



Instytut Reputacji
Osobistej i
Organizacji Ewa
Wilmanowicz



Renoma lidera 6 - doradztwo biznesowe w zakresie rozwoju biznesu w oparciu o markę osobistą.

Numer usługi 2025/05/14/168976/2745770

📍 Toruń / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🏠 Doradztwo biznesowe

🕒 24 h

📅 24.07.2025 do 31.07.2025

9 102,00 PLN brutto

7 400,00 PLN netto

379,25 PLN brutto/h

308,33 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Identyfikator projektu	Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Program doradczy jest skierowany do osób prowadzących działalność gospodarczą, które aktywnie promują swoje produkty lub usługi i bezpośrednio angażują się w pozyskiwanie klientów. Te osoby pragną rozwijać swoje firmy poprzez budowanie silnej marki osobistej eksperta, co pozwoli im wejść na nowe rynki i wyróżnić swoją ofertę w konkurencyjnym środowisku biznesowym. • Przedsiębiorcy: Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw, którzy są twarzą swojej firmy i osobiście angażują się w działania promocyjne oraz sprzedażowe. • Freelancerzy i specjaliści: Profesjonaliści działający na własny rachunek, tacy jak konsultanci, trenerzy, coachowie, którzy chcą zbudować silną markę osobistą i przyciągnąć więcej klientów. • Menedżerowie: Osoby zarządzające firmami lub zespołami, które pragną wzmocnić swoją pozycję w branży poprzez rozwijanie własnej marki osobistej. • Innowatorzy i start-upowcy: Osoby, które wprowadzają na rynek nowe produkty lub usługi.
Data zakończenia rekrutacji	17-07-2025
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	24

Cel

Cel biznesowy

Cel biznesowy: Wypracowanie strategii rozwoju przedsiębiorstwa w oparciu o markę osobistą pracodawcy, właściciela lub głównego wykonawcy usług, dzięki której firma uzyska w ciągu kolejnych 12 miesięcy wyższą o 10% sprzedaż w porównaniu do poprzedniego roku licząc od momentu zakończenia usługi.

Efekt usługi

Opracowanie strategii wykorzystania marki osobistej w realizacji celów biznesowych przedsiębiorstwa w obszarze: pozycjonowania marki, budowania relacji z klientami, oferty firmy oraz rozwoju współprac biznesowych.

Kryteria weryfikacji:

- Zdiagnozowanie obecnej roli marki osobistej właściciela firmy lub głównego wykonawcy usług w rozwoju przedsiębiorstwa;
- Analiza mocnych stron, kwalifikacji i uzyskiwanych efektów w ramach roli pełnionej w przedsiębiorstwie;
- Określenie obszarów wykorzystania marki osobistej i wypracowanie narzędzi jej komunikacji: biogram, profile w mediach społecznościowych, strona www.

Opracowanie rocznego planu komunikacji przedsiębiorstwa w powiązaniu z marką osobistą pracodawcy lub głównego wykonawcy usług w celu zbudowania relacji z klientami oraz wzmocnienia rozpoznawalności i wiarygodności.

Kryteria weryfikacji:

- Analiza słabych i mocnych stron wykorzystania poszczególnych portali społecznościowych dla danego przedsiębiorstwa: Facebook, Instagram, LinkedIn, YouTube, TikTok.
- Analiza dotychczasowych działań firmy w zakresie komunikacji w mediach społecznościowych, identyfikacja skutecznych działań i obszarów do rozwoju.
- Analiza trendów i działań marek konkurencyjnych adekwatnie do branży przedsiębiorstwa.
- Roczny plan tematyczny publikacji w internecie adekwatnie do specyfiki branży, świąt i realizowanych przez firmę działań biznesowych.
- Rekomendacje w zakresie rodzaju publikacji, ich zawartości oraz lejka sprzedażowego.

Opracowanie strategii komunikacji oferty jako procesu od zrozumienia problemu klienta do końcowego rezultatu, jakiego oczekuje klient firmy wraz z przedstawieniem zalet oferty oraz warunków realizacji usługi lub sprzedaży produktu.

Kryteria weryfikacji:

- Identyfikacja kluczowych grup klientów, ich potrzeb i cech demograficznych.
- Opracowanie strategii wykorzystania marki osobistej w prezentowaniu oferty i realizacji procesu usługi.
- Identyfikacja kluczowych przewag konkurencyjnych na poziomie funkcjonalnym, emocjonalnym i społecznym oraz wyznaczenie strategii sposobu ich prezentowania przez pracodawcę lub głównego wykonawcę usługi.

