



Logo RP PROFIT
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNO
ŚCIĄ

RP PROFIT SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



Ty jako Marka: Od efektywności do rozpoznawalności

Numer usługi 2025/04/18/168216/2698387

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 65 h

📅 12.07.2025 do 20.07.2025

7 995,00 PLN brutto

6 500,00 PLN netto

123,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	• Indywidualni uczestnicy chcący rozwijać umiejętności interpersonalne • Kadra zarządzająca i liderzy zespołów • Pracownicy i zespoły projektowe • Pracownicy działów HR • Specjaliści ds. sprzedaży i obsługi klienta • Przedsiębiorcy i właściciele firm • Specjaliści ds. komunikacji • Trenerzy i konsultanci • Nauczyciele i pedagodzy • Studenci i uczniowie
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	09-07-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	65
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

Cel

Cel edukacyjny

- Zwiększenie osobistej produktywności i efektywności
- Opanowanie zasad skutecznego zarządzania czasem
- Eliminacja mentalnego przeciążenia i rozproszeń
- Zastosowanie technik i narzędzi wyznaczania celów
- Identyfikowanie i unikanie najczęstszych błędów przy wyznaczaniu celów
- Identyfikowanie kluczowych zadań
- Budowanie silnej i spójnej marki osobistej
- Zidentyfikowanie wyróżników i wartości marki
- Doprecyzowanie grupy docelowej i stylu komunikacji
- Opracowanie strategii publikacji i planu działań online

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Efektywne zarządzanie czasem i zadaniami.	Uczestnik potrafi definiować kluczowe zadania używając reguły 80/20.	Test teoretyczny
	Uczestnik potrafi priorytetyzować zadania używając matrycy Eisenhowera.	Test teoretyczny
	Uczestnik potrafi rozpoznać i nazwać najczęstsze pułapki obniżające wydajność pracy.	Test teoretyczny
	Uczestnik potrafi poprawnie definiować cele używając metody SMART.	Test teoretyczny
Znajomość technik wyznaczania celów.	Uczestnik potrafi używać koła życia, mapy marzeń oraz technik synchronizowania się z celem.	Test teoretyczny
Ustalanie grup docelowych.	Uczestnik umie określać grupy docelowe.	Test teoretyczny
Znajomość działania algorytmów.	Uczestnik zna mechanizmy działania algorytmów i potrafi zwiększyć widoczność marki online.	Test teoretyczny
Tworzenie angażujących treści.	Uczestnik potrafi pozyskiwać inspiracje do tworzenia treści oraz formułować angażujące teksty i oferty sprzedażowe.	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

