



Instytut Reputacji
Osobistej i
Organizacji Ewa
Wilmanowicz

Brak ocen dla tego dostawcy

Renoma lidera - strategia rozwoju biznesu w oparciu o markę osobistą.

Numer usługi 2024/07/22/168976/2230921

📍 Toruń / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną
w czasie rzeczywistym)

🏠 Doradztwo biznesowe

🕒 24 h

📅 06.09.2024 do 09.09.2024

7 400,00 PLN brutto

7 400,00 PLN netto

308,33 PLN brutto/h

308,33 PLN netto/h

Informacje podstawowe

| | |
|-------------------------------------|--|
| Kategoria | Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem |
| Identyfikator projektu | Regionalny Fundusz Szkoleniowy II |
| Sposób dofinansowania | wsparcie dla pracodawców i ich pracowników |
| Grupa docelowa usługi | <p>Program doradczy jest skierowany do osób prowadzących działalność gospodarczą, które aktywnie promują swoje produkty lub usługi i bezpośrednio angażują się w pozyskiwanie klientów. Te osoby pragną rozwijać swoje firmy poprzez budowanie silnej marki osobistej eksperta, co pozwoli im wejść na nowe rynki i wyróżnić swoją ofertę w konkurencyjnym środowisku biznesowym.</p> <ul style="list-style-type: none">• Przedsiębiorcy: Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw, którzy są twarzą swojej firmy i osobiście angażują się w działania promocyjne oraz sprzedażowe.• Freelancerzy i specjaliści: Profesjonaliści działający na własny rachunek, tacy jak konsultanci, trenerzy, coachowie, którzy chcą zbudować silną markę osobistą i przyciągnąć więcej klientów.• Menedżerowie: Osoby zarządzające firmami lub zespołami, które pragną wzmocnić swoją pozycję w branży poprzez rozwijanie własnej marki osobistej.• Innowatorzy i start-upowcy: Osoby, które wprowadzają na rynek nowe produkty lub usługi. |
| Minimalna liczba uczestników | 1 |
| Data zakończenia rekrutacji | 02-09-2024 |
| Forma prowadzenia usługi | mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym) |

Cel

Cel biznesowy

Cele biznesowe programu doradczego w obszarze zarządzania przedsiębiorstwem

Cel główny: Zbudowanie marki osobistej eksperta, wzmocnienie pozycji rynkowej i pozyskanie nowych klientów poprzez osiągnięcie kluczowych celów kierunkowych.

Cele kierunkowe:

Zbudowanie tożsamości i wyróżników marki osobistej:

Zidentyfikowanie unikalnych kompetencji, kwalifikacji i doświadczeń uczestnika.

Opracowanie wyróżników, które odróżniają markę osobistą od konkurencji.

Zaplanowanie strategii komunikacji:

Opracowanie strategii komunikacji w mediach społecznościowych i innych środkach komunikacji z klientami.

Dopasowanie komunikacji do wyróżników marki, grup docelowych i specyfiki branży.

Opracowanie szczegółowej oferty marki:

Stworzenie oferty marki z wyraźnymi wyróżnikami i zestawem korzyści dla klienta docelowego.

Przygotowanie skutecznych komunikatów sprzedażowych.

Opracowanie strategii rozwoju marki:

Analiza rynku i działań konkurencyjnych.

Wyznaczenie kierunków rozwoju w zakresie rozpoznawalności, zaufania, zaangażowania i sprzedaży.

Efekt usługi

EFEKTY:

Integracja marki osobistej z marką firmy: Uczestnik nauczy się, jak skutecznie integrować swoją markę osobistą z marką firmy, co pozwoli na spójne i silne budowanie wizerunku oraz zwiększenie rozpoznawalności na rynku.

Wyróżnienie kluczowych faktów i przewag konkurencyjnych: Uczestnik zidentyfikuje i wyeksponuje kluczowe fakty, wyróżniki oraz przewagi konkurencyjne, co umożliwi mu skuteczniejsze pozycjonowanie się w branży.

