



Never Average
Sajdak Adrian



Twoja osobista marka

Numer usługi 2024/08/02/46295/2248740

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 11.10.2024 do 11.10.2024

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	10-10-2024
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"> - przeprowadza 3-etapową analizę własnej osoby, podsumowując wyniki i przedstawiając wnioski - identyfikuje swoje mocne i słabe strony oraz opisuje ich wpływ na markę osobistą - wyjaśnia znaczenie posiadania marki osobistej i jak jest postrzegany przez swoje środowisko 	Test teoretyczny
Charakteryzuje swoją tożsamość i wartości, tworząc spójny wizerunek	<ul style="list-style-type: none"> - przeprowadza test kolorów Hartmana i interpretuje jego wyniki w kontekście swojego wizerunku - określa swoje filary i wartości, które chce przekazywać w swojej marce osobistej - tworzy spójny plan swojej tożsamości i wizerunku, zgodny z osobistymi wartościami 	Test teoretyczny
Opracowuje swoje cele biznesowe	<ul style="list-style-type: none"> - formułuje konkretne i mierzalne cele biznesowe - identyfikuje swoją grupę docelową i opracowuje plan docierania do niej - tworzy szczegółową strategię marketingową, uwzględniającą techniki dotarcia do klientów 	Test teoretyczny
Stosuje gotowe narzędzia i techniki do budowy marki osobistej	<ul style="list-style-type: none"> - stosuje pięć kroków Harringtona do budowy swojej marki osobistej - identyfikuje i stosuje darmowe narzędzia budowania marki dostępne w Internecie - przygotowuje swój brand pitch, przedstawiając się w sposób niezapomniany 	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 rozdzielanie 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 osobistej, 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
1 z 10 Przywitanie uczestników, rozpoczęcie szkolenia	Tomasz Dankowski	11-10-2024	08:00	08:30	00:30
2 z 10 MODUŁ I - Poznaj siebie (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	11-10-2024	08:30	09:30	01:00
3 z 10 Przerwa	Tomasz Dankowski	11-10-2024	09:30	09:35	00:05
4 z 10 Moduł II - Twój wizerunek (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	11-10-2024	09:35	12:35	03:00
5 z 10 Przerwa obiadowa	Tomasz Dankowski	11-10-2024	12:35	12:55	00:20
6 z 10 MODUŁ III - Zautomatyzuj (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	11-10-2024	12:55	13:55	01:00
7 z 10 Przerwa	Tomasz Dankowski	11-10-2024	13:55	14:00	00:05
8 z 10 Moduł IV - Must have marki osobistej (wykład, udostępnianie ekranu)	Tomasz Dankowski	11-10-2024	14:00	15:15	01:15
9 z 10 Sesja Q&A	Tomasz Dankowski	11-10-2024	15:15	15:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 10 Podsumowanie szkolenia. Test teoretyczny online z odpowiedziami generowanymi automatycznie przeprowadzony w ramach walidacji	Tomasz Dankowski	11-10-2024	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

Telefon (+48) 666 660 364