



PERFECTA Anna
Miastkowska



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

Numer usługi 2024/06/11/148838/2178419

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 15.10.2024 do 18.10.2024

5 100,00 PLN brutto

5 100,00 PLN netto

170,00 PLN brutto/h

170,00 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 osób pracujących w przedsiębiorstwach i osób prywatnych chcących podnieść swoje kompetencje w zakresie skutecznego i świadomego budowania własnej marki osobistej celem skutecznej sprzedaży z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych i sztucznej inteligencji.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	08-10-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	30
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	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 wraz z elementami procesu sprzedaży istotnymi dla skutecznej sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji	
Objaśnia zasady, metody i narzędzia budowania marki osobistej	Definiuje czym jest marka osobista.	Test teoretyczny	
	Rozróżnia kluczowe obszary mające wpływ na świadome budowanie marki osobistej.	Test teoretyczny	
	Samodzielnie tworzy strategię komunikacji oraz poszczególnych działań marki odpowiednio do swojej marki osobistej.	Rozróżnia i charakteryzuje metody oraz tradycyjne i cyfrowe narzędzia do budowania marki osobistej.	Test teoretyczny
		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
Charakteryzuje kim jest klient docelowy	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
Rozpoznaje sytuacje kryzysowe w procesie budowania marki osobistej oraz dobiera właściwe metody i środki celem zapobiegania im.	Trafnie ocenia pojawiające się zagrożenia i kryzysy w budowaniu marki osobistej.	Test teoretyczny
	Dobiera odpowiednie rozwiązania w zapobieganiu sytuacjom kryzysowym w procesie budowania marki osobistej.	Test teoretyczny
Charakteryzuje proces sprzedaży.	Wymienia etapy procesu sprzedaży.	Test teoretyczny
	Opisuje zasady działania lejka sprzedażowo marketingowego w procesie sprzedażowym.	Test teoretyczny
	Definiuje typowe błędy handlowe.	Test teoretyczny
Opisuje podstawowe zasady sprzedaży i techniki handlowe.	Określa jakie zachowania mają wpływ na realizację skutecznych działań handlowych.	Test teoretyczny
	Definiuje podstawowe techniki handlowe.	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 teoretyczno - praktyczne w formie zdalnej w czasie rzeczywistym obejmuje nabycie wiedzy i doskonalenie umiejętności praktycznych w obszarach:

1. Czym jest marka osobista. Jak ją kreować w dobie cyfryzacji. Rola mediów społecznościowych, strona internetowa oraz wizytówka Google.
2. Definicja i korzyści jej wdrożenia.
3. Cele strategiczne, misja, wizja marki. Jaki wizerunek kreujemy?
4. Identyfikacja wizualna. Narzędzia cyfrowe przydatne do tworzenia materiałów wizualnych.
5. Określanie grupy docelowej. Znaczenie docelowego odbiorcy w kontekście budowania marki osobistej.
6. Budowanie strategii komunikacji marki z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych tj. MIRO.
7. Jak komunikować się z klientem i budować markę personalną wykorzystując media społecznościowe i inne komunikatory i media cyfrowe.
8. Zasady przeprowadzenia analizy mikro i makro otoczenia dla budowania personal branding. Analiza SWOT.
9. Dlaczego analiza strategiczna jest ważna dla analizy własnych działań. Zasady budowania i skuteczna realizacja strategii marki osobistej.
10. Jak budować wartościowe i angażujące treści w świecie cyfrowym - Moja Firma w Google. Wykorzystanie cyfrowych narzędzi tworzenia materiałów wizualnych w budowaniu marki osobistej.
11. Narzędzia sztucznej inteligencji pomocne w tworzeniu i realizacji skutecznej strategii budowania marki osobistej. Open AI.
12. Jakie kompetencje wzmocnić celem skutecznej promocji własnej marki. Ryzyka w świecie cyfrowym.
13. Radzenie sobie z trudnościami. Jakich błędów unikać.
14. Jak oceniać i skalować efektywne działania wykorzystując cyfrowe media społecznościowe oraz dostępne narzędzia cyfrowe.
15. Tajemnice skutecznej sprzedaży.
16. Siedem głównych błędów w sprzedaży i jak ich unikać.
17. Proces sprzedaży i techniki sprzedażowe.
18. Walidacja. Test wiedzy.

Szkolenie w formie zdalnej w czasie rzeczywistym trwa 30 godzin zegarowych, każda godzina to 60 minut. Przerwy oraz walidacja wliczają się do czasu trwania usługi.

Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 16 osób. Od uczestników wymagany jest dostęp do Internetu oraz komputera lub innego sprzętu przenośnego z dostępem do internetu z mikrofonem i głośnikiem oraz wideo. Podczas prowadzenia zajęć nie jest wymagane stałe korzystanie z wideo i mikrofonu przez uczestników, wymagane jest w zakresie niezbędnym i umożliwiającym niezakócające prowadzenie zajęć w grupie.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 24

