



PERFECTA Anna  
Miastkowska



**„Budowanie Marki Osobistej w dobie cyfryzacji z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych i sztucznej inteligencji”. Szkolenie w formie zdalnej w czasie rzeczywistym.**

Numer usługi 2024/04/26/148838/2136313

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 11.09.2024 do 13.09.2024

4 000,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

166,67 PLN brutto/h

166,67 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie skierowane jest do osób pracujących w przedsiębiorstwach chcących podnieść swoje kompetencje w zakresie skutecznego i świadomego budowania własnej marki osobistej z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych i sztucznej inteligencji.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	07-09-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	24
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Uczestnik zdobędzie praktyczną wiedzę jak skutecznie budować markę osobistą mając do dyspozycji różnorodne kanały, narzędzia i media cyfrowe w tym narzędzia sztucznej inteligencji do efektywnego i świadomego tworzenia i wdrażania

strategii marki osobistej.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Dysponuje wiedzą w zakresie zasad, metod i narzędzi budowania marki osobistej	Definiuje czym jest marka osobista.	Test teoretyczny
	Rozróżnia kluczowe obszary mające wpływ na świadome budowanie marki osobistej.	Test teoretyczny
	Rozróżnia i charakteryzuje metody oraz tradycyjne i cyfrowe narzędzia do budowania marki osobistej.	Test teoretyczny
Samodzielnie tworzy strategię komunikacji oraz poszczególnych działań marki odpowiednio do swojej marki osobistej.	Stosuje najbardziej popularne strategie budowania marki osobistej z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych pomocnych w tym procesie.	Test teoretyczny
	Wykorzystuje zasady i etapy tworzenia strategii komunikacji marki.	Test teoretyczny
	Planuje i wdraża działania w strategii.	Test teoretyczny
Dysponuje wiedzą o kliencie docelowym	Definiuje docelowy rynek.	Test teoretyczny
	Samodzielnie określa odbiorcę jako klienta docelowego.	Test teoretyczny
	Określa różnice pomiędzy poszczególnymi grupami odbiorców i ich sposobem komunikacji oraz zachowaniach.	Test teoretyczny
Dokonyuje analizy działalności własnej marki i otoczenia	Przeprowadza analizę własnych zasobów na podstawie analizy SWOT	Test teoretyczny
	Analizuje konkurencję w celu stworzenia odpowiedniej strategii marki osobistej	Test teoretyczny
	Potrafi oceniać efektywność własnych działań w w zakresie budowania marki.	Test teoretyczny
	Zmienia działania w startegii w zależności od sytuacji i potrzeby.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje właściwą komunikację do odbiorców świadomie tworząc angażujące treści.	Dopasowuje odpowiednie media cyfrowe tj. media społecznościowe oraz kanały komunikacji zgodnie z przygotowaną dla siebie strategią marki personalnej oraz posiadanymi zasobami	Test teoretyczny
	Stosuje odpowiednie treści dopasowane do swojej grupy odbiorców dla budowania własnej marki osobistej	Test teoretyczny
	Dobiera kanały i media celem skutecznego dotarcia do klienta.	Test teoretyczny
Buduje markę osobistą wg wyznaczonych kryteriów	Określa cele marki i własnych działań.	Test teoretyczny
	Dobiera działania taktyczne i operacyjne w strategii marki osobistej.	Test teoretyczny
	Stosuje zaplanowane działania wokół własnej marki osobistej	Test teoretyczny
	Tworzy content treści pisanych dzięki Opena AI i innym narzędziom.	Test teoretyczny
	Planuje, dobiera, tworzy różnorodne materiały graficzne w narzędziach sztucznej inteligencji w zakresie promocji własnej marki.	Test teoretyczny
Stosuje narzędzia cyfrowe w tym sztucznej inteligencji w procesie i w celu budowania własnej marki osobistej.	Tworzy różnorodne materiały graficzne i tekstowe zakresie budowania własnej marki.	Test teoretyczny
	Wdraża różnorodne narzędzia m.in. Miro pomocne w budowaniu personal branding.	Test teoretyczny
	Tworzy i obsługuje narzędzia Google tj. Moja Firma w Google do budowania własnej marki.	Test teoretyczny
Mierzy efektywność i ocenia skuteczność działań w budowaniu marki osobistej.	Stosuje wskaźniki efektywności stosowane do oceny działań w obszarze marki personalnej.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Reaguje na sytuacje kryzysowe w procesie budowania marki osobistej.	Trafnie ocenia pojawiające się zagrożenia i kryzysy w budowaniu marki osobistej.	Test teoretyczny
	Reaguje na sytuacje kryzysowe dobierając odpowiednie rozwiązania.	Test teoretyczny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

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

Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji 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?**

Dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

## Program

Szkolenie obejmuje obszary:

Czym jest marka osobista. Jak ją kreować w dobie cyfryzacji. Rola mediów społecznościowych, strona internetowa oraz wizytówka Google.