Opracowanie standardu rozwoju marki w zakresie wykorzystania sieci kontaktów, mediów społecznościowych eventów i partnerstw biznesowych do rozwoju firmy.

Kryteria weryfikacji:

- Analiza rynku w zakresie działających w branży stowarzyszeń, organizacji branżowych i wydarzeń, które mogą przyczynić się do zwiększenia rozpoznawalności firmy i pozyskania nowych klientów.
- Opracowanie instrukcji w zakresie wyboru, przygotowania i analizy rentowności zaangażowania w udział w wyżej wymienionych przedsięwzięciach.
- Opracowanie rekomendacji w zakresie doboru organizacji, wydarzeń i stowarzyszeń biznesowych w celu zwiększenia rozpoznawalności firmy oraz pozyskania nowych klientów.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Efekt programu doradczego jest kompleksowy raport, który podsumowuje wszystkie wnioski i obserwacje z poszczególnych etapów pracy. Raport zawiera szczegółową strategię dalszego rozwoju firmy, opartą na wypracowanych w procesie doradztwa wyróżnikach i unikalnych kompetencjach uczestnika. Dzięki temu klient zyskuje klarowną mapę działań, która pomoże mu skutecznie budować swoją markę osobistą i rozwijać biznes.

Program

Dlaczego warto skorzystać z usługi?

Marka osobista to kapitał, który wypracowuje każdy z nas, skojarzenia z nazwiskiem, emocje jakie wzbudzamy i to, jak oceniamy nas klienci, kontrahenci i partnerzy biznesowi może mieć wpływ na poziom zaufania, zaangażowanie, gotowość do zapłacenia wyższej ceny oraz lojalność wobec marki i firmy. Marka osobista stała się szczególnie ważnym kapitałem za sprawą mediów społecznościowych. Proces doradztwa pomaga zidentyfikować kluczowe przewagi konkurencyjne, fakty, informacje o właścicielu firmy, pracodawcy lub głównym wykonawcy usługi (np. szef kuchni, kosmolog, trener personalny, fryzjer zatrudniony w firmie), a wypracowana w procesie strategia systematyzuje posiadane zasoby i pomaga wykorzystać je w budowaniu silniejszej marki firmy, pozyskiwaniu nowych klientów i zwiększaniu sprzedaży usług.

Czym dokładnie będziemy zajmować się w procesie usługi?

Usługa prowadzona jest indywidualnie i dostosowana do potrzeb danego przedsiębiorstwa. Punktem wyjścia jest analiza potrzeb oraz cele biznesowe, jakie chce zrealizować przedsiębiorstwo. W procesie doradztwa zajmujemy się 4 głównymi obszarami:

- Identyfikacją elementów tożsamości marki osobistej i marki firmy, aby skutecznie je zintegrować;
- Budowaniem planu rocznej komunikacji w mediach społecznościowych, aby pracodawca, mógł skutecznie wykorzystywać nowoczesne narzędzia jakim są media społecznościowe do samodzielnego komunikowania się z klientami i budowania wiarygodności;
- Opracowaniem strategii komunikacji oferty firmy poprzez zaangażowanie osoby właściciela, pracodawcy lub głównego wykonawcy usług;
- Opracowaniem strategii dalszego rozwoju marki z wykorzystaniem marki osobistej poprzez udział w targach, eventach i działalność w organizacjach biznesowych.

Na jakie potrzeby organizacji odpowiada usługa?

Usługa pomaga zrealizować cele związane z:

- Budowaniem silnej pozycji firmy na rynku lokalnym, w branży lub online (w zależności od potrzeb)
- Skutecznego wykorzystania marki osobistej pracodawcy lub głównego wykonawcy usług w promowaniu przedsiębiorstwa i oferty firmy oraz pozyskiwaniu nowych klientów;
- Pozyskiwania nowych klientów;
- Dotarcia do nowych grup odbiorców.

O co należy zadbać po stronie pracodawcy, aby działania przyniosły założony efekt:

Ważne jest, aby w procesie doradztwa uczestniczyły osoby odpowiedzialne za działania marketingowe, sprzedażowe w firmie oraz osoba, której marka osobista ma być motorem napędowym rozwoju przedsiębiorstwa. Ważne jest wewnętrzne usystematyzowanie kwestii prawnych związanych z wykorzystaniem wizerunku danej osoby i jej zaangażowania w poszczególne procesy w ramach obowiązków zawodowych. Niezbędnym elementem uzyskania efektów jest gotowość do wdrożenia wypracowanej strategii i rekomendacji do dalszej pracy. Proces ma za zadanie pomóc pracodawcy osiągać lepsze wyniki poprzez optymalne wykorzystanie posiadanych zasobów, osiągnięć, kwalifikacji w budowaniu wiarygodnej marki i trwałych relacji z kluczowymi interesariuszami, a w konsekwencji - podniesieniu wartości sprzedaży i pozyskiwaniu nowych klientów.

