



Never Average
Sajdak Adrian



Twoja osobista marka

Numer usługi 2024/04/26/46295/2136426

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 27.06.2024 do 27.06.2024

720,00 PLN brutto

720,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do właścicieli firm, pracowników firm, menadżerów, osób prywatnych, którzy chcieliby pogłębić swoją wiedzę z zakresu osobistej marki
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	24-06-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie "Twoja osobista marka" ma na celu przekazać uczestnikom narzędzia, dzięki którym udoskonalą umiejętności budowania marki osobistej oraz kształtowania własnego wizerunku, zarówno w otoczeniu biznesowym jak i w mediach społecznościowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia trzy etapy analizy w kontekście osobistego rozwoju	Wykazuje umiejętności identyfikacji i odróżnia poszczególne etapy w praktycznych przykładach	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Charakteryzuje mocne i słabe strony, co pomaga w lepszym zrozumieniu własnych możliwości	Wykazuje umiejętność analizy i refleksji nad wpływem tych cech na osobisty rozwój	Wywiad swobodny
Uzasadnia znaczenie posiadania marki osobistej w kontekście kreowania wizerunku	Przedstawia przykłady z życia zawodowego potwierdzający znaczenie marki osobistej	Prezentacja
Rozpoznaje typy osobowości poprzez test kolorów Hartman	Rozpoznaje i rozumie różne typy osobowości	Wywiad swobodny
Potrafi projektować własny wizerunek oparty na wartościach i filarach osobistych	Przedstawia spójne działania i decyzję w oparciu o wartości w praktyce	Prezentacja
Organizuje działania zgodnie z sercem, co pomaga w autentycznym prezentowaniu siebie	Przedstawia przykłady autentycznego prezentowania siebie w różnych sytuacjach.	Prezentacja
Tworzy tożsamość, która jest spójna i przyciąga odpowiednią uwagę	Wykazuje, w jaki sposób tożsamość przyciąga uwagę i zainteresowanie odpowiednich grup odbiorców	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Potrafi zaplanować biznesowe cele	Tworzy konkretne cele biznesowe zgodnie z osobistymi aspiracjami	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Projektuje strategię marketingową, aby skutecznie dotrzeć do docelowej grupy odbiorców	Opracowuje strategię marketingową uwzględniając analizę grupy docelowej	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Wykorzystuje pięć kroków Harringtona do budowy własnej marki osobistej	Wykorzystuje pięć kroków Harringtona w praktyce do budowy i promocji marki osobistej	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Opracowuje dziesięć zasad świadomej marki osobistej	Wykazuje zrozumienie każdej z zasad oraz umiejętności ich implementacji w codziennych działaniach	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Inicjuje skuteczne sposoby prezentacji siebie, aby być zapamiętanym i docenianym przez otoczenie	Przedstawia skuteczne sposoby prezentacji siebie w różnych sytuacjach	Prezentacja

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, zawiera opis.

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

Tak, potwierdza.

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

Tak, potwierdza.

Program

MODUŁ I - Poznaj siebie

Podstawowy moduł, od którego wszystko się zaczyna. W module tym skupiamy się na uczestniku, jego osobie jako marce osobiste, rozpoznawalności i ukierunkowaniu.

Zagadnienia poruszane w module:

- 3 etapowa analiza
- Podsumowanie ćwiczenia, spojrzenie na siebie
- Odnalezienie własnych mocnych i słabych stron
- Świadomość znaczenia posiadania marki osobistej
- Środowisko, czyli jak postrzegają Cię inni

MODUŁ II - Twój wizerunek

W dzisiejszych czasach musimy być albo gorący, albo zimni, nie możemy być letni. Świat idzie za ludźmi, którzy nadają pewien kierunek i są spójni w tym co mówią oraz robią. W module tym uczestnik pozna swoją tożsamość. Odkryje filary oraz swoje wartości, którymi chce się dzielić.

Zagadnienia poruszane w module:

- Test kolorów Hartmana
- Twój wizerunek
- Stwórz swoją tożsamość
- Treści zgodne z Twoim sercem
- Samopoznanie

MODUŁ III - Zautomatyzuj

W module tym uczestnik nauczy się w jaki sposób planować swoje biznesowe cele. Pozna techniki docierania do odpowiednich grup klientów oraz zaplanuje strategię marketingową.

Zagadnienia poruszane w module:

- Twoje Biznesowe Cele
- Twoja Grupa Docelowa - Kim Jest I Jak Do Niej Trafić
- Strategia Marketingowa

Moduł IV - Must have marki osobistej

W module tym uczestnicy dostaną gotowe narzędzia i rozwiązania, aby w krótkim czasie zbudować swoją markę, dać się poznać światu ze strony eksperckiej oraz stworzyć swój autorytet.