Definicja i korzyści jej wdrożenia.

Cele strategiczne, misja, wizja marki. Jaki wizerunek kreujemy?

Identyfikacja wizualna. Narzędzia cyfrowe przydatne do tworzenia materiałów wizualnych.

Określanie grupy docelowej. Znaczenie docelowego odbiorcy w kontekście budowania marki osobistej.

Budowanie strategii komunikacji marki z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych tj. MIRO.

Jak komunikować się z klientem i budować markę personalną wykorzystując media społecznościowe i inne komunikatory i media cyfrowe.

Zasady przeprowadzenia analizy mikro i makro otoczenia dla budowania personal branding. Analiza SWOT.

Dlaczego analiza strategiczna jest ważna dla analizy własnych działań. Zasady budowania i skuteczna realizacja strategii marki osobistej.

Jak budować wartościowe i angażujące treści w świecie cyfrowym - Moja Firma w Google. Wykorzystanie cyfrowych narzędzi tworzenia materiałów wizualnych w budowaniu marki osobistej.

Narzędzia sztucznej inteligencji pomocne w tworzeniu i realizacji skutecznej strategii budowania marki osobistej. Open AI.

Jakie kompetencje wzmocnić celem skutecznej promocji własnej marki. Ryzyka w świecie cyfrowym.

Radzenie sobie z trudnościami. Jakich błędów unikać.

Jak oceniać i skalować efektywne działania wykorzystując cyfrowe media społecznościowe oraz dostępne narzędzia cyfrowe.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 18</b> Czym jest marka osobista. Jak ją kreować w dobie cyfryzacji. Rola mediów społecznościowych, strona internetowa oraz wizytówka Google.	Anna Miastkowska	11-09-2024	08:00	11:00	03:00
<b>2 z 18</b> Przerwa	Anna Miastkowska	11-09-2024	11:00	11:15	00:15
<b>3 z 18</b> Definicja i korzyści jej wdrożenia. Cele strategiczne, misja, wizja marki. Jaki wizerunek kreujemy?	Anna Miastkowska	11-09-2024	11:15	13:00	01:45
<b>4 z 18</b> Przerwa lunch	Anna Miastkowska	11-09-2024	13:00	13:30	00:30
<b>5 z 18</b> Identyfikacja wizualna. Narzędzia cyfrowe przydatne do tworzenia materiałów wizualnych.	Anna Miastkowska	11-09-2024	13:15	15:00	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>6 z 18</b> Określanie grupy docelowej. Znaczenie Buyer Persony w kontekście budowania marki osobistej.	Anna Miastkowska	11-09-2024	15:00	16:00	01:00
<b>7 z 18</b> Budowanie strategii komunikacji marki z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych tj. MIRO.	Anna Miastkowska	12-09-2024	08:00	11:00	03:00
<b>8 z 18</b> Jak komunikować się z klientem i budować markę personalną wykorzystując media społecznościowe Facebook, Instagram, Tik Tok, LinkedIn i inne media cyfrowe.	Anna Miastkowska	12-09-2024	11:15	13:00	01:45
<b>9 z 18</b> Przerwa lunch	Anna Miastkowska	12-09-2024	13:00	13:15	00:15
<b>10 z 18</b> Ścieżka zakupowa klienta w świecie cyfrowym. Wybór odpowiednich kanałów dotarcia do klienta. Zasady przeprowadzenia analizy mikro i makro otoczenia.	Anna Miastkowska	12-09-2024	13:15	15:00	01:45
<b>11 z 18</b> Dlaczego analiza strategiczna jest ważna. Zasady budowania i skuteczna realizacja strategii marki osobistej.	Anna Miastkowska	12-09-2024	15:00	16:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>12 z 18</b> Jak budować wartościowy i angażujący content z wykorzystaniem możliwości cyfryzacji. Tworzenie treści z Open AI. Wykorzystanie Canvy jako cyfrowego narzędzi tworzenia wartościowego contentu.	Anna Miastkowska	13-09-2024	08:00	11:00	03:00
<b>13 z 18</b> Przerwa	Anna Miastkowska	13-09-2024	11:00	11:15	00:15
<b>14 z 18</b> Narzędzia sztucznej inteligencji pomocne w tworzeniu i realizacji skutecznej strategii. Open AI, Dallie 2 i inne narzędzia AI.	Anna Miastkowska	13-09-2024	11:15	13:00	01:45
<b>15 z 18</b> Przerwa lunch	Anna Miastkowska	13-09-2024	13:00	13:30	00:30
<b>16 z 18</b> Jakie kompetencje wzmocnić celem skutecznej promocji własnej marki. Ryzyka w świecie cyfrowym.	Anna Miastkowska	13-09-2024	13:30	14:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>17 z 18</b> Radzenie sobie z trudnościami. Jakich błędów unikać. Jak oceniać i skalować efektywne działania wykorzystując cyfrowe media społecznościowe oraz dostępne narzędzia cyfrowe.	Anna Miastkowska	13-09-2024	14:00	15:30	01:30
<b>18 z 18</b> Egzamin. Zakończenie szkolenia.	-	13-09-2024	15:30	16:00	00:30