-
- Usługa prowadzona jest w sposób indywidualny.
 - Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu biznesowego jest frekwencja, aktywne uczestnictwo w spotkaniach i wdrożenie zawartych w raporcie rekomendacji.
 - Usługa realizowana jest w wymiarze 24 godzin zegarowych (8 godzin pracy stacjonarnej z klientem, 8 godzin pracy online w czasie rzeczywistym i 8 godzin pracy własnej doradcy na opracowania instrukcji, analiz i raportu z rekomendacjami).
 - Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: lista obecności oraz zdjęcia z udziału w spotkaniu online.
 - Przerwy na lunch i kawę wliczają się do godzin usługi.

RAMOWY PROGRAM USŁUGI:

Etap 1 - Praca z klientem stacjonarna - 4h (prowadząca: Ewa Wilmanowicz)

Fundament Biznesu opartego na marce osobistej.

Marka osobista vs. marka firmy - jak je zintegrować.

Kluczowe fakty; wyróżniki i przewagi konkurencyjne, archetypy marki.

Elementy marki osobistej wspierające rozwój biznesu;

Narzędzia identyfikacyjne marki: biogram, profile osobiste, strona www

Etap 2 - Praca z klientem stacjonarna - 4h (prowadząca: Ewa Wilmanowicz)

Renoma firmy w sieci: Jak z pomocą marki osobistej budować relacje z odbiorcami.

Kanały komunikacji marki.

Strategia treści w mediach społecznościowych.

Kalendarz działań w social media

Strategia komunikacji wyróżników marki w relacji z odbiorcami.

Etap 3 - Praca z klientem online w czasie rzeczywistym - 4h (prowadząca: Ewa Wilmanowicz) Oferta Firmy i obietnica marki

Problemy i ból klienta docelowego - jak na niego odpowiedzieć ofertą.

Obietnica marki.

Oferta marki z uwzględnieniem lejka sprzedażowego

Strategie wyceny oferty i wartości marki.

Etap 4 - Praca z klientem online w czasie rzeczywistym - 4h (prowadząca: Ewa Wilmanowicz) Strategia rozwoju firmy w oparciu o markę osobistą

Kanały i kierunki promocji firmy z wykorzystaniem marki osobistej.

Budowanie sieci kontaktów: Grupa wsparcia, potencjału i rozwoju.

Strategie dobierania partnerów biznesowych do współpracy.

Wykorzystanie marki osobistej w płatnej promocji i event marketingu do rozwoju biznesu.

Etap 5 - Praca własna doradcy - 8h (Krzysztof Leszczyński)

Opracowanie Raportu Podsumowującego

Opracowanie raportu podsumowującego.

Opracowanie rekomendacji do dalszej pracy.

Cele kierunkowe:

Zbudowanie tożsamości i wyróżników marki osobistej:

Zidentyfikowanie unikalnych kompetencji, kwalifikacji i doświadczeń uczestnika.

Opracowanie wyróżników, które odróżniają markę osobistą od konkurencji.

Zaplanowanie strategii komunikacji:

Opracowanie strategii komunikacji w mediach społecznościowych i innych środkach komunikacji z klientami.

Dopasowanie komunikacji do wyróżników marki, grup docelowych i specyfiki branży.

Opracowanie szczegółowej oferty marki:

Stworzenie oferty marki z wyraźnymi wyróżnikami i zestawem korzyści dla klienta docelowego.

Przygotowanie skutecznych komunikatów sprzedażowych.

Opracowanie strategii rozwoju marki:

Analiza rynku i działań konkurencyjnych.

Wyznaczenie kierunków rozwoju w zakresie rozpoznawalności, zaufania, zaangażowania i sprzedaży.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
Brak wyników.						

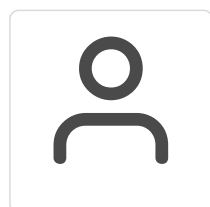
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	9 102,00 PLN
Koszt usługi netto	7 400,00 PLN
Koszt godziny brutto	379,25 PLN
Koszt godziny netto	308,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Krzysztof Leszczyński

obszar specjalizacji: standaryzacja, tworzenie instrukcji i procedur, zarządzanie organizacją.

