



Centrum "Mentoris"  
Mateusz Prucnal



## Budowanie marki osobistej i jak zarządzać wizerunkiem w sieci

Numer usługi 2025/03/21/25838/2639861

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 10.05.2025 do 11.05.2025

3 235,00 PLN brutto

3 235,00 PLN netto

179,72 PLN brutto/h

179,72 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Odbiorcami szkolenia są specjaliści ds. marketingu, sprzedaży, przedsiębiorcy, a także osoby zajmujące się budowaniem marki osobistej i firmowej. Szkolenie przeznaczone jest dla osób, które chcą zdobyć umiejętności w zakresie content marketingu, zwiększenia zasięgu i zaangażowania oraz efektywnego korzystania z LinkedIn w celach sprzedażowych.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	5
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	09-05-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	18
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

# Cel

## Cel edukacyjny

Szkolenie ma na celu wyposażenie uczestników w narzędzia i strategie związane z tworzeniem wartościowych treści marketingowych, które przyciągają klientów i budują wizerunek ekspercki. Uczestnicy dowiedzą się również, jak efektywnie wykorzystać LinkedIn do budowania marki, generowania leadów sprzedażowych oraz rozwijania kontaktów biznesowych.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Opisuje cechy marki eksperckiej oraz zasady jej budowania, które przyciągają klientów i partnerów.	Wymienia cechy charakterystyczne	Test teoretyczny

# 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

Szkolenie odbywa się w godzinach dydaktycznych. Przerwy nie są wliczane w czas trwania usługi.

Część teoretyczna szkolenia potrwa 12 godzin dydaktycznych, natomiast część praktyczna 6 godzin dydaktycznych.

FORMA REALIZACJI ZAJĘĆ:

Forma realizacji zajęć w ramach szkolenia będzie obejmowała różnorodne metody dydaktyczne, które zapewnią uczestnikom wszechstronne zrozumienie omawianych tematów oraz umożliwią praktyczne zastosowanie zdobytej wiedzy i umiejętności.

Szczegóły formy realizacji są następujące:

1. **\*\*Wykłady interaktywne\*\***: Każdy moduł będzie rozpoczynał się interaktywnym wykładem, podczas którego trener wprowadzą

teoretyczne podstawy tematu, używając prezentacji multimedialnych, studiów przypadków i przykładów z praktyki. Wykłady będą angażować uczestników poprzez pytania retoryczne, mini-dyskusje.

Efekty uczenia się Kryteria weryfikacji Metoda walidacji

Opisuje techniki monitorowania rynku i

analizowania działań konkurencji

Wymienia metody analizy rynku na

LinkedIn.

Test teoretyczny

Wskazuje wpływ monitorowania

konkurencji na strategie marketingowe.

Test teoretyczny

Wskazuje zaawansowane funkcje

LinkedIn i ich zastosowania w

budowaniu marki i sprzedaży.

Wymienia funkcje, takie jak LinkedIn

Sales Navigator i Analytics.

Test teoretyczny

Wskazuje zastosowanie LinkedIn Ads w

kampaniach sprzedażowych.

Test teoretyczny

2. **Sesje pytań i odpowiedzi**: Po każdym wykładzie zaplanowane będą sesje pytań i odpowiedzi, w trakcie których uczestnicy będą mieli możliwość zadawania pytań dotyczących prezentowanych treści. Trener będzie odpowiadać na pytania, wyjaśniać wątpliwości i omawiać dodatkowe aspekty tematów.

3. **Ćwiczenia grupowe i indywidualne**: W trakcie zajęć uczestnicy będą brać udział w ćwiczeniach zarówno grupowych, jak i indywidualnych. Zadania te pozwolą na praktyczne zastosowanie wiedzy poprzez analizę przypadków, opracowywanie strategii i rozwiązywanie problemów. Uczestnicy będą mieli możliwość wymiany doświadczeń w grupach oraz refleksji nad zdobytą wiedzą podczas pracy indywidualnej.

4. **Wspólne dyskusje**: Przewidziane są regularne wspólne dyskusje, gdzie uczestnicy będą mieli okazję dzielić się swoimi spostrzeżeniami i refleksjami na temat omawianych zagadnień. Dyskusje te będą moderowane przez trenerów, co zapewni ich efektywność i merytoryczność.

