



Unlimited Joanna  
Niczyporuk



## Autoprezentacja - Kreowanie Profesjonalnego Wizerunku Lidera

Numer usługi 2024/07/02/7841/2206506

📍 Miłocin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 9 h

📅 07.09.2024 do 07.09.2024

1 400,00 PLN brutto

1 400,00 PLN netto

155,56 PLN brutto/h

155,56 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	- właściciele firm - przedsiębiorcy - biznesmeni - przywódcy - menedżerowie - kierownicy - dyrektorzy - liderzy - osoby pełniące funkcje publiczne - osoby przewidziane do awansu
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	8
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	06-09-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	9

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest zdobycie umiejętności budowania wizerunku lidera. Szkolenie kładzie nacisk na zrozumienie znaczenia zaufania i autorytetu jako kluczowych elementów wpływania na akceptację własnych pomysłów, celów i inicjatyw przez innych. Uczestnicy nauczą się, jak budować autorytet poprzez efektywne zarządzanie relacjami z podwładnymi, zwiększanie wiarygodności, demonstrowanie kompetencji, inspirowanie innych oraz radzenie sobie w trudnych sytuacjach menedżerskich.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
uczestnik zna kluczowe czynniki budujące autorytet i zaufanie	<ul style="list-style-type: none"> <li>- wymienia kluczowe czynniki budujące autorytet i zaufanie</li> <li>- definiuje ww</li> <li>- opisuje 3 główne czynniki</li> </ul>	Test teoretyczny
podniósł poziom umiejętności komunikacji werbalnej i niewerbalnej	<ul style="list-style-type: none"> <li>- wymienia istotne zachowania werbalne</li> <li>- wymienia istotne zachowania niewerbalne</li> </ul>	Test teoretyczny
nabył świadomość własnych mocnych stron i ich wpływu na percepcję lidera	<ul style="list-style-type: none"> <li>- potrafi zidentyfikować 3 swoje mocne i słabe strony i połączyć z wpływem na odbiór wizerunku lidera</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

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

1. Wprowadzenie do Szkolenia
  - Cel i zakres szkolenia
  - Przedstawienie uczestników i ich oczekiwań
2. Elementy składające się na wizerunek
  - Świadomość zachowania i możliwości kontroli
  - Co buduje pozytywny wizerunek i autorytet?
3. Efekt pierwszego wrażenia
  - Jak widzą nas inni – kreowanie wizerunku lidera podczas pierwszego kontaktu
  - Pierwsze wrażenie – jak o to zadbać?
4. Strefy kontaktu i wykorzystanie przestrzeni
  - Użycie przestrzeni do kreowania wizerunku
  - Dostosowanie języka i formy przekazu do odbiorcy/grupy
5. Wizerunek Instytucji vs Osobisty
  - Wizerunek człowieka a wizerunek instytucji
  - Wizerunek publiczny a wizerunek prywatny: różnice i zależności
6. Komunikacja w kreowaniu wizerunku
  - Kanały komunikacji w kreowaniu wizerunku
  - Spójność wizerunku vs poszerzanie pola ekspresji
7. Zasady dobrych wystąpień
  - Moja firma i jej misja – mocne strony, strategia, dlaczego jestem z niej dumny?
  - Kim jestem? Moja rola – budowanie swojego wizerunku
  - Krótkie zasady przygotowania wystąpienia/wizerunku: moja rola i cel, odbiorcy, przygotowanie, realizacja
  - Zasady prowadzenia spotkań biznesowych
  - Podstawowe kanony profesjonalnego stroju
8. Sztuka komunikacji niewerbalnej
  - Sztuka komunikacji niewerbalnej w wystąpieniach
  - Asertywna komunikacja niewerbalna (głos, mowa ciała)
9. Warsztat praktyczny wystąpień
  - Wystąpienia w różnych sytuacjach do różnych grup osób – case studies
  - Warsztat praktyczny wystąpień przygotowanych przez Uczestników
  - Konstruktywna krytyka i asertywna odmowa
10. Etykieta w biznesie
  - Powitanie, tytułowanie, wyrażenia zakazane
  - Poczta elektroniczna – zasady eleganckiego pisania wiadomości
  - Rozmowy telefoniczne – zasady prowadzenia rozmów
11. Test wiedzy