Doświadczenie w realizowaniu procesów w danym obszarze:

Instruktor, trener w obszarze przywództwa i zarządzania organizacją. Konsultant w zakresie standaryzacji, procedur w organizacji oraz analizy konkurencji. Były komendant Centrum Szkolenia Wojsk Obrony Terytorialnej. Posiada wieloletnie doświadczenie w tworzeniu funkcjonalnych instrukcji, standardów pracy i procedur zarówno w środowisku wojskowym jak i cywilnym środowisku biznesowym. Opracowuje instrukcje i standardy mające na celu podnoszenie jakości usług oraz rentowności przedsiębiorstwa poprzez wypracowany system funkcjonowania firmy. Instruktor przetrwania i Force Protection.



2 z 2

Ewa Wilmanowicz

obszar specjalizacji: marka osobista, strategia komunikacji online, zarządzanie renomą osobistą i organizacji.

Doświadczenie w realizowaniu procesów doradztwa biznesowego w danym obszarze:

Od 10 lat doskonalą swoją wiedzę w zakresie strategii i narzędzi budowania renomy osobistej i organizacji. Posiada doświadczenie w pracy z przedstawicielami różnych branż, w tym: fitness, farmaceutyczna, coaching i doradztwo, bezpieczeństwo i ochrona, beauty, doradztwo finansowe i

ubezpieczenia, nieruchomości, odnawialne źródła energii i szeroko rozumiana edukacja. Zobacz wywiady z klientami: <https://www.youtube.com/watch?v=oHDcSzC-5h0&list=PLWU9vullfvzHtf8qJ1bXRzosD655JiWxQ>

Mówca, doradca ds. budowania reputacji, wykładowca akademicki na studiach podyplomowych, MBA i DBA. Absolwentka Université d'Angers i Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu. Członek Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego i Klubu France Pologne. Autorka książek biznesowych i artykułów naukowych z obszaru reputacji oraz wpływu. Założycielka Instytutu Reputacji Osobistej i Organizacji. Od 2015 roku członek Stowarzyszenia Profesjonalnych Mówczyń i Mówców. W obszarze reputacji wypowiada się jako ekspert w biznesowych magazynach branżowych, audycjach radiowych i programach telewizyjnych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestnika:

Zestaw kart pracy potrzebnych w procesie wypracowania strategii, schemat dzielenia treści edukacyjnych na potrzeby działań komunikacyjnych i marketingowych. Roczny harmonogram treści w mediach społecznościowych. Raport końcowy z podsumowaniem, instrukcjami oraz rekomendacjami do dalszej pracy i certyfikat ukończenia programu.

Informacje dodatkowe

Instytut Reputacji Osobistej i Organizacji Ewa Wilmanowicz wpisany do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej pod numerem NIP: 8792666249 jest płatnikiem VAT.

Zwolnione z VAT są **usługi** kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, finansowane w co najmniej **70%** ze środków publicznych oraz świadczenie **usług** i dostawę towarów ściśle z tymi usługami związane.

W przypadku, gdy są Państwo zainteresowani usługą prosimy o wcześniejszy kontakt w celu weryfikacji dostępności terminu, istnieje możliwość zaplanowania usługi w czasie preferowanym przez uczestnika w blokach (1 dzień pracy stacjonarnej, 1 dzień pracy online w czasie rzeczywistym, 1 dzień pracy indywidualnej doradcy).

Warunki techniczne

W celu realizacji doradztwa online w czasie rzeczywistym Uczestnik powinien dysponować:

- komputerem z zainstalowanym system operacyjnym Windows 7 albo nowszym albo macOS Sierra (10.12.6) albo nowszym, wyposażonym w ekran i głośniki;
- dostęp do sieci Internet, w zależności od wybranej jakości transmisji, o przepustowości łącza co najmniej: 240p 500 kbps 360p 1 Mbps 720p 3 Mbps, 1080p 7 Mbps 2K 12 Mbps 4K 22 Mbps;
- aktualną wersją przeglądarki Firefox, Opera, Microsoft Edge, Chrome lub Safari;
- kamerką internetową i mikrofonem.

Adres

rynek Rynek Staromiejski 36/38
87-100 Toruń
woj. kujawsko-pomorskie

Wynajęta przestrzeń konferencyjna + praca online w czasie rzeczywistym na platformie ZOOM

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Ewa Wilmanowicz

E-mail biuro@instytutreputacji.pl

Telefon (+48) 502 077 666