CZĘŚĆ 1: Fundamenty Produktywności i Zarządzania Czasem

Czym jest produktywność i jak ją mierzyć

Techniki redukcji przeciążenia mentalnego

Potęga dźwigni i zasada 80/20 w praktyce

Jedno krytyczne zadanie dziennie

Planowanie wsteczne i zarządzanie priorytetami

Mówienie „nie” jako narzędzie zwiększania skuteczności

CZĘŚĆ 2: Narzędzia i Strategie Codziennego Działania

Zwiększanie produktywności prostymi działaniami

Matryca Eisenhowera i praca z listą zadań

Dlaczego multitasking nie działa i jak łączyć zadania

Perfekcjonizm, dyscyplina i nawyki efektywności

Automatyzacja, zarządzanie małymi decyzjami i e-mailami

Delegowanie zadań i zarządzanie zasobami

CZĘŚĆ 3: Wyznaczanie Celów i Budowa Wizji

Wprowadzenie do tematu celów i obalanie mitów

Najczęstsze błędy w wyznaczaniu celów

Model AUS – dlaczego cele działają

Horyzonty czasowe i koło życia

Tworzenie inspirującej wizji i mapa marzeń

Teoria odwróconego „U” i metoda SMART

CZĘŚĆ 4: Planowanie i Praca z Przekonaniami

4 pytania kartezjańskie – analiza celów

Określanie dostępnych zasobów i barier

Budowanie systemu nagradzania i motywacji

Prawo refleksji jako element planowania

Radzenie sobie z wyzwaniami w drodze do celu

Test wiedzy – podsumowanie bloku o celach

CZĘŚĆ 5: Marka Osobista i Strategia Widoczności

Dlaczego warto budować markę osobistą

Wyróżniki, wartości i spójny przekaz marki

Określenie grupy docelowej i jej potrzeb

Dobór kanałów komunikacji: FB, IG, LinkedIn, YouTube

Budowanie wizerunku profesjonalisty w sieci

Zasady systematycznego publikowania

CZĘŚĆ 6: Widoczność Online i Content Strategia

Co, jak i ile publikować, by angażować

Zasada „dawaj więcej niż prosisz”

