



DIGITAL BRAND
MAGDALENA
GŁOMSKA

★★★★★ 4,6 / 5
1 587 ocen

Szkolenie LinkedIn –podstawy. Strategia budowania rozpoznawalności firmy z elementami AI. Employer branding. [Kierunek-Rozwój, Małopolski pociąg do kariery, Bony Rozwojowe]

Numer usługi 2025/06/06/118911/2799995

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 6 h

📅 29.09.2025 do 29.09.2025

540,00 PLN brutto

540,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Identyfikatory projektów

Małopolski Pociąg do kariery

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do :

- Studentów, pracowników chcących zbudować swój wizerunek
- Jednoosobowych działalności gospodarczych
- Przedsiębiorstw, korporacji i dużych firm - prezesów i właścicieli
- Osób zarządzających działami - dyrektorów, menedżerów i kierowników
- Zespołów sprzedażowych i marketingowych - projekt managerów
- **Uczestników projektu Kierunek-Rozwój**
- **Uczestników projektu Bony rozwojowe**
- **Usługa również jest adresowana do uczestników Projektu MP oraz dla uczestników projektu NSE**
- **Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu "Małopolski pociąg do kariery - sezon 1" i/lub dla Uczestników Projektu "Nowy start w Małopolsce z EURESem".**
- Specjalistów ds. rekrutacji pragnących wykorzystać potencjał platformy LinkedIn oraz sztucznej inteligencji do lepszej identyfikacji i pozyskiwania talentów.
- Menadżerów HR odpowiedzialnych za budowanie i wzmocnienie marki pracodawcy w sieci.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

26-09-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest zdobycie przez uczestników umiejętności skutecznego budowania wizerunku marki oraz zwiększania sprzedaży w sieci przy wykorzystaniu narzędzi marketingowych LinkedIn. sprawne poruszanie się w środowisku narzędzi teleinformatycznych oraz różnymi programami niezbędnymi w zarządzaniu zasobami ludzkimi

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Poznaje proces zakładania konta na LinkedIn	Wykorzystuje fundamenty LinkedIn do przeprowadzenia właściwej analizy własnego profilu oraz tworzenia skutecznej strategii na platformie.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Buduje profesjonalnie stworzony profil z wykorzystaniem kluczowych sekcji	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Identyfikuje kluczowe sekcje profilu zwiększające widoczność i wiarygodność	Analizuje znaczenie sekcji takich jak "Nagłówek", "O mnie", "Doświadczenie" i "Rekomendacje".	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Analizuje skuteczność działań na LinkedIn za pomocą Social Selling Index (SSI)	Interpretuje wynik SSI w kontekście swojej aktywności	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Wyciąga wnioski i planuje działania poprawiające wynik	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Tworzy i zarządza stroną firmową na LinkedIn w oparciu o strategię marki	Poprawnie zakłada stronę firmową z uzupełnionymi sekcjami (wizja, misja, wartości)	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Publikuje pierwszy post zgodny z filarami treści oraz Tone of Voice marki	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Opracowuje profil idealnej osoby klienta lub odbiorcy	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Buduje listę co najmniej 10 nowych kontaktów zgodnych z określoną strategią	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Definiuje idealną grupę docelową i buduje sieć kontaktów w sposób strategiczny		

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Tworzy i konfiguruje kampanię reklamową na LinkedIn zgodnie z wyznaczonymi celami	Ustala grupę docelową i wybiera odpowiedni format reklamy w Menedżerze Kampanii.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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

Usługa zdalna w czasie rzeczywistym. Szkolenie realizowane jest w godzinach dydaktycznych 45 min.

Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi.

Liczba godzin praktycznych: 4h

Liczba godzin teoretycznych: 2h

Metody pracy: wykłady, dyskusje z uczestnikami i case study uczestników, ćwiczenia indywidualne, videorozmowa, współdzielenie ekranu, interaktywny chat za pomocą, którego będą przesyłane linki do podstron i omawianych tematów.

Aby realizacja usługi pozwoliła osiągnąć cel główny, warunkiem jest zaangażowanie uczestnika w różnorodne formy pracy podczas szkolenia.

Przeprowadzenie testu wiedzy (pre-test w ramach walidacji)

I blok – Założenia prowadzenia LinkedIn- idealny profil prywatny - teoria + praktyka

- Jak założyć konto na LinkedIn?
- Dlaczego warto korzystać z LinkedIn?
- Strategia działań na LinkedIn – różnicowanie celów obecności: student, pracownik, pracodawca, właściciel firmy
- Wykorzystanie sztucznej inteligencji AI do stworzenia idealnego wizerunku na LinkedIn
- Jak stworzyć idealny profil na LinkedIn - Profil All Star
- Case Study - przykładowy dobrych profili
- Idealny nagłówek na LinkedIn - cechy i struktura. Dostosowanie nagłówka do celu strategicznego
- Które sekcje na LinkedIn są w szczególności ważne i podniosą Twój wizerunek - dobre case study. Struktura i uzupełnienie.

