



PERFECTA Anna
Miastkowska



**„Budowanie Marki Osobistej w dobie
cyfryzacji z wykorzystaniem narzędzi
cyfrowych i sztucznej inteligencji”.
Szkolenie w formie zdalnej w czasie
rzeczywistym.**

Numer usługi 2025/02/03/148838/2538220

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 02.06.2025 do 04.06.2025

4 000,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

166,67 PLN brutto/h

166,67 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób zarządzających i pracujących w przedsiębiorstwach chcących podnieść swoje kompetencje w zakresie skutecznego i świadomego budowania własnej marki osobistej z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych i sztucznej inteligencji.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	26-05-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	24
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik zdobędzie praktyczną wiedzę jak skutecznie budować markę osobistą mając do dyspozycji różnorodne kanały, narzędzia i media cyfrowe w tym narzędzia sztucznej inteligencji do efektywnego budowania i zarządzania Marką

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Opisuje zakres zasad, metod i narzędzi budowania marki osobistej	Definiuje czym jest marka osobista.	Test teoretyczny
	Rozróżnia kluczowe obszary mające wpływ na świadome budowanie marki osobistej.	Test teoretyczny
	Rozróżnia i charakteryzuje metody oraz tradycyjne i cyfrowe narzędzia do budowania marki osobistej.	Test teoretyczny
Tworzy strategię komunikacji oraz poszczególnych działań marki odpowiednio do swojej marki osobistej.	Stosuje najbardziej popularne strategie budowania marki osobistej z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych pomocnych w tym procesie.	Test teoretyczny
	Wymienia zasady i etapy tworzenia strategii komunikacji marki.	Test teoretyczny
	Planuje i wdraża działania w strategii.	Test teoretyczny
Wymienia cechy klienta docelowego	Definiuje docelowy rynek.	Test teoretyczny
	Określa odbiorcę jako klienta docelowego.	Test teoretyczny
	Określa różnice pomiędzy poszczególnymi grupami odbiorców i ich sposobem komunikacji oraz zachowaniach.	Test teoretyczny
Stosuje analizę działalności własnej marki i otoczenia	Tworzy analizę własnych zasobów na podstawie analizy SWOT	Test teoretyczny
	Tworzy analizę konkurencji w celu stworzenia odpowiedniej strategii marki osobistej	Test teoretyczny
	Stosuje ocenę efektywności własnych działań w zakresie budowania marki.	Test teoretyczny
	Planuje działania w strategii w zależności od sytuacji i potrzeby.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje właściwą komunikację do odbiorców świadomie tworząc angażujące treści.	Określa odpowiednie media cyfrowe tj. media społecznościowe oraz kanały komunikacji zgodnie z przygotowaną dla siebie strategią marki personalnej oraz posiadanymi zasobami	Test teoretyczny
	Stosuje odpowiednie treści dopasowane do swojej grupy odbiorców dla budowania własnej marki osobistej	Test teoretyczny
	Wymienia kanały i media celem skutecznego dotarcia do klienta.	Test teoretyczny
Definiuje budowanie marki osobistej wg wyznaczonych kryteriów	Określa cele marki i własnych działań.	Test teoretyczny
	Rozróżnia działania taktyczne i operacyjne w strategii marki osobistej.	Test teoretyczny
	Stosuje zaplanowane działania wokół własnej marki osobistej	Test teoretyczny
Stosuje narzędzia cyfrowe w tym sztucznej inteligencji w procesie i w celu budowania własnej marki osobistej.	Tworzy content treści pisanych dzięki OpenAI i innym narzędziom.	Test teoretyczny
	Planuje, dobiera, tworzy różnorodne materiały graficzne w narzędziach sztucznej inteligencji w zakresie promocji własnej marki.	Test teoretyczny
	Tworzy różnorodne materiały graficzne i tekstowe w zakresie budowania własnej marki.	Test teoretyczny
	Stosuje różnorodne narzędzia m.in. Miro pomocne w budowaniu personal branding.	Test teoretyczny
	Tworzy i obsługuje narzędzia Google tj. Moja Firma w Google do budowania własnej marki.	Test teoretyczny
Planuje efektywność i ocenia skuteczność działań w budowaniu marki osobistej.	Stosuje wskaźniki efektywności stosowane do oceny działań w obszarze marki personalnej.	Test teoretyczny
Reaguje na sytuacje kryzysowe w procesie budowania marki osobistej.	Trafnie ocenia pojawiające się zagrożenia i kryzysy w budowaniu marki osobistej.	Test teoretyczny
	Reaguje na sytuacje kryzysowe dobierając odpowiednie rozwiązania.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

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

Dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Szkolenie teoretyczno - praktyczne w formie zdalnej w czasie rzeczywistym obejmuje nabycie wiedzy i doskonalenie umiejętności praktycznych w obszarach:

1. Czym jest marka osobista - definicja i na przykładach silnych marek. Jak ją kreować w dobie cyfryzacji. Rola różnorodnych mediów cyfrowych w tym wizytówka Google.
2. Co wpływa na budowanie silnej marki osobistej?
3. Rodzaje aktywności i działań w personal branding oraz korzyści jej wdrożenia.
4. Cele budowania marki osobistej oraz jakie są kluczowe elementy personal branding mające wpływ na strategię budowania marki osobistej. rozpoznawalność marki.
5. Jaki wizerunek kreujemy? Identyfikacja wizualna w personal branding.
6. Określanie grupy docelowej. Znaczenie Buyer Persony w kontekście budowania marki osobistej.
7. Jak komunikować się z klientem i budować markę personalną wykorzystując różnorodność mediów i kanałów cyfrowych. Wybór odpowiednich kanałów komunikacji.
8. Budowanie strategii komunikacji marki w personal branding z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych (MIRO) .
9. Analiza strategiczna i strategia marki czyli co decyduje o tym, że jedne marki są znane a inne nie. Zasady budowania i skuteczna realizacja strategii marki Osobistej.
10. Jak budować wartościowy i angażujący content z wykorzystaniem możliwości cyfryzacji. Tworzenie treści z Open AI. Wykorzystanie Canvy jako cyfrowego narzędzia tworzenia wartościowego contentu
11. Narzędzia sztucznej inteligencji pomocne w tworzeniu i realizacji skutecznej strategii. Open AI, Dallie 2 i inne wybrane narzędzia AI.
12. Jakie kompetencje wzmacniać celem skutecznej promocji własnej marki. Ryzyka w świecie cyfrowym. Zarządzanie wizerunkiem.
13. Radzenie sobie z trudnościami. Jakich błędów unikać. Jak oceniać i skalować efektywne działania wykorzystując cyfrowe media społecznościowe oraz dostępne narzędzia.
14. Walidacja. Zakończenie szkolenia

Szkolenie w formie zdalnej w czasie rzeczywistym trwa 24 godziny zegarowe, każda godzina to 60 minut. Przerwy oraz walidacja wliczają się do czasu trwania usługi.

Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 10 osób. Od uczestników wymagany jest dostęp do Internetu oraz komputera lub innego sprzętu przenośnego z dostępem do internetu z mikrofonem i głośnikiem oraz wideo. Podczas prowadzenia zajęć nie jest wymagane stałe korzystanie z wideo i mikrofonu przez uczestników, wymagane jest w zakresie niezbędnym i umożliwiającym niezakłócające prowadzenie zajęć w grupie oraz komunikację z uczestnikami i trenerem.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Czym jest marka osobista definicja i na przykładach silnych marek. Jak ją kreować w dobie cyfryzacji. Rola różnorodnych mediów cyfrowych w tym wizytówka Google. Współdzielenie ekranu i prezentacja	Anna Miastkowska	02-06-2025	08:00	11:00	03:00
2 z 19 Przerwa kawowa	Anna Miastkowska	02-06-2025	11:00	11:15	00:15
3 z 19 Co wpływa na budowanie silnej marki osobistej? Współdzielenie ekranu i prezentacja.	Anna Miastkowska	02-06-2025	11:15	13:00	01:45
4 z 19 Przerwa lunch	Anna Miastkowska	02-06-2025	13:00	13:30	00:30
5 z 19 Rodzaje aktywności i działań w personal brandingu oraz korzyści jej wdrożenia. Współdzielenie ekranu i prezentacja	Anna Miastkowska	02-06-2025	13:30	15:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 19 Cele budowania marki osobistej oraz jakie są kluczowe elementy personal branding mające wpływ na strategię budowania marki osobistej. rozpoznawalność marki. Współdzielenie ekranu i prezentacja	Anna Miastkowska	02-06-2025	15:00	16:00	01:00
7 z 19 Jaki wizerunek kreujemy? Identyfikacja wizualna w personal branding. Współdzielenie ekranu i prezentacja	Anna Miastkowska	03-06-2025	08:00	11:00	03:00
8 z 19 Przerwa kawowa	Anna Miastkowska	03-06-2025	11:00	11:15	00:15
9 z 19 Określanie grupy docelowej. Znaczenie Buyer Persony w kontekście budowania marki osobistej. Współdzielenie ekranu i prezentacja.	Anna Miastkowska	03-06-2025	11:15	13:00	01:45
10 z 19 Przerwa lunch	Anna Miastkowska	03-06-2025	13:00	13:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 19 Jak komunikować się z klientem i budować markę personalną wykorzystując różnorodność mediów i kanałów cyfrowych. Wybór odpowiednich kanałów komunikacji. Współdzielenie ekranu i prezentacja.	Anna Miastkowska	03-06-2025	13:15	15:00	01:45
12 z 19 Budowanie strategii komunikacji marki w personal branding z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych (MIRO) . Współdzielenie ekranu i prezentacja.	Anna Miastkowska	03-06-2025	15:00	16:00	01:00
13 z 19 Jak budować wartościowy i angażujący content z wykorzystaniem możliwości cyfryzacji. Tworzenie treści z Open AI. Wykorzystanie Canvy jako cyfrowego narzędzia tworzenia wartościowego contentu	Anna Miastkowska	04-06-2025	08:00	11:00	03:00
14 z 19 Przerwa kawowa	Anna Miastkowska	04-06-2025	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 19 Narzędzia sztucznej inteligencji pomocne w tworzeniu i realizacji skutecznej strategii. Open AI, Dallie 2 i inne narzędzia AI	Anna Miastkowska	04-06-2025	11:15	13:00	01:45
16 z 19 Przerwa lunch	Anna Miastkowska	04-06-2025	13:00	13:30	00:30
17 z 19 Jakie kompetencje wzmocnić celem skutecznej promocji własnej marki. Ryzyka w świecie cyfrowym. Zarządzanie wizerunkiem. Współdzielenie ekranu i prezentacja.	Anna Miastkowska	04-06-2025	13:30	14:00	00:30
18 z 19 Radzenie sobie z trudnościami. Jakich błędów unikać. Jak oceniać i skalować efektywne działania wykorzystując cyfrowe media oraz dostępne narzędzia. Współdzielenie ekranu i prezentacja.	Anna Miastkowska	04-06-2025	14:00	15:30	01:30
19 z 19 Walidacja. Zakończenie szkolenia	-	04-06-2025	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	166,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	166,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Miastkowska