5. **Test końcowy**: Na zakończenie szkolenia, uczestnicy przystąpią do testu teoretycznego, który będzie miał formę testu z pytaniami zamkniętymi. Egzamin ten posłuży do oceny przyswojonej wiedzy i umiejętności, a także weryfikacji osiągniętych efektów kształcenia.

Te różnorodne metody dydaktyczne zapewnią aktywny udział uczestników w szkoleniu, umożliwią wymianę doświadczeń oraz zwiększą efektywność nauki poprzez praktyczne zastosowanie zdobytej wiedzy.

Program szkolenia:

Moduł 1. Strategie i narzędzia content marketingu.

#### Moduł 1 część 1

- Tworzenie silnej marki eksperckiej, która przyciąga klientów i partnerów.
- Strategie content marketingu, czyli jak tworzyć treści, które przyciągają.

#### Moduł 1 część 2

- Przygotowanie i prowadzenie webinarów, które angażują i edukują uczestników.
- Pisanie i publikowanie artykułów na blogu, które wyróżniają się i przekonują czytelników.

#### Moduł 1 część 3

- Nagrywanie i dystrybuowanie podcastów, które informują i bawią słuchaczy.
- Sprzedawanie produktów i usług z wykorzystaniem content marketingu

#### Moduł 1 część 4

- Tworzenie i udostępnianie treści, które budują wizerunek, pokazują ekspertyzę i wartość dodaną dla słuchaczy, zwiększając zaangażowanie i lojalność.
- Tworzenie i zarządzanie stroną osobistą lub firmową, która prezentuje ofertę i zachęca do kontaktu, stanowiącą podstawę marketingu i sprzedaży online.

#### Moduł 1 część 5

- Przegląd narzędzi i platform do marketingu i sprzedaży online, w tym te, które wykorzystują AI, dając możliwość zwiększenia zasięgu i konwersji.

#### Moduł 2. LinkedIn w sprzedaży B2B i budowaniu marki.

##### Moduł 2 część 1

- Znaczenie i korzyści z korzystania z LinkedIn jako narzędzia do budowania marki osobistej, nawiązywania kontaktów i generowania wartości dla biznesu.
- Optymalizacja profilu LinkedIn – tworzenie profilu, który przyciąga uwagę, prezentuje kompetencje i buduje zaufanie

##### Moduł 2 część 2

- Budowanie i zarządzanie siecią kontaktów, korzystanie z grup, wydarzeń i innych funkcji LinkedIn do nawiązywania kontaktów.
- Content marketing na LinkedIn – tworzenie, publikowanie i mierzenie skuteczności treści, które angażują odbiorców i budują markę.

##### Moduł 2 część 3

- LinkedIn w sprzedaży B2B – generowanie leadów, kwalifikowanie i nawiązywanie kontaktu z potencjalnymi klientami, najlepsze praktyki i narzędzia sprzedaży B2B na LinkedIn.

##### Moduł 2 część 4

- Monitorowanie i analizowanie rynek i konkurencji na Linked.

##### Moduł 2 część 5

- Zaawansowane funkcjonalności i zastosowania LinkedIn: LinkedIn Learning, LinkedIn Sales Navigator, LinkedIn Ads, LinkedIn Analytics i inne narzędzia.

Walidacja.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 1

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<span>1 z 1</span> Dzień 1	Michał Gumkowski	10-05-2025	08:00	16:00	08:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 235,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 235,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	179,72 PLN
Koszt osobogodziny netto	179,72 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Michał Gumkowski

Założyciel i CEO Progression sp. z o.o., Executive MBA, trener i konsultant biznesowy.

Specjalizacja:

- Wdrożenia narzędzi AI w pracy biurowej, administracji, marketingu, sprzedaży i obsłudze klienta.
- Konsultacje strategiczne dot. transformacji cyfrowej.
- Automatyzacja procesów biznesowych.

Absolwent programu Executive Master of Business Administration oraz studiów magisterskich z zakresu zarządzania na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu.

Ponad 8 letnie doświadczenie praktyczne w biznesie jako trener i konsultant. Przeprowadził ponad 4 000 godzin szkoleniowych w obszarze ICT, nowych technologii i zarządzania. W 2023 zrealizował ponad 200 godzin szkoleń w zakresie AI dla sektora MŚP. Realizował liczne diagnozy potrzeb rozwojowych przedsiębiorstw w ramach projektu Systemu Wczesnego Ostrzegania realizowanego przez PARP.

