



Unlimited Joanna  
Niczyporuk



## Budowanie Pozytywnego Wizerunku Firmy i Marki

Numer usługi 2024/09/11/7841/2303966

📍 Bychawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 20.09.2024 do 30.09.2024

2 400,00 PLN brutto

2 400,00 PLN netto

133,33 PLN brutto/h

133,33 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / PR
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	- właściciele firm - przedsiębiorcy - kadra kierownicza - osoby pracujące lub zamierzające podjąć pracę w działach marketingu, PR
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	7
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	19-09-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	18
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

## Cel

### Cel edukacyjny

Cele szkolenia obejmują zapoznanie uczestników z aktualną wiedzą z zakresu Public Relations oraz technikami budowania pozytywnego wizerunku przedsiębiorstwa, produktu lub marki, a także nabycie swobody i pewności w

dziedzinie PR. Ponadto, szkolenie ma na celu uświadomienie uczestnikom znaczenia i możliwości PR oraz doskonalenie umiejętności komunikacyjnych, również w sytuacjach konfliktowych i kryzysowych.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
zna techniki budowania wizerunku	<ul style="list-style-type: none"><li>- nazywa techniki budowania wizerunku</li><li>- potrafi przyporządkować je do różnych sytuacji w firmie</li><li>- opisuje działania w sytuacji kryzysowej</li></ul>	Test teoretyczny
wie jak stworzyć spójną strategię wizerunkową	<ul style="list-style-type: none"><li>- wymienia działania spójnej strategii</li><li>- planuje kolejność działań</li><li>- potrafi wdrożyć strategię</li><li>- wdraża pozytywne relacje z klientami, pracownikami</li></ul>	Test teoretyczny
posiada świadomość wpływu marketingu na wizerunek	<ul style="list-style-type: none"><li>- wymienia działania marketingowe w budowaniu wizerunku</li><li>- zna kryteria wyboru agencji marketingowej właściwej dla firmy</li><li>- wdraża pozytywne</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

Moduł 1: Public Relations zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz firmy

## Część 1: Koncepcja PR

- **\*\*Jaki wizerunek firmy chcemy przekazywać na zewnątrz i wewnątrz organizacji?\***
- **\*Plan Komunikacji:\*** Jak definiować i realizować cele komunikacyjne.

## Część 2: PR w Przedsiębiorstwie

- **\*\*Informacja zwrotna:\*** Jak właściwie zarządzać feedbackiem.
- **\*\*Alternatywy dla PR:\*** Inne metody budowania wizerunku i relacji.

## Moduł 2: Skuteczna Komunikacja w Organizacji oraz w Kontaktach z Klientami/Partnerami

### Część 1: Bariery Komunikacyjne

- **\*\*Dyskusje i Gry Symulacyjne:\*** Diagnozowanie i pokonywanie barier komunikacyjnych.

### Część 2: Komunikacja Na Zewnątrz Firmy

- **\*\*Informacja dla Klientów:\*** Co ludzie chcą wiedzieć i jak im to przekazywać.

## Moduł 3: Marka i Wizerunek – Budowanie w Oparciu o Twórcze Techniki

### Część 1: Czym Jest Marka?

- **\*\*Wartościowanie Wizerunku:\*** Jakie elementy wpływają na postrzeganie marki.

### Część 2: Narzędzia Budowania Marki

- **\*\*Czynniki Decydujące o Postrzeganiu Marki:\*** Które aspekty są najważniejsze dla klientów.

### Część 3: Skuteczne Sposoby Docierania do Klienta

- **\*\*Wizerunek:\*** Jak efektywnie komunikować wartości marki do odbiorców.

## Moduł 4: Konflikty

### Część 1: Psychologiczne Modele Powstawania i Rozwoju Konfliktu

- **\*\*Spirala Konfliktu i Sposoby Zapobiegania:\***
- **\*Koło Konfliktu Ch. Moore'a:\*** Techniki rozwiązywania konfliktów.

### Część 2: Erystyka w Praktycznym Warsztacie

- **\*\*Sztuka Prowadzenia Sporów:\*** Jak skutecznie argumentować i perswadować.

## Moduł 5: Ryzyko i Zarządzanie Ryzykiem w Firmie

### Część 1: Metody Szacowania i Ewaluacji Ryzyka

- **\*\*Procedury Obsługi Ryzyka:\*** Jak zarządzać ryzykiem w firmie.