- Formularze medialne, Social Proof
- Jak poprawnie stworzyć sekcję "O mnie?"
- Hashtagi - jak skutecznie je wykorzystywać
- Jak zrobić zdjęcie w tle na LinkedIn w programie Canva? Formaty i identyfikacja graficzna
- Konto LinkedIn Premium - czy i kiedy warto
- Index Social Selling - analiza skuteczności działań
- Jak przyciągnąć uwagę rekruterów swoim kontem

II blok – Strona firmowa na LinkedIn- teoria+praktyka

- Jak wykorzystać potencjał LinkedIn w biznesie?
- Personal branding
- Strona firmowa na LinkedIn - czym jest i dlaczego warto?
- Jak założyć i jak prowadzić stronę firmową na LinkedIn?
- Wartości wyróżniające firmę
- Wizja i misja marki. Tone of Voice
- Identyfikacja marki
- Skuteczna komunikacja na LinkedIn
- Filary treści - Jak pisać posty eksperckie i artykuły na LinkedIn? Źródła inspiracji. Fazy publikacji
- Video na LinkedIn
- Najlepszy czas na publikację
- Nowe funkcje na LinkedIn
- Algorytmy na LinkedIn
- SEO na LinkedIn

III blok - Jak szukać klientów na LinkedIn. Twój pracownik to Twój ambasador-praktyka-ćwiczenia

- Jak budować sieć kontaktów na LinkedIn? Siła kontaktów. Strategia
- Nasz idealny target - określenie grupy odbiorczej i persony
- Social Networking
- Jak budować markę pracodawcy na LinkedIn?

Twój pracownik na LinkedIn

- Jak zachęcić pracowników do aktywności na LinkedIn?
- Dlaczego Twój pracownik może być Twoim Ambasadorem
- Jak być Ambasadorem swojej firmy

IV blok – System reklamowy na LinkedIn-teoria

- Stworzenie Menedżera kampanii
- Stworzenie i konfiguracja konta reklamowego na LinkedIn
- Stworzenie grup docelowych
- Ustalenie celów reklamowych
- Ustalenie formatu reklamowego

Przeprowadzenie testu wiedzy (post-test w ramach walidacji).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Przeprowadzenie testu wiedzy (pre-test w ramach walidacji)	-	29-09-2025	08:30	08:45	00:15
2 z 8 I blok – Założenia prowadzenia LinkedIn-teoria-rozmowa na żywo	Magdalena Głomska	29-09-2025	08:45	10:00	01:15
3 z 8 Przerwa 30 min	Magdalena Głomska	29-09-2025	10:00	10:30	00:30
4 z 8 II blok – Strona firmowa na LinkedIn-teoria+praktyka-rozmowa na żywo, ćwiczenia	Magdalena Głomska	29-09-2025	10:30	12:00	01:30
5 z 8 Przerwa 15 min	Magdalena Głomska	29-09-2025	12:00	12:15	00:15
6 z 8 III blok - Jak szukać klientów na LinkedIn-praktyka-ćwiczenia	Magdalena Głomska	29-09-2025	12:15	13:45	01:30
7 z 8 IV blok – System reklamowy na LinkedIn-praktyka-ćwiczenia	Magdalena Głomska	29-09-2025	13:45	14:15	00:30
8 z 8 Przeprowadzenie testu wiedzy (post-test w ramach walidacji).	-	29-09-2025	14:15	14:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	540,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	540,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Magdalena Głomska

Magdalena Głomska posiada wykształcenie wyższe magisterskie. Jest absolwentką Politechniki Gdańskiej. Ukończyła wydział Zarządzania i Marketingu. Korzenie jej doświadczenia wywodzą się z dziedziny sprzedaży, z którą związana jest zawodowo od ponad 17 lat. Marketingiem internetowym zajmuje się od 2010 roku. Przez 15 lat obejmowała stanowiska menadżerskie, a także pracowała jako Dyrektor Marketingu zarządzając działem marketingu i sprzedaży. Wdrażała strategie marketingowe w firmie będącej dystrybutorem międzynarodowych marek.