Błędy w komunikacji marki w social media

Źródła inspiracji i sposoby tworzenia treści

Tworzenie ofert, tekstów i języka korzyści

Przyciąganie odbiorców i budowanie zasięgu

CZĘŚĆ 7: Algorytmy, Relacje i Wdrożenie

Jak działają algorytmy i jak je wspierać

Typy sygnałów wpływające na widoczność

Stopniowanie relacji: od obserwatora do klienta

Tworzenie 30-dniowego content planu

Test wiedzy – podsumowanie części marki osobistej

Zamknięcie szkolenia i plan wdrożeniowy

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 65

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 65 Czym jest produktywność?	Wojciech Paciorek	12-07-2025	09:00	10:00	01:00
2 z 65 Jak pozbyć się przeładowania w naszej głowie?	Wojciech Paciorek	12-07-2025	10:00	11:00	01:00
3 z 65 Potęga dźwigni.	Wojciech Paciorek	12-07-2025	11:00	12:00	01:00
4 z 65 PRZERWA	Wojciech Paciorek	12-07-2025	12:00	12:15	00:15
5 z 65 Zasada 80/20 i jej zastosowanie w praktyce.	Wojciech Paciorek	12-07-2025	12:15	14:00	01:45
6 z 65 Jedno krytyczne zadanie na dzień.	Wojciech Paciorek	12-07-2025	14:00	14:45	00:45
7 z 65 PRZERWA	Wojciech Paciorek	12-07-2025	14:45	15:15	00:30
8 z 65 Planowanie wsteczne.	Wojciech Paciorek	12-07-2025	15:15	17:30	02:15
9 z 65 PRZERWA	Wojciech Paciorek	12-07-2025	17:30	17:45	00:15
10 z 65 Jak mówienie nie zwiększa Twoją produktywność.	Wojciech Paciorek	12-07-2025	17:45	18:30	00:45
11 z 65 Jak zwiększyć swoją produktywność - proste działania.	Wojciech Paciorek	12-07-2025	18:30	19:00	00:30
12 z 65 Matryca Eisenhower.	Wojciech Paciorek	13-07-2025	09:00	11:30	02:30
13 z 65 PRZERWA	Wojciech Paciorek	13-07-2025	11:30	11:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 65 Jak pracować z lista zadań.	Wojciech Paciorek	13-07-2025	11:45	13:15	01:30
15 z 65 Dlaczego MultiTasking nie działa?	Wojciech Paciorek	13-07-2025	13:15	14:45	01:30
16 z 65 PRZERWA	Wojciech Paciorek	13-07-2025	14:45	15:15	00:30
17 z 65 Jak poprawnie łączyć zadania?	Wojciech Paciorek	13-07-2025	15:15	16:15	01:00
18 z 65 Perfekcjonizm i dyscyplina.	Wojciech Paciorek	13-07-2025	16:15	16:45	00:30
19 z 65 Email i automatyzacja.	Wojciech Paciorek	13-07-2025	16:45	17:45	01:00
20 z 65 PRZERWA	Wojciech Paciorek	13-07-2025	17:45	18:00	00:15
21 z 65 Delegowanie zadań.	Wojciech Paciorek	13-07-2025	18:00	18:30	00:30
22 z 65 TEST TEORETYCZNY	-	13-07-2025	18:30	19:00	00:30
23 z 65 Wprowadzenie do wyznaczania celów: największe mity.	Wojciech Paciorek	14-07-2025	15:00	16:00	01:00
24 z 65 Błędy w wyznaczaniu celów	Wojciech Paciorek	14-07-2025	16:00	17:20	01:20
25 z 65 PRZERWA	Wojciech Paciorek	14-07-2025	17:20	17:40	00:20
26 z 65 Co to jest AUS i dlaczego wyznaczanie celów działa?	Wojciech Paciorek	14-07-2025	17:40	19:00	01:20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
27 z 65 Horyzonty czasowe w określaniu celów.	Wojciech Paciorek	14-07-2025	19:00	20:00	01:00
28 z 65 Koło życia.	Wojciech Paciorek	15-07-2025	15:00	17:30	02:30
29 z 65 PRZERWA	Wojciech Paciorek	15-07-2025	17:30	17:50	00:20
30 z 65 Czym jest wizja?	Wojciech Paciorek	15-07-2025	17:50	20:00	02:10
31 z 65 Teoria odwróconego „U”	Wojciech Paciorek	16-07-2025	15:00	17:30	02:30
32 z 65 PRZERWA	Wojciech Paciorek	16-07-2025	17:30	17:50	00:20
33 z 65 Mapa marzeń.	Wojciech Paciorek	16-07-2025	17:50	20:00	02:10
34 z 65 Metoda SMART	Wojciech Paciorek	17-07-2025	15:00	17:30	02:30
35 z 65 PRZERWA	Wojciech Paciorek	17-07-2025	17:30	17:50	00:20
36 z 65 4 pytania kartezyjskie.	Wojciech Paciorek	17-07-2025	17:50	19:00	01:10
37 z 65 Określenie zasobów.	Wojciech Paciorek	17-07-2025	19:00	20:00	01:00
38 z 65 Element nagradzania.	Wojciech Paciorek	18-07-2025	15:00	16:00	01:00
39 z 65 Prawo Refleksji.	Wojciech Paciorek	18-07-2025	16:00	17:30	01:30
40 z 65 PRZERWA	Wojciech Paciorek	18-07-2025	17:30	17:50	00:20
41 z 65 Jak radzić sobie z wyzwaniami w drodze do celu?	Wojciech Paciorek	18-07-2025	17:50	19:00	01:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
42 z 65 TEST TEORETYCZNY	-	18-07-2025	19:00	20:00	01:00
43 z 65 Dlaczego warto budować Markę?	Wojciech Paciorek	19-07-2025	09:00	10:30	01:30
44 z 65 Wyróżniki Twojej marki.	Wojciech Paciorek	19-07-2025	10:30	12:00	01:30
45 z 65 PRZERWA	Wojciech Paciorek	19-07-2025	12:00	12:15	00:15
46 z 65 Wartości marki i główny przekaz	Wojciech Paciorek	19-07-2025	12:15	13:00	00:45
47 z 65 Idealna grupa docelowa	Wojciech Paciorek	19-07-2025	13:00	14:45	01:45
48 z 65 PRZERWA OBIADOWA	Wojciech Paciorek	19-07-2025	14:45	15:15	00:30
49 z 65 Wybór kanałów komunikacji (FB, IG, LinkedIn, YT)	Wojciech Paciorek	19-07-2025	15:15	16:00	00:45
50 z 65 Budowanie wizerunku profesjonalisty	Wojciech Paciorek	19-07-2025	16:00	17:30	01:30
51 z 65 PRZERWA	Wojciech Paciorek	19-07-2025	17:30	17:45	00:15
52 z 65 Co, jak i ile publikować?	Wojciech Paciorek	19-07-2025	17:45	18:30	00:45
53 z 65 Dawaj więcej niż prosisz	Wojciech Paciorek	19-07-2025	18:30	19:00	00:30
54 z 65 Jak (nie)budować swojej marki w sieci	Wojciech Paciorek	20-07-2025	09:00	09:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
55 z 65 Skąd czerpać inspiracje?	Wojciech Paciorek	20-07-2025	09:30	10:30	01:00
56 z 65 Tworzenie tekstów i ofert	Wojciech Paciorek	20-07-2025	10:30	12:30	02:00
57 z 65 PRZERWA	Wojciech Paciorek	20-07-2025	12:30	12:45	00:15
58 z 65 Sposoby przyciągania nowych odbiorców	Wojciech Paciorek	20-07-2025	12:45	13:45	01:00
59 z 65 Typy sygnałów wpływających na ranking	Wojciech Paciorek	20-07-2025	13:45	14:30	00:45
60 z 65 PRZERWA OBIADOWA	Wojciech Paciorek	20-07-2025	14:30	15:00	00:30
61 z 65 Jak działać, aby algorytmy Cię polubiły?	Wojciech Paciorek	20-07-2025	15:00	15:30	00:30
62 z 65 Stopniowanie relacji	Wojciech Paciorek	20-07-2025	15:30	17:00	01:30
63 z 65 Twój content plan na 30 dni	Wojciech Paciorek	20-07-2025	17:00	17:30	00:30
64 z 65 TEST TEORETYCZNY	-	20-07-2025	17:30	18:15	00:45
65 z 65 Podsumowanie szkolenia	Wojciech Paciorek	20-07-2025	18:15	19:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 995,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	123,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Wojciech Paciorek