Zdefiniowanie archetypów marki: Uczestnik określi archetypy marki, które pomogą w konsekwentnym kształtowaniu wizerunku oraz budowaniu silnej tożsamości marki osobistej i firmowej.

Stworzenie narzędzi identyfikacyjnych marki: Uczestnik opracuje i zoptymalizuje narzędzia identyfikacyjne marki, takie jak biogram, profile osobiste oraz treści na stronę internetową, co wzmocni profesjonalny wizerunek w oczach klientów i partnerów biznesowych.

Budowanie relacji z odbiorcami/klientami/partnerami biznesowymi za pomocą marki osobistej: Uczestnik nauczy się, jak wykorzystać markę osobistą do budowania silnych i trwałych relacji z odbiorcami, co zwiększy lojalność klientów i przyciągnie nowych.

Efektywna komunikacja marki: Uczestnik opracuje i wdroży skuteczną strategię komunikacji marki w różnych kanałach, co pozwoli na lepsze dotarcie do grupy docelowej i skuteczniejsze przekazywanie wyróżników marki.

Spersonalizowana strategia treści w mediach społecznościowych: Uczestnik stworzy i wdroży strategię treści w mediach społecznościowych, dostosowaną do specyfiki branży i oczekiwań grupy docelowej, co wzmocni zaangażowanie i interakcję z odbiorcami.

Opracowanie oferty firmy i obietnicy marki: Uczestnik zrozumie, jak precyzyjnie odpowiadać na potrzeby i problemy klienta docelowego, tworząc atrakcyjną ofertę firmy oraz jasną obietnicę marki, co zwiększy skuteczność działań sprzedażowych.

Strategiczne wyceny oferty i wartości marki: Uczestnik nauczy się, jak efektywnie wyceniać swoje produkty i usługi, uwzględniając wartość marki, co pozwoli na maksymalizację przychodów i zwiększenie konkurencyjności na rynku.

Kompleksowa strategia rozwoju firmy: Uczestnik opracuje kompleksową strategię rozwoju firmy, wykorzystując markę osobistą do promocji, budowania sieci kontaktów, dobierania partnerów biznesowych oraz wykorzystania płatnej promocji i event marketingu, co pozwoli na dynamiczny rozwój i ekspansję na nowe rynki.

Efekt programu doradczego jest kompleksowy raport, który podsumowuje wszystkie wnioski i obserwacje z poszczególnych etapów pracy. Raport zawiera szczegółową strategię dalszego rozwoju firmy, opartą na wypracowanych w procesie doradztwa wyróżnikach i unikalnych kompetencjach uczestnika. Dzięki temu klient zyskuje klarowną mapę działań, która pomoże mu skutecznie budować swoją markę osobistą i rozwijać biznes.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Efekt programu doradczego jest kompleksowy raport, który podsumowuje wszystkie wnioski i obserwacje z poszczególnych etapów pracy. Raport zawiera szczegółową strategię dalszego rozwoju firmy, opartą na wypracowanych w procesie doradztwa wyróżnikach i unikalnych kompetencjach uczestnika. Dzięki temu klient zyskuje klarowną mapę działań, która pomoże mu skutecznie budować swoją markę osobistą i rozwijać biznes.

Program

Etap 1 - Praca z klientem stacjonarna - 4h (prowadząca: Ewa Wilmanowicz)

Fundament Biznesu opartego na marce osobistej.

Marka osobista vs. marka firmy - jak je zintegrować.

Kluczowe fakty; wyróżniki i przewagi konkurencyjne, archetypy marki.

Elementy marki osobistej wspierające rozwój biznesu;

Narzędzia identyfikacyjne marki: biogram, profile osobiste, strona www

Etap 2 - Praca z klientem stacjonarna - 4h (prowadząca: Ewa Wilmanowicz)

Renoma firmy w sieci: Jak z pomocą marki osobistej budować relacje z odbiorcami.

