

AKAT Consulting Sp.
z o.o.**Wizerunek i marka osobista w relacjach zawodowych**

Numer usługi 2024/06/19/52158/2189971

📍 Wrocław / stacjonarna

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 17.09.2025 do 18.09.2025

3 075,00 PLN brutto

2 500,00 PLN netto

192,19 PLN brutto/h

156,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do osób, które chcą rozwijać swoje umiejętności w zakresie budowania własnego wizerunku i marki osobistej.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	16-09-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do budowania silnej marki osobistej i kreowania pozytywnego wizerunku.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje znaczenie wizerunku i marki osobistej	Wskazuje znaczenie wizerunku i marki osobistej	Test teoretyczny
Charakteryzuje korzyści płynące z silnej marki osobistej	Wskazuje korzyści płynące z silnej marki osobistej	Test teoretyczny
Charakteryzuje metody określania własnych silnych i słabych stron	Wskazuje cechy metod określania własnych silnych i słabych stron	Test teoretyczny
Buduje skuteczne relacje z innymi.	Wskazuje cechy skutecznych relacji.	Test teoretyczny
Promuje się online i offline	Wskazuje metody i narzędzia służące do promowania się online i offline	Test teoretyczny
Wyznacza cele zawodowe i osobiste.	Wskazuje metody wyznaczania celów zawodowych i osobistych.	Test teoretyczny
Tworzy spójny wizerunek w różnych kanałach komunikacji.	Wskazuje cechy spójnego wizerunku w różnych kanałach komunikacji.	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. Wprowadzenie do wizerunku i marki osobistej.

- Czym jest wizerunek i marka osobista?
- Dlaczego budowanie marki osobistej jest ważne?

- Korzyści płynące z silnej marki osobistej

2. Określanie swoich mocnych stron i wartości

- Ćwiczenia z autorefleksji
- Analiza SWOT
- Określanie swojej misji i wizji

3. Wyznaczanie celów zawodowych i osobistych

- Metoda SMART
- Stworzenie planu działania

4. Tworzenie spójnego wizerunku

- Język ciała i komunikacja niewerbalna
- Dress code
- Autoprezentacja

5. Budowanie relacji

- Networking
- Budowanie zaufania
- Komunikacja interpersonalna

Dzień 2:

1. Promowanie się online

- Wykorzystywanie mediów społecznościowych

2. Promowanie się offline

- Uczestnictwo w wydarzeniach branżowych
- Publiczne wystąpienia
- Wolontariat

3. Etyka budowania marki osobistej

- Autentyczność
- Spójność
- Odpowiedzialność

4. Podsumowanie

5. Walidacja - test teoretyczny

Usługa jest przeprowadzana w godzinach dydaktycznych 1godzina = 45 minut

Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej.

Usługa jest realizowana metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Procedura przeprowadzenia etapu walidacji:

1. Prowadzący usługę rozdaje uczestnikom szkolenia wydrukowane arkusze testu.
2. Uczestnicy wypełniają otrzymane testy.
3. Po uzupełnieniu testu przez uczestników szkolenie prowadzący zbiera testy.
4. Wypełnione testy zostają przekazane do weryfikacji osobie przeprowadzającej walidację.
5. Po weryfikacji testów uczestnicy otrzymują informację o osiągniętym wyniku testu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Wprowadzenie do wizerunku i marki osobistej.	Violetta Sulima	17-09-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 12 Przerwa	Violetta Sulima	17-09-2025	10:30	10:45	00:15
3 z 12 Określanie swoich mocnych stron i wartości	Violetta Sulima	17-09-2025	10:45	12:30	01:45
4 z 12 Przerwa	Violetta Sulima	17-09-2025	12:30	13:15	00:45
5 z 12 Wyznaczanie celów zawodowych i osobistych. Tworzenie spójnego wizerunku. Budowanie relacji	Violetta Sulima	17-09-2025	13:15	16:00	02:45
6 z 12 Promowanie się online.	Violetta Sulima	18-09-2025	09:00	10:30	01:30
7 z 12 Przerwa	Violetta Sulima	18-09-2025	10:30	10:45	00:15
8 z 12 Promowanie się offline	Violetta Sulima	18-09-2025	10:45	12:30	01:45
9 z 12 Przerwa	Violetta Sulima	18-09-2025	12:30	13:15	00:45
10 z 12 Etyka budowania marki osobistej	Violetta Sulima	18-09-2025	13:15	15:15	02:00
11 z 12 Podsumowanie	Violetta Sulima	18-09-2025	15:15	15:45	00:30
12 z 12 Walidacja - test teoretyczny	Violetta Sulima	18-09-2025	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 075,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	192,19 PLN
Koszt osobogodziny netto	156,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Violetta Sulima

Trener i doradca w zakresie negocjacji i technik kontaktu z klientem i dostawcami, opracowanie strategii przygotowania i prowadzenia negocjacji zarówno zakupowych i sprzedażowych. Prowadzi grupowe i indywidualne formy pracy, których głównym celem jest rozwój kompetencji społecznych istotnych w budowaniu skutecznych relacji zawodowych – komunikacja, zarządzanie zespołem, rozwiązywanie konfliktów, rozwój współpracy, sprzedaż i obsługa Klientów, narzędzia i techniki HR w organizacji.

Od 1997 roku pracuje jako trener, coach, doradca, psycholog Ma na swoim koncie ok 1000 dni treningowych, rocznie prowadzi ok. 30 szkoleń z zakresu rozwoju HR, umiejętności menedżerskich, handlowych i trenerskich.

wyższe, psychologiczne

Od 1997 roku pracuje jako trener, coach, doradca, psycholog Ma na swoim koncie ok 1000 dni treningowych, rocznie prowadzi ok. 30 szkoleń z zakresu rozwoju HR, umiejętności menedżerskich, handlowych i trenerskich.

Posiada co najmniej 120 godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o tematyce zarządzania, komunikacji oraz budowania zespołów dla osób dorosłych w ostatnich dwóch latach (24 miesiącach) wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają notesy, teczki, długopisy, a po zakończeniu usługi materiały wypracowane podczas usługi.

Warunki uczestnictwa

Usługa szkoleniowa (nie dotyczy 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 doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

OGÓLNE WARUNKI ŚWIADCZENIA USŁUG

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

Adres

ul. Powstańców Śląskich 7

53-332 Wrocław

woj. dolnośląskie

Kontakt



Wojciech Kalisz

E-mail w.kalisz@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 487 686