

AKAT Consulting Sp.
z o.o.

Strategia skutecznego budowania wizerunku i marki profesjonalisty

Numer usługi 2022/05/20/52158/1419158

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 18.03.2025 do 19.03.2025

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	17-03-2025
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. Odczytuje mowę ciała.	Nawiązuje relacje zawodowe.	Test teoretyczny
Definiuje podstawowe zasady kreowania wizerunku i budowania marki osobistej.	Definiuje zasady savoir- vivre i etykiety.	Test teoretyczny
Stosuje zasady postępowania w różnych sytuacjach zarówno zawodowych, jak i towarzyskich, takich jak zachowanie podczas powitania, wręczania wizytówek, zasad etykiety obowiązujących w internecie oraz korespondencji, podczas rozmów telefonicznych czy kolacji biznesowej.	Rozwija karierę zawodową poprzez znajomość savoir - vivre.	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

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 maniery 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 2 - Savoir – vivre w życiu zawodowym i towarzyskim, Marka osobista	Alina Stasiak	18-03-2025	08:00	16:00	08:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 2 Dzień 1 - Tajemnice komunikowania niewerbalnego, Wizerunek i psychologia wyglądu	Alina Stasiak	19-03-2025	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

Poznań

Poznań

woj. wielkopolskie

Kontakt



Wojciech Kalisz

E-mail w.kalisz@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 487 686