



## Autentyczny Wizerunek w Branży Beauty: Budowanie Własnej Marki

Numer usługi 2024/05/13/12176/2147998

4 059,00 PLN brutto

3 300,00 PLN netto

338,25 PLN brutto/h

275,00 PLN netto/h

ŁĘTOWSKI  
CONSULTINGSzkolenia,  
Doradztwo, Rozwój  
Mateusz Łętowski

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 26.08.2024 do 27.08.2024

## Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	Szkolenie "Autentyczny Wizerunek: Budowanie Własnej Marki" skierowane jest do osób oraz przedsiębiorców, którzy pragną świadomie kształtować swoje marki osobiste. Uczestnicy opanują i zrozumienia kluczowe elementy budowy marki osobistej, takie jak autentyczność, konsystencja i efektywna komunikacja. Uczestnik po szkoleniu będzie w stanie samodzielnie i efektywnie budować wizerunek własny.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	19-08-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	12
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem szkolenia "Autentyczny Wizerunek: Budowanie Własnej Marki" jest wyposażenie uczestników w niezbędne narzędzia i wiedzę, które umożliwią im świadome budowanie silnej i autentycznej marki osobistej. Poprzez zrozumienie kluczowych elementów budowy wizerunku oraz praktyczne umiejętności w zakresie komunikacji i kształtowania pozytywnego postrzegania, uczestnicy będą mogli skutecznie promować swoje kompetencje i osiągnięcia, budując wartościowe relacje zawodowe i zdobywając zaufanie.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik odkrywa autentyczną tożsamość i wartości osobiste oraz określa unikalne cechy i mocne strony.</p>	<p>Uczestnik jest w stanie przedstawić swoje autentyczne wartości, cechy i mocne strony oraz wyjaśnić, jakie są ich znaczenie w kontekście budowania marki osobistej.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
<p>Uczestnik stosuje techniki prezentacji siebie w sposób autentyczny i przekonujący, budując pozytywny wizerunek poprzez ubiór, zachowanie i sposób bycia.</p>	<p>Uczestnik potrafi przeprowadzić przekonującą prezentację siebie, wykorzystując techniki komunikacji niewerbalnej oraz odpowiednią prezencją osobistą.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
<p>Uczestnik stosuje skuteczną komunikację werbalną i niewerbalną, wykorzystując język ciała, ton głosu i słownictwo do budowania zaufania i zainteresowania klientów.</p>	<p>Uczestnik demonstruje umiejętność skutecznej komunikacji, zarówno werbalnej, jak i niewerbalnej, w różnych sytuacjach biznesowych.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
<p>Uczestnik zna podstawowe techniki komunikacji i sprzedaży oraz potrafi wykorzystać hipnozę do pokonywania lęku przed sprzedażą i stawania się bardziej przekonującym w komunikacji.</p>	<p>Uczestnik wykazuje zrozumienie podstawowych technik komunikacji i sprzedaży oraz potrafi zastosować techniki hipnozy w celu poprawy skuteczności komunikacji i sprzedaży.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
<p>Uczestnik uczestniczy w praktycznych ćwiczeniach stosujących techniki prezentacji i komunikacji, a także symulacjach sytuacji sprzedażowych.</p>	<p>Uczestnik aktywnie uczestniczy w ćwiczeniach grupowych i symulacjach sprzedażowych, demonstrując umiejętność zastosowania nabytych umiejętności w praktyce.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>
<p>Uczestnik opracowuje plan rozwoju osobistego w kontekście budowania marki osobistej.</p>	<p>Uczestnik tworzy spersonalizowany plan rozwoju osobistego, uwzględniający cele związane z budowaniem marki osobistej i doskonaleniem umiejętności komunikacyjnych.</p>	<p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

## Warunki uznania kompetencji

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

Tak, dokument potwierdza uzyskanie kompetencji i 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?**

Tak, 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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?**

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

# Program

Dzień 1

Moduł 1: Określenie Siebie

- Odkrywanie autentycznej tożsamości i wartości osobistych
- Określanie unikalnych cech i mocnych stron

Moduł 2: Sztuka Prezentacji

- Techniki prezentacji siebie w sposób autentyczny i przekonujący
- Budowanie pozytywnego wizerunku poprzez ubiór, zachowanie i sposób bycia

Moduł 3: Sztuka Komunikacji

- Skuteczna komunikacja werbalna i niewerbalna
- Wykorzystanie języka ciała, tonu głosu i słownictwa do budowania zaufania i zainteresowania klientów

Dzień 2:

Moduł 4: Hipnoza na Komunikację i Sprzedaż

- Wprowadzenie do podstawowych technik komunikacji i sprzedaży
- Wykorzystanie hipnozy do pokonywania lęku przed sprzedażą i stawania się bardziej przekonującym w komunikacji

Moduł 5: Praktyczne Ćwiczenia i Strategie Rozwoju Osobistego

- Indywidualne i grupowe ćwiczenia praktyczne w stosowaniu technik prezentacji komunikacji
- Symulacje sytuacji sprzedażowych i interakcji z klientami
- Opracowanie planu rozwoju osobistego w kontekście budowania marki osobistej

Szkolenie prowadzone w godzinach zegarowych, będą przeprowadzone pre i post testy