Wybitny profesjonalista z imponującym zestawem certyfikatów i osiągnięć, które potwierdzają jego kompetencje i doświadczenie. Jest Certyfikowanym Trenerem i Coachem John Maxwell Team, co świadczy o jego zaawansowanych umiejętnościach w zakresie przywództwa i rozwoju osobistego, zgodnych z filozofią jednego z najbardziej cenionych liderów myśli przywódczej na świecie. Ponadto, ukończył prestiżową Szkołę Świadomych Liderów LAT pod przewodnictwem Beaty Kapcewicz.

Jest również Certyfikowanym Trenerem Modelu DISC, co oznacza, że posiada zaawansowaną wiedzę i umiejętności w zakresie analizy zachowań i stylów komunikacji, co pozwala mu efektywnie wspierać rozwój zespołów i jednostek w różnych kontekstach biznesowych i życiowych.

Przedsiębiorca z kilkunastoletnim doświadczeniem w budowaniu i szkoleniu zespołów sprzedażowych w 13 krajach. Łączy wiedzę teoretyczną z praktycznym doświadczeniem, co czyni go niezwykle wartościowym przewodnikiem w rozwoju. Jego wszechstronne podejście, oraz międzynarodowe doświadczenie przekłada się na zdolność do prowadzenia szkoleń w zróżnicowanych środowiskach kulturowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Komplet materiałów w formacie pdf przesłany elektronicznie.

Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych z funduszy europejskich warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora który udziela dofinansowania.

Informacje dodatkowe

Usługa będzie podlegała zw. z podatku VAT jeżeli będzie finansowana w min. 70% ze środków publicznych (§ 3 ust.1 pkt 14 Rozp. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług).

Warunki techniczne

Szkolenie będzie prowadzone na platformie ZOOM. Uczestnik otrzyma link i hasło do zalogowania się.

Wymagany jest dostęp do komputera lub laptopa z kamerą, mikrofonem i głośnikami, sieci wifi lub internetu przewodowego:

1. Komputer lub urządzenie mobilne – w przypadku urządzenia mobilnego można pobrać odpowiednią aplikację „ZOOM” ze sklepu Google Play lub AppStore.
2. Szerokopasmowe połączenie z internetem.
3. Wymagania sprzętowe - procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy), 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej).
4. Mikrofon zewnętrzny lub mikrofon wbudowany w urządzeniu oraz głośniki zewnętrzne lub wbudowane w urządzeniu.

Kontakt



Wojciech Paciorek

E-mail wojciech.paciorek@gmail.com

Telefon (+48) 727 909 709