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>1 z 24 Czym jest marka osobista. Jak ją kreować w dobie cyfryzacji. Rola mediów społecznościowych, strona internetowa oraz wizytówka Google. Wykład, ćwiczenia</p>	Anna Miastkowska	15-10-2024	08:00	11:00	03:00
<p>2 z 24 Przerwa</p>	Anna Miastkowska	15-10-2024	11:00	11:15	00:15
<p>3 z 24 Definicja i korzyści jej wdrożenia. Cele strategiczne, misja, wizja marki. Jaki wizerunek kreujemy? Wykład, ćwiczenia.</p>	Anna Miastkowska	15-10-2024	11:15	13:00	01:45
<p>4 z 24 Przerwa lunch</p>	Anna Miastkowska	15-10-2024	13:00	13:15	00:15
<p>5 z 24 Ścieżka zakupowa klienta w świecie cyfrowym. Wybór odpowiednich kanałów dotarcia do klienta. Zasady przeprowadzenia analizy mikro i makro otoczenia. Wykład, ćwiczenia</p>	Anna Miastkowska	15-10-2024	13:15	15:00	01:45
<p>6 z 24 Określanie grupy docelowej. Znaczenie Buyer Persony w kontekście budowania marki osobistej. Wykład, ćwiczenia</p>	Anna Miastkowska	15-10-2024	15:00	16:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 24 Budowanie strategii komunikacji marki z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych tj. MIRO. Wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	16-10-2024	08:00	11:00	03:00
8 z 24 przerwa	Anna Miastkowska	16-10-2024	11:00	11:15	00:15
9 z 24 Jak komunikować się z klientem i budować markę personalną wykorzystując media społecznościowe Facebook, Instagram, Tik Tok, LinkedIn i inne media cyfrowe. Wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	16-10-2024	11:15	13:00	01:45
10 z 24 Przerwa lunch	Anna Miastkowska	16-10-2024	13:00	13:30	00:30
11 z 24 Identyfikacja wizualna. Narzędzia cyfrowe przydatne do tworzenia materiałów wizualnych. Wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	16-10-2024	13:30	15:00	01:30
12 z 24 Dlaczego analiza strategiczna jest ważna. Zasady budowania i skuteczna realizacja strategii marki osobistej. Wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	16-10-2024	15:00	16:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>13 z 24 Jak budować wartościowy i angażujący content z wykorzystaniem cyfryzacji. Tworzenie treści z Open AI. Wykorzystanie Canvy jako cyfrowego narzędzi tworzenia wartościowego contentu. Wykład, ćwiczenia</p>	Anna Miastkowska	17-10-2024	08:00	11:00	03:00
<p>14 z 24 Przerwa</p>	Anna Miastkowska	17-10-2024	11:00	11:15	00:15
<p>15 z 24 Narzędzia sztucznej inteligencji pomocne w tworzeniu i realizacji skutecznej strategii. Open AI, Dallie 2 i inne narzędzia AI. Wykład, ćwiczenia</p>	Anna Miastkowska	17-10-2024	11:15	13:00	01:45
<p>16 z 24 Przerwa lunch</p>	Anna Miastkowska	17-10-2024	13:00	13:30	00:30
<p>17 z 24 Jakie kompetencje wzmocnić celem skutecznej promocji własnej marki. Ryzyka w świecie cyfrowym. Wykład, ćwiczenia</p>	Anna Miastkowska	17-10-2024	13:30	14:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 24 Radzenie sobie z trudnościami. Jakich błędów unikać. Jak oceniać i skalować efektywne działania wykorzystując cyfrowe media społecznościowe oraz dostępne narzędzia cyfrowe. Wykład, ćwiczenia	Anna Miastkowska	17-10-2024	14:00	15:30	01:30
19 z 24 Tajemnice skutecznej sprzedaży. Wykład, prezentacja, ćwiczenia.	Anna Miastkowska	18-10-2024	08:00	09:00	01:00
20 z 24 Siedem głównych błędów w sprzedaży i jak ich unikać. Wykład, ćwiczenia.	Anna Miastkowska	18-10-2024	09:00	11:00	02:00
21 z 24 przerwa	Anna Miastkowska	18-10-2024	11:00	11:15	00:15
22 z 24 Proces sprzedaży i techniki sprzedażowe. Wykład i ćwiczenia.	Anna Miastkowska	18-10-2024	11:15	13:45	02:30
23 z 24 przerwa	Anna Miastkowska	18-10-2024	13:45	14:00	00:15
24 z 24 Walidacja test wiedzy. Zakończenie szkolenia.	-	18-10-2024	14:00	14:30	00:30

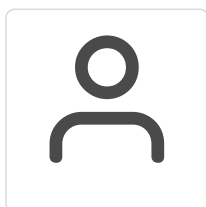
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	170,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	170,00 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. Trener ma min. 5 letnie doświadczenie w zakresie tematycznym szkolenia i w tym okresie oraz obecnie prowadzi szkolenia.

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, dyskusje.

Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w zajęciach usługi rozwojowej oraz zaliczenie testu wiedzy na poziomie min 80% w etapie walidacji. Warunkiem otrzymania refundacji jest 100% frekwencja.

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.

Warunki uczestnictwa

1. Szkolenie realizowane jest w formie zdalnej w czasie rzeczywistym za pomocą platformy Teams

w związku z czym udział w szkoleniu wymaga dostępu do komputera lub innego cyfrowego narzędzia przenośnego obsługującego obraz i dźwięk z dostępem do internetu w celu komunikacji z uczestnikami szkolenia i trenerem, odtwarzania prezentacji i obsługi cyfrowych narzędzi do wykonywania ćwiczeń.

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

3. 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.

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

Informacje dodatkowe

Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.

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

Szkolenie trwa 30 godzin zegarowych. Przerwy i walidacja wliczają się do czasu trwania usługi.

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.

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

Telefon (+48) 500 100 154