Kanały komunikacji marki.

Strategia treści w mediach społecznościowych.

Kalendarz działań w social media

Strategia komunikacji wyróżników marki w relacji z odbiorcami.

Etap 3 - Praca z klientem online w czasie rzeczywistym - 4h (prowadząca: Ewa Wilmanowicz) **Oferta Firmy i obietnica marki**

Problemy i ból klienta docelowego - jak na niego odpowiedzieć ofertą.

Obietnica marki.

Oferta marki z uwzględnieniem lejka sprzedażowego

Strategie wyceny oferty i wartości marki.

Etap 4 - Praca z klientem online w czasie rzeczywistym - 4h (prowadząca: Ewa Wilmanowicz) **Strategia rozwoju firmy w oparciu o markę osobistą**

Kanały i kierunki promocji firmy z wykorzystaniem marki osobistej.

Budowanie sieci kontaktów: Grupa wsparcia, potencjału i rozwoju.

Strategie dobierania partnerów biznesowych do współpracy.

Wykorzystanie marki osobistej w płatnej promocji i event marketingu do rozwoju biznesu.

Etap 5 - Praca własna doradcy - 8h (Krzysztof Leszczyński)

Opracowanie Raportu Podsumowującego

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|---|-----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| 1 z 18 Fundament Biznesu opartego na marce osobistej. | Ewa Wilmanowicz | 06-09-2024 | 08:00 | 10:00 | 02:00 | Tak |
| 2 z 18 Fundament Biznesu opartego na marce osobistej. | Ewa Wilmanowicz | 06-09-2024 | 10:00 | 11:45 | 01:45 | Tak |
| 3 z 18 Przerwa | Ewa Wilmanowicz | 06-09-2024 | 11:45 | 12:00 | 00:15 | Tak |
| 4 z 18 Renoma firmy w sieci: Jak z pomocą marki osobistej budować relacje z odbiorcami. | Ewa Wilmanowicz | 06-09-2024 | 12:00 | 14:00 | 02:00 | Tak |
| 5 z 18 Przerwa | Ewa Wilmanowicz | 06-09-2024 | 14:00 | 14:15 | 00:15 | Tak |
| 6 z 18 Renoma firmy w sieci: Jak z pomocą marki osobistej budować relacje z odbiorcami. | Ewa Wilmanowicz | 06-09-2024 | 14:15 | 16:00 | 01:45 | Tak |
| 7 z 18 Oferta Firmy i obietnica marki | Ewa Wilmanowicz | 07-09-2024 | 08:00 | 10:00 | 02:00 | Nie |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|---|-----------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| 8 z 18 Oferta Firmy i obietnica marki | Ewa Wilmanowicz | 07-09-2024 | 10:00 | 11:45 | 01:45 | Nie |
| 9 z 18 Przerwa | Ewa Wilmanowicz | 07-09-2024 | 11:45 | 12:00 | 00:15 | Nie |
| 10 z 18 Strategia rozwoju firmy w oparciu o markę osobistą | Ewa Wilmanowicz | 07-09-2024 | 12:00 | 14:00 | 02:00 | Nie |
| 11 z 18 Przerwa | Ewa Wilmanowicz | 07-09-2024 | 14:00 | 14:15 | 00:15 | Nie |
| 12 z 18 Strategia rozwoju firmy w oparciu o markę osobistą | Ewa Wilmanowicz | 07-09-2024 | 14:15 | 16:00 | 01:45 | Nie |
| 13 z 18 Opracowanie raportu podsumowującego - praca własna doradcy | Krzysztof Leszczyński | 09-09-2024 | 08:00 | 10:00 | 02:00 | Nie |
| 14 z 18 Opracowanie raportu podsumowującego - praca własna doradcy | Krzysztof Leszczyński | 09-09-2024 | 10:00 | 11:45 | 01:45 | Nie |
| 15 z 18 Przerwa | Krzysztof Leszczyński | 09-09-2024 | 11:45 | 12:00 | 00:15 | Nie |
| 16 z 18 Opracowanie rekomendacji do dalszej pracy - praca własna doradcy | Krzysztof Leszczyński | 09-09-2024 | 12:00 | 14:00 | 02:00 | Nie |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|--|-----------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| 17 z 18 Przerwa | Krzysztof Leszczyński | 09-09-2024 | 14:00 | 14:15 | 00:15 | Nie |
| 18 z 18 Opracowanie rekomendacji do dalszej pracy - praca własna doradcy | Krzysztof Leszczyński | 09-09-2024 | 14:15 | 16:00 | 01:45 | Nie |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|----------------------|--------------|
| Koszt usługi brutto | 7 400,00 PLN |
| Koszt usługi netto | 7 400,00 PLN |
| Koszt godziny brutto | 308,33 PLN |
| Koszt godziny netto | 308,33 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Ewa Wilmanowicz