## Moduł 6: Kryzys

### Część 1: PR i Komunikacja w Kryzysie

- **\*\*Jak Zachowywać się Asertywnie w Sytuacjach Kryzysowych\*\***

### Część 2: Konferencja Prasowa – Materiały „dla Prasy”

- **\*\*Jak Przygotowywać Materiały\*\*** Informacje, newsy, notatki prasowe.

## Moduł 7: Wizerunek firmy

### Część 1: Znaczenie Kolorystyki w Kampanii Reklamowej

- **\*\*Psychologia Kolorów:\*** Jak dobrać kolory do kampanii reklamowej.

### Część 2: Opracowanie Logo Firmy

- **Projektowanie Logo:** Kluczowe elementy skutecznego logo.

- **Nazwa Firmy:** Znaczenie nazwy na rynku.

### Część 3: Działania Promocyjne Firmy

- **Wybór Kanału Dystrybucji i Promocji:** Jak wybrać odpowiednie kanały dla skutecznej promocji.

### Część 4: Budowa Profesjonalnej Strony Internetowej

- **Elementy Strony:** Co powinna zawierać profesjonalna strona firmy.

- **Oddziaływanie Podprogowe i Formatowanie Tekstu:** Jak formatowanie wpływa na skuteczność materiałów reklamowych.

## Moduł 8: Standardy Firmy

### Część 1: Standardy i Normy Obowiązujące w Firmie

- **Wewnętrzne Normy:** Standardy zachowań i procedur w firmie.

### Część 2: Spójność Materiałów Reklamowych

- **Jednolita Identyfikacja Wizualna:** Jak zapewnić spójność materiałów reklamowych.

### Część 3: Normy Pisania Korespondencji

- **Korespondencja Listowna i Elektroniczna:** Normy i zasady pisania korespondencji.

### Część 4: Wizerunek Pracowników

- **Profesjonalizm Pracowników:** Jak budować profesjonalny wizerunek pracowników firmy.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 13</b> Moduł 1: Public Relations zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz firmy	Joanna Niczyporuk	20-09-2024	08:00	09:30	01:30
<b>2 z 13</b> Moduł 2: Skuteczna Komunikacja w Organizacji oraz w Kontaktach z Klientami/Partne rami	Joanna Niczyporuk	20-09-2024	09:30	11:00	01:30
<b>3 z 13</b> Przerwa	Joanna Niczyporuk	20-09-2024	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>4 z 13</b> Moduł 3: Marka i Wizerunek – Budowanie w Oparciu o Twórcze Techniki	Joanna Niczyporuk	20-09-2024	11:15	12:45	01:30
<b>5 z 13</b> Przerwa	Joanna Niczyporuk	20-09-2024	12:45	13:00	00:15
<b>6 z 13</b> Moduł 4: Konflikty	Joanna Niczyporuk	20-09-2024	13:00	15:15	02:15
<b>7 z 13</b> Moduł 5: Ryzyko i Zarządzanie Ryzykiem w Firmie	Joanna Niczyporuk	30-09-2024	08:00	09:30	01:30
<b>8 z 13</b> Moduł 6: Kryzys	Joanna Niczyporuk	30-09-2024	09:30	11:00	01:30
<b>9 z 13</b> Przerwa	Joanna Niczyporuk	30-09-2024	11:00	11:15	00:15
<b>10 z 13</b> Moduł 7: Wizerunek firmy	Joanna Niczyporuk	30-09-2024	11:15	13:30	02:15
<b>11 z 13</b> Przerwa	Joanna Niczyporuk	30-09-2024	13:30	13:45	00:15
<b>12 z 13</b> Moduł 8: Standardy Firmy	Joanna Niczyporuk	30-09-2024	13:45	15:15	01:30
<b>13 z 13</b> Test wiedzy	-	30-09-2024	15:15	15:30	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 400,00 PLN

---

**Koszt osobogodziny brutto**

133,33 PLN

---

**Koszt osobogodziny netto**

133,33 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 Reiffeisen, 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 18 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 2400,00 PLN Koszt przypadający na 1 uczestnika netto 2400,00 PLN Koszt osobogodziny brutto 133,33 PLN Koszt osobogodziny netto 133,33 PLN Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć - wypełnienie testu na zakończenie zajęć.

# Adres

ul. Lubelska 9  
23-100 Bychawa  
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