt JEREMI
 - prowadzenie autorskiego programu Akademia Trenera, projekt który prowadzi kursanta krok po kroku jak stać się skutecznym trenerem,
- Przepracowała ponad 1000 godzin na sali szkoleniowej jej praca daje jej ogromną satysfakcję oraz radość.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały zostaną dostarczone w następujący sposób:

- a) materiały szkoleniowe + prezentacja szkoleniowa + zadania (case study) zostaną przesłane na email
- b) literatura fachowa tj. książki tematyczne zostaną przesłane za pomocą kuriera Inpost do uczestników na wskazany adres stacjonarny.

Warunki techniczne

Komputer, Ms Office, dostęp do internetu.

Kontakt



kamila sanok

E-mail dotacjedlapolski@wp.pl

Telefon (+48) 509 580 034