Od 5 lat jest właścicielem firmy i dyrektorem zarządzającym Agencji Marketingowej oraz Centrum Szkoleniowego „Digital Brand”, którą założyła bazując na własnym, praktycznym doświadczeniu marketingowo-sprzedażowym. Współpracuje z klientami różnych branż z całej Polski wspierając ich w potrzebnych dla nich obszarach sprzedażowo-marketingowych. Píše strategie marketingowe oraz wdraża wraz z zespołem jej narzędzia pomagając w przejściu transformacji cyfrowej. Swoją wiedzę przekazuje jako Trener na szkoleniach o tematyce: Marketing dla branż, Social Media (Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn), Content marketing, Strategie marketingowe oraz sprzedażowe, Zarządzanie przedsiębiorstwem, Wprowadzanie produktów na rynek. Zrealizowała ponad 1500 godzin szkoleniowych w ciągu ostatnich 5 lat i przeszkoliła ponad 800 osób.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują certyfikat szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Wymogi unijne związane z realizacją szkolenia z dofinansowaniem:

- Logowanie się pełnym imieniem i nazwiskiem
- Włączona kamera oraz dostęp do mikrofonu

Niespełnienie powyższych może skutkować brakiem dofinansowania

- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80%- 100% (w zależności od programu dofinansowania i podpisanej umowy z Operatorem) zajęć usługi rozwojowej
- W ramach realizacji usług szkoleniowych, Organizator utrzuła wizerunek Uczestników w formie nagrań wideo, fotografii lub innych materiałów audiowizualnych wyłącznie w celach archiwizacyjnych, kontrolnych oraz dokumentacyjnych związanych z projektem dofinansowanym.
- Uczestnik zapisując się na szkolenie wyraża zgodę na utrwalenie i wykorzystanie jego wizerunku w wyżej wymienionych celach.
- Organizator nie udostępnia nagrań Uczestnikom po szkoleniu.

Regulamin świadczenia usług szkoleniowych znajduje się na stronie:

<https://digitalbrand.com.pl/>

Informacje dodatkowe

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu Kierunek – Rozwój

Jak przygotować się do szkolenia aby było jeszcze bardziej efektywne?

- Sprawdź czy masz dostęp do swojego profilu na LinkedIn
- Jeśli nie masz profilu - rekomendujemy założenie profilu na LinkedIn, przy czym

nie musi być on kompleksowo

uzupełniony o dane. Te elementy będziemy omawiać podczas szkolenia

<https://www.linkedin.com>

- Zaloguj się na swój profil na komputerze
- Dodatkowo rekomendujemy przygotowanie w pliku Word:
- Historii zawodowej (choćby opis jednego np. ostatniego stanowiska zawodowego)
- Historii edukacji (choćby ostatnia szkoła/uczelnia)

Jeśli mają Państwo także swoje zdjęcie profilowe (nie jest wymogiem, aby było ono typowo biznesowe).

Warunki techniczne

Rekomendowane warunki techniczne:

- Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy);
- 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej);
- System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 11), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS.
- Szkolenie realizowane jest na platformie ClickMeeting. 3 dni przed szkoleniem Uczestnicy otrzymają link do szkolenia.
- Link jest aktywny od rozpoczęcia szkolenia do daty jego zakończenia
- Ponieważ ClickMeeting jest platformą opartą na przeglądarce, wymagane jest korzystanie z Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge (Chromium), Yandex lub Opera. Należy korzystać z najaktualniejszej oficjalnej wersji wybranej przeglądarki.
- Aby mieć pewność, że możemy wziąć udział w wydarzeniu bez jakichkolwiek problemów, warto przed szkoleniem sprawdzić działanie platformy, dźwięku i kamery za pomocą udostępnionego podczas logowania **Testu konfiguracji systemu** i postępować zgodnie z instrukcją
- **Działająca kamera i mikrofon** w celu POTWIERDZENIA I UDOKUMENTOWANIA SWOJEJ OBECNOŚCI PODCZAS SZKOLENIA (warunek obligatoryjny dla szkoleń z dofinansowaniem)
- Urządzenie pozwalające na swobodny udział w szkoleniu (laptop/tablet/telefon – preferowany laptop/komputer)
- Stabilne połączenie z Internetem
- Rekomendujemy, aby podczas szkolenia móc korzystać z dwóch monitorów – na jednym, żeby była wyświetlana szkolenie i prezentowane funkcjonalności, na drugim będą Państwo mogli pracować niemalże jednocześnie wraz z Trenerem. Drugim monitorem może być drugi komputer, telewizor lub tablet.

Instrukcja “Jak korzystać z programu Clickmeeting” znajduje się na stronie:

- **w formie filmu instruktażowego:**
<https://www.youtube.com/watch?v=BCq6KzIVhdo>

- w formie Instrukcji pdf na stronie

<https://digitalbrand.com.pl/>

Kontakt



Magdalena Głomska

E-mail biuro@digitalbrand.com.pl

Telefon (+48) 505 139 506