Mówca, doradca ds. budowania reputacji, wykładowca akademicki na studiach podyplomowych, MBA i DBA. Absolwentka Universite d' Angers i Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu. Członek Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego i Klubu France Pologne. Autorka książek biznesowych i artykułów naukowych z obszaru reputacji oraz wpływu. Założycielka Instytutu Reputacji Osobistej i Organizacji. Od 2015 roku członek Stowarzyszenia Profesjonalnych Mówców i Mówców. W obszarze reputacji wypowiada się jako ekspert w biznesowych magazynach branżowych, audycjach radiowych i programach telewizyjnych.



2 z 2

Krzysztof Leszczyński

Instruktor, trener w obszarze przywództwa i zarządzania organizacją. Konsultant w zakresie standaryzacji, procedur w organizacji oraz analizy konkurencji. Były komendant Centrum Szkolenia

Wojsk Obrony Terytorialnej szkolili żołnierzy wyjeżdżającymi na misje wojskowe, służył m.in. jako dowódca na misjach wojskowych w Kosowie, Bośni i Hercegowinie, Czadzie, Afganistanie. Instruktor przetrwania i Force Protection.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje dostęp do platformy elearningowej z materiałami szkoleniowymi wspierającymi wdrażanie strategii rozwoju marki osobistej, zeszyt ćwiczeń oraz raport końcowy i certyfikat ukończenia programu.

Informacje dodatkowe

Instytut Reputacji Osobistej i Organizacji Ewa Wilmanowicz wpisany do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej pod numerem NIP: 8792666249 jest płatnikiem VAT.

Zwolnione z VAT są usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, finansowane w co najmniej **70%** ze środków publicznych oraz świadczenie **usług** i dostawę towarów ściśle z tymi usługami związane.

Warunki techniczne

W celu realizacji doradztwa online w czasie rzeczywistym Uczestnik powinien dysponować:

- komputerem z zainstalowanym system operacyjnym Windows 7 albo nowszym albo macOS Sierra (10.12.6) albo nowszym, wyposażonym w ekran i głośniki;
- dostęp do sieci Internet, w zależności od wybranej jakości transmisji, o przepustowości łącza co najmniej: 240p 500 kbps 360p 1 Mbps 720p 3 Mbps, 1080p 7 Mbps 2K 12 Mbps 4K 22 Mbps;
- aktualną wersją przeglądarki Firefox, Opera, Microsoft Edge, Chrome lub Safari;
- kamerką internetową i mikrofonem.

Adres

rynek Rynek Staromiejski 36/38

87-100 Toruń

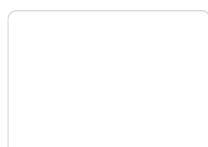
woj. kujawsko-pomorskie

Wynajęta przestrzeń konferencyjna + praca online w czasie rzeczywistym na platformie ZOOM

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Ewa Wilmanowicz

E-mail kontakt@brands-secret.pl



Telefon (+48) 502 077 666