Anna Miastkowska to wieloletni menedżer sprzedaży, trener biznesu a przede wszystkim praktyk. Jest absolwentką Studiów Podyplomowych MBA WSFiZ w Białymstoku, członek Business Club MBA. Jest Laureatką Głównej Nagrody konkursu dla sił sprzedaży PNSA w Kategorii Zespół Sprzedaży Roku. Ma wieloletnie doświadczenie w budowaniu i prowadzeniu wielu zespołów handlowych, rozwoju sprzedaży, wdrażaniu i realizacji procesów i strategii. Specjalizuje się w doradztwie i szkoleniach z zakresu budowania Budowania Marki Osobistej, Strategii Sprzedaży, Procesów Sprzedaży, zarządzania przedsiębiorstwem, budowania personal i employer branding. Prowadzi szkolenia w zakresie budowania marki osobistej a także rozwoju kompetencji osobistych tj. motywacja, zarządzanie sobą w czasie, planowanie, budowanie wizerunku, reklamy. Podczas szkoleń i doradztwa dzieli się swoim blisko dwudziestoletnim doświadczeniem w pracy w budowaniu zespołów, budowaniu wizerunku własnego oraz wizerunku pracodawcy, wykorzystania narzędzi cyfrowych i sztucznej inteligencji zarówno w rynku B2B i B2C w dużych korporacyjnych jak i małych przedsiębiorstwach. W ostatnich 24 miesiącach od rozpoczęcia usługi przeprowadziła szkolenia w danym zakresie tematycznym w liczbie powyżej 120 godzin.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas szkolenia udostępniona będzie prezentacja, ćwiczenia realizowane z wykorzystaniem Work Booka w wersji elektronicznej, case study, analiza przypadku, scenki, quizy, przykłady.

1 godzina usługi szkoleniowej to 60 min.

Usługa zwolniona jest ze stawki VAT na podstawie par. 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatków i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień, w przypadku gdy udział w usłudze jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych.

Informacje dodatkowe

Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w zajęciach usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu .

1 godzina rozliczeniowa = 60 minut

Szkolenie trwa 24 godziny zegarowe

Przerwy wliczają się do czasu trwania usługi.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.

Cena usługi rozwojowej nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności koszty środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, koszty dojazdu i zakwaterowania.

Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług.

Warunki techniczne

1. Szkolenie prowadzone będzie poprzez **platformę TEAMS**

W celu prawidłowego i pełnego korzystania ze szkolenia, Uczestnik powinien dysponować:

urządzeniem mającym dostęp do sieci Internet (komputer, smartfon, tablet),

zdolnym do odbioru i przekazu dźwięku (głośniki, słuchawki, mikrofon), przeglądarką Windows: Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+,Mac: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+,kamerką internetową.

2. Minimalna wymagana szybkość połączenia internetowego w celu korzystania z webinarów wynosi 2 Mb/s (zalecane połączenie szerokopasmowe).

3. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed szkoleniem oraz wpisanie imienia i nazwiska w oknie logowania.

4. Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług.

5.Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

Kontakt



Anna Miastkowska

E-mail kontakt@annamiastkowska.pl

Telefon (+48) 500 100 154