

AKAT Consulting Sp.
z o.o.

Strategia skutecznego budowania wizerunku i marki profesjonalisty

Numer usługi 2022/05/20/52158/1419135

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 22.10.2024 do 23.10.2024

1 850,00 PLN brutto

1 850,00 PLN netto

115,63 PLN brutto/h

115,63 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla osób zajmujących się obsługą klienta oraz każdego, kto chciałby budować swój wizerunek i markę osobistą.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	21-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie ma za zadanie rozwijanie umiejętności w zakresie komunikacji biznesowej, odczytywania mowy ciała, nawiązywania i utrzymywania relacji zawodowych, a także standardów dress code.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozwija umiejętności w zakresie komunikacji biznesowej.	Definiuje podstawowe zasady kreowania wizerunku i budowania marki osobistej	Test teoretyczny
Odczytuje mowę ciała	Definiuje zasady savoir- vivre i etykiety	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Wydawane zaświadczenie o ukończeniu szkolenia 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?

Wydane zaświadczenie o ukończeniu szkolenia 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?

W wydawanym zaświadczeniu znajduje się informacja o osobie prowadzącej i walidującej .

Program

Dzień 1

1. Tajemnice komunikowania niewerbalnego

- Znaczenie niezbędnych gestów i pozycji mowy ciała.
- Odczytywanie gestów, bariery dłoni, ramion i rąk.
- Ocenianie i podejmowanie decyzji.
- Sygnały ostrzegawcze, których nie należy lekceważyć w trakcie spotkań.
- Poza siły i zawłaszczanie terytorium.
- Odzwierciedlenie czyli efekt kameleona.
- Oznaki strachu, zdenerwowania i braku komfortu oraz kłamstwa.
- Wprowadzenie do ekspresji mimicznych - jak rozpoznawać podstawowe emocje.
- Rozpoznawanie mikroekspresji.

2. Wizerunek i psychologia wyglądu

- Efekt pierwszego wrażenia.
- Co możemy wyczytać z twarzy?
- Od czego zależy zaufanie i sympatia przy pierwszym kontakcie?
- Kto wygląda jak ekspert, a kto jak lider? Od czego zależy to że kogoś tak postrzegamy?
- Co sprzyja wizerunkowi?

- Jakie sygnały niewerbalne wysyłamy swoim wyglądem?
- Kreowaniu wizerunku zgodnego z osobowością, wyglądem, charakterem pracy,
- Zasady doboru stroju biznesowego i prywatnego adekwatnie do okoliczności.
- Kreowanie wizerunku zgodnego z osobowością, wyglądem, charakterem pracy.
- Elegancka kobieta. Elegancki mężczyzna.
- Symbolika kolorów.
- Wizerunek osób publicznych.

Dzień 2

3. Savoir – vivre w życiu zawodowym i towarzyskim

- Czym jest etykieta i w jakim celu należy ją stosować?
- Rola etykiety w budowaniu wizerunku i marki profesjonalisty.
- Główne zasady w precedencji.
- Pierwszeństwo i zasada rozsadzania przy stole.
- Pierwszeństwo podczas podróżowania, hierarchia miejsc.
- Pierwszeństwo na schodach i w windzie.
- Wydarzenia specjalne – przyjęcia oficjalne i nieoficjalne.
- Zapraszanie gości.
- Dobre maniere przy stole.

4. Marka osobista

- Kto potrzebuje marki osobistej?
- Różnica między marką osobistą a wizerunkiem.
- Strategia marki osobistej.
- Analiza SWOT.
- Komunikacja marki w mediach społecznościowych i internecie.
- Wystąpienia publiczne – ćwiczenia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Dzień 1 - Tajemnice komunikowania niewerbalnego, Wizerunek i psychologia wyglądu	Alina Stasiak	22-10-2024	08:00	16:00	08:00
2 z 2 Dzień 2 - Savoir – vivre w życiu zawodowym i towarzyskim, Marka osobista	Alina Stasiak	23-10-2024	08:00	16:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 850,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 850,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	115,63 PLN
Koszt osobogodziny netto	115,63 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Alina Stasiak

Certyfikowany profiler behawioralny oraz ekspert w zakresie strategii budowania wizerunku, autoprezentacji, charyzmy i stage presence opartych o komunikację niewerbalną i mocne strony. PR manager.

Szkoli i doradza. Pracuje z artystami, ekspertami, osobami publicznymi i liderami oraz osobami indywidualnymi i grupami nad ich mową ciała, wizerunkiem, charyzmą, autoprezentacją i budowaniem rozpoznawalności.

Trener komunikacji - prowadzi szkolenia dla firm, wykłady oraz konsultacje indywidualne.

Autorka książki "Droga do gwiazd. Jak budować wizerunek i markę osobistą?", bloga na www.alinastasiak.pl oraz artykułów specjalistycznych w "Marketing&Biznes" i "PRoto". Udziela komentarzy eksperckich dla mediów w temacie wizerunku oraz mowy ciała osób publicznych: Polsat News, Polskie Radio „Czwórka”, K-MAG, Radio Olsztyn, Radio Lublin.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma notes, teczkę, długopis, a po zakończeniu usługi raport w postaci analizy potrzeb rozwojowych przedsiębiorstwa.

Informacje dodatkowe

Usługę możemy dopasować do konkretnych potrzeb.

Realizujemy działania rozwojowe również w **formie zamkniętej – dedykowanej.**

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

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

www.akatconsulting.pl

Ogólne warunki świadczenia usługi

Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które dostępne są pod adresem <https://akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy-akat-consulting>

Podatek VAT

Usługa szkoleniowa (nd doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczane jest 23% VAT

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 roz. Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w spr.zwolnień od podatku od towarów i usług (...) (Dz.U. z 2018 r., poz. 701)

Adres

Kraków
Kraków
woj. małopolskie

Kontakt



Wojciech Kalisz

E-mail w.kalisz@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 487 686