



Wertui spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością



Od zera do milionera – zaplanuj swoją ścieżkę zawodową w 1 dzień - szkolenie

Numer usługi 2025/04/30/25527/2719304

📍 Busko-Zdrój / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 11 h

📅 21.07.2025 do 21.07.2025

2 000,00 PLN brutto

2 000,00 PLN netto

181,82 PLN brutto/h

181,82 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, pracownicy, którzy chcą zaplanować lub zmienić swoją ścieżkę zawodową.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	20-07-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	11
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego planowania kariery zawodowej z wykorzystaniem sztucznej inteligencji oraz innych dostępnych narzędzi rozwojowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1. Posługuje się wiedzą dotyczącą wdrożenia o planowania kariery zawodowej z wykorzystaniem sztucznej inteligencji oraz innych dostępnych narzędzi rozwojowych.	-charakteryzuje test MBTI	Test teoretyczny
	-charakteryzuje 4 style zachowania i komunikacji	Test teoretyczny
	-omawia techniki zarządzania sobą w czasie	Test teoretyczny
2. Planuje karierę zawodową z wykorzystaniem sztucznej inteligencji oraz innych dostępnych narzędzi rozwojowych.	-omawia narzędzia wspierające planowanie kariery zawodowej	Test teoretyczny
	-dobiera poznane narzędzia do uporządkowania pracy w swojej firmie	Test teoretyczny
	-wykorzystuje narzędzia sztucznej inteligencji oraz innych dostępnych narzędzi rozwojowych.	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, dokument potwierdzający kompetencję 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?

Tak, walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria weryfikacji

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

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i walidacji

Program

Organizacja przerw i liczba godzin szkolenia:

- Szkolenie stacjonarne - trwa 11 godzin dydaktycznych.
- Szkolenie liczone jest w godzinach dydaktycznych - 1h=45 min
- przerwy wliczają się do czasu trwania szkolenia.

Warunki niezbędne do osiągnięcia celu usługi:

- Szkolenie adresowane do właścicieli firm, pracownicy, którzy chcą skutecznie wykorzystać dostępne narzędzia technologiczne do usprawnienia swojej pracy oraz poprawy wyników w zakresie marketingu
- Aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie celu konieczne jest wykonanie ćwiczeń wskazanych przez trenera.

Warunki organizacyjne:

- Usługa będzie realizowana w formie wykładu oraz praktycznych ćwiczeń na laptopie.
- Każdy uczestnik pracuje przy swoim stanowisku (laptop).

Proces przeprowadzenia walidacji

- Walidacja efektów usługi odbędzie się z wykorzystaniem testu cyfrowego.

Program szkolenia

1: POZNAJ SIEBIE I ZBUDUJ FUNDAMENT

- Autoanaliza – Twoje mocne strony, wartości, predyspozycje
- Testy osobowości i kompetencji - omówienie (Gallup, MBTI, DISC)
- Wykonanie testu MBTI i omówienie profili osobowości
- Praca z przekonaniami – blokady, które trzeba przełamać
- Jak wyznaczać cele zawodowe i finansowe z wykorzystaniem narzędzi chat GPT, tablica Miro, vision board

2: UMIEJĘTNOŚCI PRZYSZŁOŚCI

- Kluczowe kompetencje XXI wieku
- Szybka diagnoza Twojego stylu zachowania i komunikacji-Test 4 kolorów
- Wykonanie testu 4 kolorów i omówienie własnego stylu zachowania i komunikacji
- Skuteczna autoprezentacja i networking: jak mówić o sobie w 60 sekund
- 10 technik zarządzanie sobą w czasie i organizacja pracy

3: ŚCIEŻKI KARIERY – ETAT, FREELANCE, WŁASNY BIZNES

- Jak wygląda praca na etacie, na zlecenie i na własny rachunek
- Plusy i minusy różnych form zatrudnienia
- Jak zdobyć pierwszą pracę i doświadczenie
- Personal branding i obecność online (LinkedIn, portfolio, social media)
- CV i list motywacyjny które "sprzedają"
- Przydatne narzędzia do stworzenia CV i listu motywacyjnego

