



Never Average  
Sajdak Adrian



## Twoja osobista marka

Numer usługi 2024/06/26/46295/2198777

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 30.08.2024 do 30.08.2024

900,00 PLN brutto

900,00 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	Szkolenie skierowane jest do właścicieli firm, pracowników firm, menadżerów, osób prywatnych, którzy chcieliby pogłębić swoją wiedzę z zakresu osobistej marki
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	29-08-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	10
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Szkolenie "Twoja osobista marka" ma na celu przekazać uczestnikom narzędzia, dzięki którym udoskonalą umiejętności budowania marki osobistej oraz kształtowania własnego wizerunku, zarówno w otoczeniu biznesowym jak i w mediach społecznościowych.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przeprowadza analizę swojej osoby	<ul style="list-style-type: none"> <li>- przeprowadza 3-etapową analizę własnej osoby, podsumowując wyniki i przedstawiając wnioski</li> <li>- identyfikuje swoje mocne i słabe strony oraz opisuje ich wpływ na markę osobistą</li> <li>- wyjaśnia znaczenie posiadania marki osobistej i jak jest postrzegany przez swoje środowisko</li> </ul>	Test teoretyczny
Charakteryzuje swoją tożsamość i wartości, tworząc spójny wizerunek	<ul style="list-style-type: none"> <li>- przeprowadza test kolorów Hartmana i interpretuje jego wyniki w kontekście swojego wizerunku</li> <li>- określa swoje filary i wartości, które chce przekazywać w swojej marce osobistej</li> <li>- tworzy spójny plan swojej tożsamości i wizerunku, zgodny z osobistymi wartościami</li> </ul>	Test teoretyczny
Opracowuje swoje cele biznesowe	<ul style="list-style-type: none"> <li>- formułuje konkretne i mierzalne cele biznesowe</li> <li>- identyfikuje swoją grupę docelową i opracowuje plan docierania do niej</li> <li>- tworzy szczegółową strategię marketingową, uwzględniającą techniki dotarcia do klientów</li> </ul>	Test teoretyczny
Stosuje gotowe narzędzia i techniki do budowy marki osobistej	<ul style="list-style-type: none"> <li>- stosuje pięć kroków Harringtona do budowy swojej marki osobistej</li> <li>- identyfikuje i stosuje darmowe narzędzia budowania marki dostępne w Internecie</li> <li>- przygotowuje swój brand pitch, przedstawiając się w sposób niezapomniany</li> </ul>	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, zawiera opis

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, potwierdza.

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

Tak, potwierdza.

# Program

## **MODUŁ I - Poznaj siebie**

Podstawowy moduł, od którego wszystko się zaczyna. W module tym skupiamy się na uczestniku, jego osobie jako marce osobiste, rozpoznawalności i ukierunkowaniu.

### **Zagadnienia poruszane w module:**

- 3 etapowa analiza
- Podsumowanie ćwiczenia, spojrzenie na siebie
- Odnalezienie własnych mocnych i słabych stron
- Świadomość znaczenia posiadania marki osobistej
- Środowisko, czyli jak postrzegają Cię inni

## **MODUŁ II - Twój wizerunek**

W dzisiejszych czasach musimy być albo gorący, albo zimni, nie możemy być letni. Świat idzie za ludźmi, którzy nadają pewien kierunek i są spójni w tym co mówią oraz robią. W module tym uczestnik pozna swoją tożsamość. Odkryje filary oraz swoje wartości, którymi chce się dzielić.

### **Zagadnienia poruszane w module:**

- Test kolorów Hartmana
- Twój wizerunek
- Stwórz swoją tożsamość
- Treści zgodne z Twoim sercem
- Samopoznanie

## **MODUŁ III - Zautomatyzuj**

W module tym uczestnik nauczy się w jaki sposób planować swoje biznesowe cele. Pozna techniki docierania do odpowiednich grup klientów oraz zaplanuje strategię marketingową.

### **Zagadnienia poruszane w module:**

- Twoje Biznesowe Cele
- Twoja Grupa Docelowa - Kim Jest I Jak Do Niej Trafić
- Strategia Marketingowa

## **Moduł IV - Must have marki osobistej**

W module tym uczestnicy dostaną gotowe narzędzia i rozwiązania, aby w krótkim czasie zbudować swoją markę, dać się poznać światu ze strony eksperckiej oraz stworzyć swój autorytet.