Ukończył certyfikowane kursy w zakresie zarządzania projektami, w tym m.in.: „AgilePM® Agile Project Management Foundation Examination”, „Change Management™ Foundation Examination”, MoR® Foundation Certificate in Risk Management”.

Coach biznesu, absolwent programu „Professional Coach” akredytowanego przez ACSTH International Coach Federation.

Projektował i zarządzał licznymi projektami marketingowymi i edukacyjnymi na terenie całej Polski, aktywnie organizując pracę zespołów przy zastosowaniu metod zarządzania projektami oraz wdrażając nowe technologie oraz rozwiązania usprawniające i automatyzujące procesy organizacyjne i sprzedażowe.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

tak otrzymają

### Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych warunkiem uczestnictwa jest stworzenie przez uczestnika szkolenia konta w Bazie Usług Rozwojowych oraz wywiązanie się z warunków, które są przedstawione przez konkretnego Operatora, do którego przekazywane są dokumenty o dofinansowanie do danej usługi rozwojowej.

Przedsiębiorca jest zobowiązany do założenia konta uczestnika instytucjonalnego w BUR. Pracownik przewidziany do udziału w Projekcie jest zobowiązany do założenia konta uczestnika indywidualnego w BUR, na stronie [www.uslugirozwojowe.parp.gov.pl](http://www.uslugirozwojowe.parp.gov.pl) oraz przypisania się do profilu instytucjonalnego przedsiębiorcy. Przedsiębiorcy powinni spełniać warunki przedstawione przez danego Operatora, do którego zostały złożone dokumenty o dofinansowanie do usługi rozwojowej.

Uczestnik otrzyma stosowne zaświadczenie lub certyfikat po zakończeniu usługi, pod warunkiem spełnienia kryterium obecności na minimum 80% zajęć. Obecność będzie odnotowywana na listach obecności prowadzonych każdego dnia szkolenia.

### Informacje dodatkowe

- 1 godzina szkoleniowa = 45 minut
- 13 godzin teoretycznych, 5 godzin praktycznych zajęć
- Szkolenie prowadzone jest na platformie MS Teams.
- W przypadku uczestniczenia w usłudze osoby z niepełnosprawnością usługa zostanie dostosowana do jej potrzeb.
- Usługa prowadzona będzie za pomocą następujących metod interaktywnych i aktywizujących:

Podstawa zwolnienia z VAT:

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. ze zmianami w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług

oraz warunków stosowania tych zwolnień oraz warunków stosowania tych zwolnień (par.3 ust.1 pkt.14)

## Warunki techniczne

### 1. Sprzęt komputerowy:

- Wymagany komputer PC lub Mac z dostępem do internetu.
- Wymagana kamera internetowa oraz mikrofon dla udziału w sesjach wideo.

### 2. Przeglądarka internetowa:

- Zalecane przeglądarki: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari.
- Wymagane zaktualizowane wersje przeglądarek dla optymalnej wydajności.

### 3. Stabilne połączenie internetowe:

- Minimalna prędkość łącza: 2 Mbps dla udziału w sesjach wideo.
- Zalecane połączenie kablowe dla stabilności.

### 4. Platforma MS Teams:

- Konieczne pobranie i zainstalowanie najnowszej wersji aplikacji MS Teams przed szkoleniem.
- Aktywne konto MS Teams (możliwość utworzenia bezpłatnego konta).

### 5. System operacyjny:

- Kompatybilność z systemem Windows lub macOS.

### 6. Oprogramowanie dodatkowe

- Zalecane zainstalowanie najnowszych wersji programów, takich jak przeglądarka, Java, Flash itp.

### 7. Dźwięk i słuchawki:

- Zalecane użycie słuchawek z mikrofonem dla lepszej jakości dźwięku.
- Sprawdzenie działania dźwięku przed rozpoczęciem szkolenia.

## Kontakt



**Karolina Goral-Gąsior**

**E-mail** [karolina.goral.gasior@gmail.com](mailto:karolina.goral.gasior@gmail.com)

**Telefon** (+48) 576 660 150