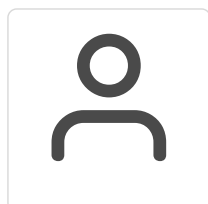
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	166,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	166,67 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Anna Miastkowska

Anna Miastkowska to wieloletni menedżer sprzedaży, trener biznesu a przede wszystkim praktyk. Jest absolwentką Studiów Podyplomowych MBA WSFiZ w Białymstoku, członek Business Club MBA. Jest Laureatką Głównej Nagrody konkursu dla sił sprzedaży PNSA w Kategorii Zespół Sprzedaży Roku. Ma wieloletnie doświadczenie w budowaniu i prowadzeniu wielu zespołów handlowych, rozwoju sprzedaży, wdrażaniu i realizacji procesów i strategii. Specjalizuje się w



doradztwie i szkoleniach z zakresu budowania Strategii Sprzedaży, Procesów Sprzedaży, zarządzania przedsiębiorstwem i zespołami sprzedażowymi. Prowadzi także szkolenia w zakresie transformacji cyfrowej oraz rozwoju kompetencji osobistych tj. motywacja, zarządzanie sobą w czasie, planowanie, budowanie wizerunku, reklamy. Podczas szkoleń i doradztwa dzieli się swoim blisko dwudziestoletnim doświadczeniem w pracy w sprzedaży zarówno w rynku B2B i B2C w dużych korporacyjnych jak i małych przedsiębiorstwach.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas szkolenia udostępniona będzie prezentacja, ćwiczenia realizowane z wykorzystaniem Work Booka w wersji elektronicznej, case study, analiza przypadku, scenki, quizy, przykłady.

1 godzina usługi szkoleniowej to 60 min.

Usługa zwolniona jest ze stawki VAT na podstawie par. 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatków i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień, w przypadku gdy udział w usłudze jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych.

### Informacje dodatkowe

Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w zajęciach usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu .

**1 godzina rozliczeniowa = 60 minut**

Szkolenie trwa 24 godziny zegarowe. Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.

Cena usługi rozwojowej nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności koszty środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, koszty dojazdu i zakwaterowania.

Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług.

## Warunki techniczne

1. Szkolenie prowadzone będzie poprzez **platformę TEAMS**

W celu prawidłowego i pełnego korzystania ze szkolenia, Uczestnik powinien dysponować:

urządzeniem mającym dostęp do sieci Internet (komputer, smartfon, tablet),

zdolnym do odbioru i przekazu dźwięku (głośniki, słuchawki, mikrofon), przeglądarką Windows: Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+,

Mac: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+,

kamerką internetową.

2. Minimalna wymagana szybkość połączenia internetowego w celu korzystania z webinarium wynosi 2 Mb/s (zalecane połączenie szerokopasmowe).

3. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed szkoleniem oraz wpisanie imienia i nazwiska w oknie logowania.

4. Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług.

Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

# Kontakt



**Anna Miastkowska**

**E-mail** [kontakt@annamiastkowska.pl](mailto:kontakt@annamiastkowska.pl)

**Telefon** (+48) 500 100 154