Zagadnienia poruszane w module:

- Pięć kroków Harringtona
- Darmowe narzędzia budowania marki
- 10 Zasad Świadomej Marki Osobistej
- Twój Brand W Internecie
- Brand Pitch – Czyli Jak Się Przedstawiać, By Być Niezapomnianym

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Przywitanie uczestników, rozpoczęcie szkolenia	Tomasz Dankowski	27-06-2024	08:00	08:10	00:10
2 z 16 MODUŁ I - Poznaj siebie. Trzy etapowa analiza (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	27-06-2024	08:10	09:10	01:00
3 z 16 Spojrzenie na siebie (ćwiczenia praktyczne)	Tomasz Dankowski	27-06-2024	09:10	09:40	00:30
4 z 16 Odnalezienie własnych mocnych i słabych stron (ćwiczenia praktyczne)	Tomasz Dankowski	27-06-2024	09:40	10:10	00:30
5 z 16 Przerwa	Tomasz Dankowski	27-06-2024	10:10	10:25	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 16 Świadomość znaczenia posiadania marki osobistej (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	27-06-2024	10:25	10:55	00:30
7 z 16 Środowisko - Czyli Jak Postrzegają Cię Inni (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	27-06-2024	10:55	11:25	00:30
8 z 16 MODUŁ II - Twój wizerunek. Test kolorów Hartmana (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	27-06-2024	11:25	12:25	01:00
9 z 16 Stwórz swoją tożsamość. Treści zgodne z Twoim sercem (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	27-06-2024	12:25	13:10	00:45
10 z 16 Przerwa obiadowa	Tomasz Dankowski	27-06-2024	13:10	13:25	00:15
11 z 16 MODUŁ III - Zautomatyzuj. Twoje Biznesowe Cele. Twoja Grupa Docelowa – Kim Jest I Jak Do Niej Trafić (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	27-06-2024	13:25	14:10	00:45
12 z 16 Strategia marketingowa (ćwiczenia praktyczne)	Tomasz Dankowski	27-06-2024	14:10	14:40	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 16 MODUŁ IV - Must have marki osobistej Pięć kroków Harringtona. Darmowe narzędzia budowania marki (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	27-06-2024	14:40	15:10	00:30
14 z 16 10 Zasad świadomej Marki Osobistej. Brand Pitch – Czyli Jak Się Przedstawić, By Być Niezapomnianym (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	27-06-2024	15:10	15:40	00:30
15 z 16 Walidacja - podumowanie wyników walidacji	-	27-06-2024	15:40	15:50	00:10
16 z 16 Zakończenie i podsumowanie szkolenia - pytania do trenera	Tomasz Dankowski	27-06-2024	15:50	16:00	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	720,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	720,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Dankowski

Trener sprzedaży i biznesu z wieloletnim doświadczeniem menadżerskim m.in. doświadczenie zdobył w branży call center na stanowisku Managera, gdzie zarządzał 50-osobowym zespołem sprzedażowym na projektach B2B oraz B2C. Realizowanie strategii sprzedażowych, praca pod presją czasu czy prowadzenie warsztatów to jego chleb powszedni. Pracuje z partnerami biznesowymi z zasięgiem ogólnopolskim m.in. Orange, UPC, DSA Investment S.A, Kancelaria KPP, Vantis Holding, WFS i wiele innych – prowadzi liczne konferencje biznesowe oraz kulturowe liczące od 30 nawet do 1000 uczestników. Posiada bogate doświadczenie w sprzedaży bezpośredniej. Aktualnie prężnie działa w branży w danym obszarze, buduje oddziały handlowe w kilku miastach w Polsce, pracuje nad rozwojem handlowców dzięki czemu skrupulatnie z miesiąca na miesiąc osiągają lepsze wyniki sprzedażowe. Jest autorem książek: „JAK NIE SPRZEDAWAĆ, ABY SPRZEDAWAĆ 7 Kroków Skutecznej Sprzedaży” oraz „Odkryj siebie w sprzedaży”

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas szkolenia będzie udostępniana prezentacja, która zostanie wysłana do Uczestników po zakończonym szkoleniu.

Warunki uczestnictwa

Od uczestników szkolenia nie są wymagane żadne umiejętności ani doświadczenie. Wymagane są jedynie podstawowe umiejętności komunikacyjne i obsługi komputera.

Usługa prowadzona z użyciem metod aktywizujących uczestników.

Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych - harmonogram usługi obejmuje przerwy w szkoleniu.

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc / gwarancji terminu.

Informacje dodatkowe

Oferujemy organizację tego i innych dofinansowanych usług w formule zamkniętej. W takiej sytuacji usługa jest dostosowywana do życzeń konkretnego Klienta, a przyjęte rozwiązania opierają się na analizie potrzeb danego przedsiębiorstwa. Serdecznie zapraszamy do współpracy przy tworzeniu własnych rozwiązań szkoleniowych oraz doradczych, służymy wsparciem w doborze tematyki i ekspertów prowadzących.

Oferujemy kompleksowe wsparcie w pozyskaniu DOFINANSOWANIA na tę usługę (i inne z naszej oferty). Zapraszamy do kontaktu.

Pomoc techniczna w trakcie szkolenia pod numerem telefonu 666660364

Warunki techniczne

MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE:

- Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy); - 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB)

- System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja) - Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)
- Stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD) - kamera, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki - wbudowane lub zewnętrzne
Aplikacja ZOOM jest kompatybilna ze wszystkimi urządzeniami stacjonarnymi oraz mobilnymi (tj. laptop, tablet, telefon komórkowy)

Link do szkolenia zostanie przekazany uczestnikom drogą mailową najpóźniej w przeddzień rozpoczęcia szkolenia. Dane dostępne do usługi zostaną opublikowane w karcie usługi nie później niż w przeddzień rozpoczęcia szkolenia.

Pomoc techniczna w trakcie szkolenia pod numerem telefonu 666660364

Szkolenie będzie rejestrowane/ nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie swojego wizerunku w wyżej wymienionych celach.

Kontakt



Paulina Mliczek

E-mail p.mliczek@wsparciedotacyjne.org.pl

Telefon (+48) 666 660 364