4: FINANSE POCZĄTKUJĄCEGO MILIONERA

- Finanse osobiste: budżet, oszczędzanie, inwestowanie
- Skąd się biorą miliony? Przykłady realnych ścieżek
- Inwestowanie w siebie: książki, kursy, doświadczenia
- Wykonanie i omówienie wyników testu "Strategia Milionera"

5: TWOJA DROGA – PLAN NA NAJBLIŻSZY ROK

- Tworzenie mapy celów na najbliższy rok
- Plan kariery / rozwoju / budowania majątku
- Jak mierzyć postępy i dostosowywać kierunek

- Budowanie sieci kontaktów i mentorów
- Codzienne nawyki ludzi sukcesu
- Przegląd narzędzi wspierających rozwój osobisty i zawodowy

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 Cześć teoretyczna: POZNAJ SIEBIE I ZBUDUJ FUNDAMENT, UMIEJĘTNOŚCI PRZYSZŁOŚCI, ŚCIEŻKI KARIERY – ETAT, FREELANCE, WŁASNY BIZNES, FINANSE POCZĄTKUJĄCE GO MILIONERA, TWOJA DROGA – PLAN NA NAJBLIŻSZY ROK	Łukasz Kaplita	21-07-2025	09:00	13:00	04:00
2 z 4 Przerwa	Łukasz Kaplita	21-07-2025	13:00	13:30	00:30
3 z 4 Cześć praktyczna: POZNAJ SIEBIE I ZBUDUJ FUNDAMENT, UMIEJĘTNOŚCI PRZYSZŁOŚCI, ŚCIEŻKI KARIERY – ETAT, FREELANCE, WŁASNY BIZNES, FINANSE POCZĄTKUJĄCE GO MILIONERA, TWOJA DROGA – PLAN NA NAJBLIŻSZY ROK	Łukasz Kaplita	21-07-2025	13:30	16:45	03:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 4 Walidacja: test wykonany za pomocą narzędzi cyfrowych	Łukasz Kaplita	21-07-2025	16:45	17:15	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	181,82 PLN
Koszt osobogodziny netto	181,82 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Kaplita

Sprzedaż, reklama, marketing internetowy, negocjacje biznesowe.

Od 14 roku życia zajmuje się sprzedażą. Obecnie zajmuje się tworzeniem skutecznych kampanii reklamowych dla małych i średnich przedsiębiorstw. Prowadzi także dział handlowy. Od 2017 roku Prezes Silesia Start-Up Sp. z o.o., a od 2015 roku Dyrektor Regionalny Wertui Sp. z o.o.

Wykształcenie wyższe – kierunek Psychologia w biznesie. Google Digital Sales Certyfication, Persolog Win Master Negotiation, Ukończone szkolenie z "Negocjacje biznesowe z wykorzystaniem licencjonowanych narzędzi szkoleniowych". Od 3 lat prowadzi szkolenia sprzedażowe, przekazuje swoim klientom wiedzę z obszaru budowania sieci sprzedaży oraz wdrażania nowych produktów. Uczy także, jak aktywnie pozyskiwać klientów biznesowych."

2020- Infinity Power International kurs The society of neuro-linguistic programming

2022- ukończenie studiów wyższych na kierunku Psychologia w biznesie, specjalność Psychologia menadżera - Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu

2022- warsztaty szkoleniowe Skuteczny Cold Calling w sprzedaży"

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Informacje dodatkowe

W przypadku otrzymania dofinansowania na poziomie co najmniej 70% szkolenie będzie zwolnione z podatku VAT na podstawie par. 3. ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

W przypadku szkoleń, które nie są dofinansowane na poziomie minimum 70% to ceny netto należy doliczyć 23% podatku VAT.

Szkolenie odbywa się zgodnie z wytycznymi Głównego Inspektoratu Sanitarnego dotyczące realizacji usług szkoleniowych.

Przed zapisem na szkolenie prosimy o kontakt telefoniczny pod numerem 533 81 82 83 w celu sprawdzenia dostępności miejsc na dany termin.

Zalecamy zabranie ze sobą laptopa z dostępem do internetu ale nie jest to konieczne do udziału w szkoleniu.

Usługa jest realizowana w godzinach dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna szkolenia = 45 minut)

Adres

pl. Targowy 4
28-100 Busko-Zdrój
woj. świętokrzyskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

Kontakt



Magda Kielar

E-mail szkolenia@wertui.pl

Telefon (+48) 533 818 283