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 15</b> Moduł 1 - zajęcia teoretyczno-praktyczne, wykład, dyskusja, praca w grupach i indywidualnie.	Zuzanna Zięba	26-08-2024	09:00	10:30	01:30
<b>2 z 15</b> Przerwa	Zuzanna Zięba	26-08-2024	10:30	10:45	00:15
<b>3 z 15</b> Moduł 1 - zajęcia teoretyczno-praktyczne, wykład, dyskusja, praca w grupach i indywidualnie.	Zuzanna Zięba	26-08-2024	10:45	11:30	00:45
<b>4 z 15</b> Moduł 2 - zajęcia teoretyczno-praktyczne, wykład, dyskusja, praca w grupach i indywidualnie.	Zuzanna Zięba	26-08-2024	11:30	12:15	00:45
<b>5 z 15</b> Przerwa	Zuzanna Zięba	26-08-2024	12:15	12:30	00:15
<b>6 z 15</b> Moduł 2 - zajęcia teoretyczno-praktyczne, wykład, dyskusja, praca w grupach i indywidualnie.	Zuzanna Zięba	26-08-2024	12:30	13:30	01:00
<b>7 z 15</b> Moduł 3 - zajęcia teoretyczno-praktyczne, wykład, dyskusja, praca w grupach i indywidualnie.	Zuzanna Zięba	26-08-2024	13:30	14:00	00:30
<b>8 z 15</b> Przerwa	Zuzanna Zięba	26-08-2024	14:00	14:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>9 z 15</b> Moduł 3 - zajęcia teoretyczno-praktyczne, wykład, dyskusja, praca w grupach i indywidualnie.	Zuzanna Zięba	26-08-2024	14:15	15:00	00:45
<b>10 z 15</b> Moduł 4 - zajęcia teoretyczno-praktyczne, wykład, dyskusja, praca w grupach i indywidualnie.	Zuzanna Zięba	27-08-2024	09:00	10:30	01:30
<b>11 z 15</b> Przerwa	Zuzanna Zięba	27-08-2024	10:30	10:45	00:15
<b>12 z 15</b> Moduł 5 - zajęcia praktyczne, dyskusja, case study.	Zuzanna Zięba	27-08-2024	10:45	13:00	02:15
<b>13 z 15</b> Przerwa	Zuzanna Zięba	27-08-2024	13:00	13:15	00:15
<b>14 z 15</b> Moduł 5 - zajęcia praktyczne, dyskusja, case study.	Zuzanna Zięba	27-08-2024	13:15	14:00	00:45
<b>15 z 15</b> Moduł 6 - zajęcia teoretyczno-praktyczne, wykład, dyskusja, praca w grupach i indywidualnie.	Zuzanna Zięba	27-08-2024	14:00	15:00	01:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 059,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 300,00 PLN

---

**Koszt osobogodziny brutto**

338,25 PLN

---

**Koszt osobogodziny netto**

275,00 PLN

---

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Zuzanna Zięba

Posiadaczka tytułu magistra kosmetologii, dyplomowana przez renomowane uczelnie w Nysie i Opolu. Jej edukacja obejmowała współpracę przy zbieraniu danych do badań naukowych, które później znalazły zastosowanie w rozprawach doktorskich. Obecnie przygotowuje się do rozpoczęcia doktoratu z nauk medycznych, co stanowi kolejny krok w akademickiej karierze.

Podczas studiów magisterskich zdobyła prestiżowe wyróżnienie w konkursie charakteryzatorskim, co potwierdza jej umiejętności i innowacyjne podejście do kosmetologii. Po ukończeniu studiów, zaczęła pracę jako nauczycielka technik usług kosmetycznych i trenerka kosmetologów, dzieląc się wiedzą i doświadczeniem.

Jej pasją jest nieustanne rozwijanie się w branży, co skłoniło mnie do otwarcia własnego gabinetu kosmetycznego. W gabinecie nie tylko wykonuje profesjonalne zabiegi, ale również prowadzi kursy i szkolenia, dzięki którym inni mogą zgłębiać tajniki kosmetologii pod moim doświadczonego okiem.

Zgłębiając kosmetologię często przejawiał się temat terapii alternatywnych, olejków, zabiegów sanatoryjnych. W którymś momencie temat tak bardzo ją pochłonął, że została także hipnoterapeutką, co łączy w swojej pracy z kosmetologią. Ma to ogromny potencjał nie tylko relaksacyjny, ale też znieczulający.

Dlatego też łączy te dwie dziedziny w niezwykle holistycznym podejściu do ciała i ducha.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Opracowania własne trenera, prezentacje, skrypt szkoleniowy.

### Informacje dodatkowe

Dla uczestników z dofinansowaniem min. 70% kwoty szkolenia - stawka „zw” – „§ 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień”

## Warunki techniczne

Minimalne wymagania systemowe

**iOS:** iOS 11

**Windows:** Windows 10 kompilacja 14393

**Android:** Android OS 5.0

**Funkcje sieci Web.** Najnowsza wersja przeglądarki Safari, Internet Explorer 11, Chrome, Edge lub Firefox

**Komputer Mac:**MacOS 10.13

**Połączenie internetowe:** wymagane jest połączenie internetowe przewodowe lub bezprzewodowe (3G, 4G, LTE) o następujących parametrach:

- dla transmisji wideo w jakości HD 720p minimalna przepustowość łącza internetowego wynosi: 1.5Mbps/1.5Mbps (wysyłanie/odbieranie).

- dla transmisji wideo w jakości FullHD 1080p minimalna przepustowość łącza internetowego wynosi: 3Mbps/3Mbps (wysyłanie/odbieranie).

**Okres ważności linku:** Link będzie ważny w dniach i godzinach wskazanych w harmonogramie usługi.

## Kontakt



**Dawid Ciupek**

**E-mail** [dawidciupek@letowskiconsulting.pl](mailto:dawidciupek@letowskiconsulting.pl)

**Telefon** (+48) 784 065 941