### **Zagadnienia poruszane w module:**

- Pięć kroków Harringtona
- Darmowe narzędzia budowania marki
- 10 Zasad Świadomej Marki Osobistej
- Twój Brand W Internecie
- Brand Pitch – Czyli Jak Się Przedstawić, By Być Niezapomnianym

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 10</b> Przywitanie uczestników, rozpoczęcie szkolenia	Tomasz Dankowski	30-08-2024	08:00	08:30	00:30
<b>2 z 10</b> MODUŁ I - Poznaj siebie (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	30-08-2024	08:30	09:30	01:00
<b>3 z 10</b> Przerwa	Tomasz Dankowski	30-08-2024	09:30	09:35	00:05
<b>4 z 10</b> Moduł II - Twój wizerunek (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	30-08-2024	09:35	12:35	03:00
<b>5 z 10</b> Przerwa obiadowa	Tomasz Dankowski	30-08-2024	12:35	12:55	00:20
<b>6 z 10</b> MODUŁ III - Zautomatyzuj (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	30-08-2024	12:55	13:55	01:00
<b>7 z 10</b> Przerwa	Tomasz Dankowski	30-08-2024	13:55	14:00	00:05
<b>8 z 10</b> Moduł IV - Must have marki osobistej (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	30-08-2024	14:00	15:15	01:15
<b>9 z 10</b> Sesja Q&A	Tomasz Dankowski	30-08-2024	15:15	15:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>10 z 10</b> Walidacja - przeprowadzenie testu w ramach walidacji	-	30-08-2024	15:30	16:00	00:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	900,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Tomasz Dankowski

Trener sprzedaży i biznesu z wieloletnim doświadczeniem menadżerskim m.in. doświadczenie zdobył w branży call center na stanowisku Managera, gdzie zarządzał 50-osobowym zespołem sprzedażowym na projektach B2B oraz B2C. Realizowanie strategii sprzedażowych, praca pod presją czasu czy prowadzenie warsztatów to jego chleb powszedni. Pracuje z partnerami biznesowymi z zasięgiem ogólnopolskim m.in. Orange, UPC, DSA Investment S.A, Kancelaria KPP, Vantis Holding, WFS i wiele innych – prowadzi liczne konferencje biznesowe oraz kulturowe liczące od 30 nawet do 1000 uczestników. Posiada bogate doświadczenie w sprzedaży bezpośredniej. Aktualnie prężnie działa w branży w danym obszarze, buduje oddziały handlowe w kilku miastach w Polsce, pracuje nad rozwojem handlowców dzięki czemu skrupulatnie z miesiąca na miesiąc osiągają lepsze wyniki sprzedażowe. Jest autorem książek: „JAK NIE SPRZEDAWAĆ, ABY SPRZEDAWAĆ 7 Kroków Skutecznej Sprzedaży” oraz „Odkryj siebie w sprzedaży”

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas szkolenia będzie udostępniana prezentacja, która zostanie wysłana do Uczestników po zakończonym szkoleniu.

## Warunki uczestnictwa

Od uczestników szkolenia nie są wymagane żadne umiejętności ani doświadczenie. Wymagane są jedynie podstawowe umiejętności komunikacyjne i obsługi komputera.

Usługa prowadzona z użyciem metod aktywizujących uczestników.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych - 1 godz = 45 minut

Przerwy nie są wliczane w koszt usługi

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc / gwarancji terminu.

## Informacje dodatkowe

Oferujemy organizację tego i innych dofinansowanych usług w formule zamkniętej. W takiej sytuacji usługa jest dostosowywana do życzeń konkretnego Klienta, a przyjęte rozwiązania opierają się na analizie potrzeb danego przedsiębiorstwa. Serdecznie zapraszamy do współpracy przy tworzeniu własnych rozwiązań szkoleniowych oraz doradczych, służymy wsparciem w doborze tematyki i ekspertów prowadzących.

Oferujemy kompleksowe wsparcie w pozyskaniu DOFINANSOWANIA na tę usługę (i inne z naszej oferty). Zapraszamy do kontaktu.

**Pomoc techniczna w trakcie szkolenia pod numerem telefonu 666660364**

## Warunki techniczne

### MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE:

- Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy); - 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB)
- System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja) - Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)
- Stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD) - kamera, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki - wbudowane lub zewnętrzne
- Aplikacja ZOOM jest kompatybilna ze wszystkimi urządzeniami stacjonarnymi oraz mobilnymi (tj. laptop, tablet, telefon komórkowy)

Link do szkolenia zostanie przekazany uczestnikom drogą mailową najpóźniej w przeddzień rozpoczęcia szkolenia. Dane dostępne do usługi zostaną opublikowane w karcie usługi nie później niż w przeddzień rozpoczęcia szkolenia.

**Pomoc techniczna w trakcie szkolenia pod numerem telefonu 666660364**

Szkolenie będzie rejestrowane/ nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie swojego wizerunku w wyżej wymienionych celach.

# Kontakt



**Paulina Mliczek**

**E-mail** [p.mliczek@wsparciedotacyjne.org.pl](mailto:p.mliczek@wsparciedotacyjne.org.pl)

**Telefon** (+48) 666 660 364