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 7</b> Wprowadzenie, Elementy składające się na wizerunek	Joanna Niczyporuk	07-09-2024	08:00	09:30	01:30
<b>2 z 7</b> Efekt pierwszego wrażenia, Strefy kontaktu i wykorzystanie przestrzeni	Joanna Niczyporuk	07-09-2024	09:30	11:00	01:30
<b>3 z 7</b> Przerwa	Joanna Niczyporuk	07-09-2024	11:00	11:15	00:15
<b>4 z 7</b> Wizerunek Instytucji vs Osobisty, Komunikacja w kreowaniu wizerunku	Joanna Niczyporuk	07-09-2024	11:15	12:45	01:30
<b>5 z 7</b> Przerwa	Joanna Niczyporuk	07-09-2024	12:45	13:00	00:15
<b>6 z 7</b> Zasady dobrych wystąpień, Sztuka komunikacji niewerbalnej, Etykieta w biznesie	Joanna Niczyporuk	07-09-2024	13:00	15:00	02:00
<b>7 z 7</b> test wiedzy	-	07-09-2024	15:00	15:15	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	155,56 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Joanna Niczyporuk

Przez 5 lat zarządzała 5 oddziałami ze 150 pracownikami w firmie outsourcingowej, współpracowała m.in. z Raiffeisen, Millenium Bank, Netia, mBank, NOM. Ma wieloletnie doświadczenie w rozbudowywaniu struktury sprzedaży bezpośredniej, prowadzeniu grup call center oraz zarządzaniu kampaniami marketingowymi.

Swoją praktyczną wiedzę przekazuje na licznych szkoleniach z technik sprzedaży, zarządzania i organizacji firmy, marketingu, przedsiębiorczości, HR, motywowania, coachingu, organizacji czasu, motywacji. Przeprowadzonych w sumie około 5000 godzin szkoleniowych. Od 2008r prowadzi własną firmę

outsourcingowo-szkoleniową, w której przeszkolonych zostało ponad 15 000 ludzi.

Przygotowywanie dokumentacji

przetargowej, konkursowej do projektów finansowanych ze środków publicznych.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Prezentacja, ćwiczenia

### Warunki uczestnictwa

Warunkiem otrzymania dofinansowania jest spełnienie warunków przedstawionych przez Operatora, który jest dysponentem funduszy publicznych w Państwa regionie. Do Operatora składają Państwo dokumenty o dofinansowanie do usługi rozwojowej. Cena obejmuje szkolenie objęte dofinansowaniem w wysokości przynajmniej 70% w przypadku mniejszego dofinansowania doliczamy 23% VAT. (szkolenia zawodowe finansowane w min. 70% ze środków publicznych podlegają zwolnieniu z VAT na podstawie §3 ust.1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dn. 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień; w innym przypadku do podanej ceny netto należy doliczyć 23% VAT.

### Informacje dodatkowe

Szkolenie realizowane jest w godzinach dydaktycznych (45 min) oraz obejmuje 9 godzin dydaktycznych każdego dnia oraz 2 przerwy po 15 min. Łącznie 9 godzin dydaktycznych oraz przerwy (przerwy nie wliczane do czasu trwania usługi).

Po zakończeniu udziału w szkoleniu uczestnik otrzymuje odpowiednie zaświadczenie o ukończeniu szkolenia oraz dokonuje oceny szkolenia w BUR.

Rodzaj ceny Cena Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto 1400,00 PLN Koszt przypadający na 1 uczestnika netto 1400,00 PLN Koszt osobogodziny brutto 155,56 PLN Koszt osobogodziny netto 155,56 PLN Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć - wypełnienie testu na zakończenie zajęć.

Unlimited Centrum Szkoleń Lublin organizuje szkolenia dofinansowane stacjonarne w Lublinie, również na zamówienie klienta w dowolnym miejscu lubelszczyzny czy Polski.

Nie ma tu czego szukać, po więcej tematów szkoleń zapraszamy na <http://cs.unlimitedgroup.pl>

# Adres

Miłocin 49A  
24-150 Miłocin  
woj. lubelskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

# Kontakt



**Joanna Niczyporuk**

**E-mail** [biuro@unlimitedgroup.pl](mailto:biuro@unlimitedgroup.pl)

**Telefon** (+48) 533 993 337