



Fundacja EduMocni



Budowanie marki osobistej i promocja firmy/działalności na LinkedIn – strategia osobista, profil, sieć kontaktów i komunikacja

Numer usługi 2024/06/25/38738/2197158

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 07.10.2024 do 11.10.2024

720,00 PLN brutto

720,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">• właściciele firm i liderzy• osoby decyzyjne w firmach• pracownicy firm i specjaliści• konsultanci, eksperci i freelancerzy• każdy, kto chce aktywnie budować swoją markę osobistą na LinkedInie• uczestnicy programów BONY ROZWOJOWE (w tym Małopolski Pociąg do Kariery)
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	23-09-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Rozwinięcie kompetencji z zakresu budowania marki osobistej i promocji swojej firmy/działalności na LinkedIn.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik wie:</p> <ul style="list-style-type: none">- od czego zależy sukces na LinkedIn- jak powinien wyglądać optymalnie skonfigurowany profil osobowy na LinkedIn- jakie są typowe błędy na LinkedInie i jak ich unikać- czym jest wspierająca sieć kontaktów na LinkedIn- jakie są zasady tworzenia angażujących treści na LinkedIn- co jest ważne by skutecznie działać na platformie LinkedIn	<ul style="list-style-type: none">- znajomość zasad tworzenia angażujących treści na LinkedIn- znajomość sposobów na budowanie wspierającej sieci kontaktów na LinkedIn	Wywiad swobodny
<p>Uczestnik umie:</p> <ul style="list-style-type: none">- na przykładzie różnych typów marek osobistych określić od czego zależy sukces budowania wizerunku przy wykorzystaniu LinkedIn- jak krok po kroku stworzyć atrakcyjny profil osobowy- analizować i korygować błędy w konfigurowaniu konta na LinkedIn- wykorzystywać znane mu sposoby na budowanie wspierającej sieci kontaktów- tworzyć angażujące treści i zwiększać zasięgi- networkingować i budować owocne relacje z innymi użytkownikami	<ul style="list-style-type: none">- umiejętność tworzenia atrakcyjnych profili na LinkedIn- umiejętność stosowania różnych narzędzi do rozwoju profilu firmowego na LinkedIn	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, 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?

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

Blok I. LinkedIn

- Wprowadzenie do szkolenia
- Jakie możliwości personalne daje LinkedIn?
- Kto faktycznie jest na LinkedInie?
- Czym jest marka osobista? Dlaczego jest tak ważna?
- Jak budować markę osobistą (eksperta / doradcy / sprzedawcy) na LinkedInie?
- Jak zaplanować proces budowania marki osobistej?
- Jak mądrze dobrać cele działań i oszacować grupy docelowe? (+warsztat)

Blok II. Personal branding i social selling

- Jak stworzyć profesjonalny profil osobowy? (+ ćwiczenia)
- Jakie są różnice między kontem premium a bezpłatnym?
- Jak sprytnie posługiwać się wyszukiwarką i znajdować właściwe osoby? (+ćwiczenie)
- Networking w praktyce: jak budować sieć wspierających kontaktów?

Blok III. Personal branding i social selling

- Jak nawiązywać owocne relacje (np. generujące biznes) z innymi użytkownikami LinkedInie? (+ćwiczenie)
- Jak tworzyć i dystrybuować angażujące treści jako osoba oraz strona firmowa (content marketing)? (+ćwiczenie)
- Jak zbudować koncept komunikacji dla osoby na LinkedInie?

Blok IV. Koncept obecności i taktyki działań personal brandingowych

- Jak w praktyce generować leady na LinkedInie (podsumowanie)? (+ćwiczenie)
- Jakie są taktyki wzrostu (siły marki osobistej)?
- Jak stworzyć aktywności i optymalizować efekty na LinkedInie (podsumowanie)?
- Jakie są dodatkowe narzędzia wspierające aktywności?
- Omówienie ćwiczeń do wykonania po szkoleniu
- Sesja pytań i odpowiedzi

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 LinkedIn/ Personal branding	Adrian Gamoń	07-10-2024	09:00	15:45	06:45
2 z 2 Walidacja	-	07-10-2024	15:45	16:15	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	720,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	720,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adrian Gamoń

Strateg marki i ekspert z zakresu komunikacji marek i social media, AI, mówca i trener biznesu. Pomaga firmom, instytucjom oraz osobom odkrywać swoją opowieść i budować z jej pomocą owocne relacje z innymi. Twórca i opiekun merytoryczny kierunku studiów podyplomowych na AGH w Krakowie „Social Media & Content Marketing”. Współautor „Biblii e-biznesu 3.0” i e-booka “Sukces na LinkedIn z AI. Kompleksowy przewodnik budowania silnej marki osobistej”. Wydawca corocznego raportu „LinkedIn w Polsce i na świecie w 2024 roku”.

Moje specjalizacje:

- Strategia komunikacji marki (konsultacje, projekty, warsztaty)
- Digital marketing z mocnym naciskiem na komunikację w social mediach (FB, IG, LI)
- Szkolenia z LinkedIn - marketing, social selling, employee advocacy, personal branding i reklama
- Storytelling w digital marketingu i employer branding
- Szkolenia z personal branding
- AI w marketingu i strategii komunikacji
- Szkolenia z wystąpień publicznych i prowadzenia szkoleń

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Istnieje możliwość dopasowania terminu szkolenia do potrzeb uczestników.

Po odbyciu szkolenia uczestnicy dostają:

- prezentację ze szkolenia
- checkliście jak zarządzać profilem osobowy, wyznaczać cele i tworzyć angażujące posty

- kanwę budowania strategii marki osobistej
- najnowszy raport „LinkedIn w Polsce i na świecie w 2024 roku”
- certyfikat potwierdzający udział w szkoleniu

Zapraszamy do udziału w kursach dofinansowanych – zarówno dla uczestników indywidualnych jak i przedsiębiorców i ich pracowników – nawet do 80% dofinansowania.

W Fundacji Edumocni od wielu lat wspieramy naszych kursantów nie tylko w nauce, ale także w zdobywaniu środków finansowych. Służymy pomocą na każdym etapie ubiegania się o dofinansowanie, a także podczas rozliczania się z tych środków. Jako dostawca usług rozwojowych dostępnych w Bazie Usług Rozwojowych (BUR) bierzemy udział w projektach finansowanych przez Fundusze Europejskie. Zapraszamy do udziału w programach skierowanych uczestników indywidualnych oraz bonów rozwojowych dla przedsiębiorstw MŚP.

Warunki uczestnictwa

- niezbędne oprogramowanie umożliwiające dostęp do treści - minimalne wymagania sprzętowe zapewniające płynną pracę jak i w przeglądarkach internetowych/komputer,
- dostęp do internetu oraz urządzenia elektronicznego (z systemem Windows, MacOS, iOS lub Android) - minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego - 10 Mb/s
- kamera i mikrofon
- platforma do nauczania zdalnego

Link do usługi zostanie przesłany bezpośrednio do Uczestników szkolenia.

Warunki techniczne

- niezbędne oprogramowanie umożliwiające dostęp do treści - minimalne wymagania sprzętowe zapewniające płynną pracę jak i w przeglądarkach internetowych/komputer,
- dostęp do internetu oraz urządzenia elektronicznego (z systemem Windows, MacOS, iOS lub Android) - minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego - 10 Mb/s
- kamera i mikrofon
- platforma do nauczania zdalnego

Link do usługi zostanie przesłany bezpośrednio do Uczestników szkolenia.

Kontakt



Agnieszka Koziół

E-mail a.koziol@edumocni.pl

Telefon (+48) 884 004 939