

**Budowanie Wizerunku i Marki Własnej**

Numer usługi 2025/07/30/170001/2912833

**720,00 PLN** brutto

720,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

CENTRUM  
ROZLICZEŃ  
KANCELARIA  
DORADCY  
PODATKOWEGO  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚĆ  
CIĄ

★★★★★ 4,8 / 5

56 ocen

📍 Iwkowa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 30.12.2025 do 30.12.2025

## Informacje podstawowe

|                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|----------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kategoria</b>                       | Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | Szkolenie skierowane jest do przedsiębiorców, menedżerów, liderów zespołów, specjalistów ds. marketingu, PR-u, osób pracujących w sprzedaży oraz wszystkich, którzy chcą zbudować lub wzmocnić swój wizerunek i markę osobistą. Uczestnicy mogą być na różnych poziomach zaawansowania – od osób rozpoczynających pracę nad marką własną, po tych, którzy pragną udoskonalić swoje działania w tej dziedzinie. |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 10                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 22-12-2025                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | stacjonarna                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 8                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wyposażenie uczestników w wiedzę i umiejętności niezbędne do skutecznego budowania i zarządzania własnym wizerunkiem oraz marką osobistą. Uczestnicy nauczą się, jak identyfikować swoje unikalne cechy, budować spójny wizerunek, skutecznie komunikować swoje wartości oraz rozwijać swoją obecność online i offline w sposób, który wspiera ich cele zawodowe i biznesowe.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się                       | Kryteria weryfikacji                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Metoda walidacji |
|------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Buduje spójny wizerunek i markę osobistą | identyfikuje kluczowe elementy, które wpływają na budowanie wizerunku osobistego,<br><br>określa swoje unikalne cechy i wartości, które stanowią podstawę marki osobistej,<br><br>projektuje plan działań mający na celu budowanie spójnego wizerunku w różnych kanałach komunikacji,<br><br>stosuje odpowiednie narzędzia i techniki w celu zwiększenia widoczności i rozpoznawalności marki osobistej,<br><br>przeprowadza analizę swojego obecnego wizerunku i wskazuje obszary do poprawy. | Wywiad swobodny  |

# 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

Negocjacje są kluczowym elementem sukcesu w biznesie. Udział w naszym szkoleniu pozwoli Ci:

- Rozwinąć umiejętności skutecznego negocjowania
- Zwiększyć pewność siebie w trudnych rozmowach
- Radzić sobie z oporem i kontrargumentami
- Budować długotrwałe relacje z partnerami biznesowymi

## Program Szkolenia

- 1. Wprowadzenie do negocjacji
  - Znaczenie negocjacji w środowisku biznesowym
- 1. Podstawowe zasady skutecznych negocjacji
  - Kluczowe elementy udanych rozmów
- 1. Przygotowanie do negocjacji
  - Jak skutecznie planować i badać potrzeby strony przeciwnej
- 1. Techniki negocjacyjne
  - Różnorodne style negocjacji i ich zastosowanie
- 1. Negocjacje w praktyce
  - Symulacje i ćwiczenia na żywo
- 1. Zarządzanie konfliktami
  - Jak radzić sobie z trudnościami i emocjami
- 1. Przerwa na lunch
- 2. Zamknięcie negocjacji
  - Techniki finalizacji umów
- 1. Podsumowanie i zakończenie
  - Kluczowe wnioski i sesja pytań

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący   | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------|--------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 4 SZKOLENIE         | Elżbieta Rej | 30-12-2025            | 09:00               | 12:00               | 03:00         |
| 2 z 4 PRZERWA           | Elżbieta Rej | 30-12-2025            | 12:00               | 12:30               | 00:30         |
| 3 z 4 SZKOLENIE         | Elżbieta Rej | 30-12-2025            | 12:30               | 16:00               | 03:30         |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 4 z 4<br>WALIDACJA      | -          | 30-12-2025            | 16:00               | 16:15               | 00:15         |

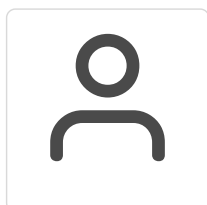
## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena       |
|-------------------------------------------|------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 720,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 720,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 90,00 PLN  |
| Koszt osobogodziny netto                  | 90,00 PLN  |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Elżbieta Rej

Elżbieta Rej w swoim działaniu łączy pasję do pracy z ludźmi poprzez coachingowe podejście z bogatym doświadczeniem zawodowym. Jej ścieżka kariery rozpoczęła się 16 lat temu w bankowości. Przez ten okres zdobyła cenne umiejętności zarządzania zespołem oraz rozwijania efektywnych strategii operacyjnych. Praca w dynamicznym środowisku finansowym pozwoliła jej na zrozumienie potrzeb klientów oraz wyzwań, z jakimi się borykają. Dzięki ukończeniu studiów podyplomowych z coachingu z elementami psychologii na SWPS wzbogaciła swoje umiejętności o narzędzia, które pomagają w rozwoju osobistym i zawodowym. Jej podejście jest oparte na empatii oraz indywidualnym dostosowaniu metod pracy do potrzeb klientów i zmieniającego się otoczenia.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje materiały szkoleniowe w formie skryptu z zadaniami.

Wykłady i ćwiczenia kursu prowadzone są z wykorzystaniem nowoczesnych technik multimedialnych, uzupełniane materiałami książkowymi, każdy słuchacz otrzymuje broszury, notatnik, długopis.

## Informacje dodatkowe

Uczestnik otrzymuje zaświadczenie MEN oraz certyfikat.

Materiały szkoleniowe w cenie uczestnictwa

Możliwość networkingowa z innymi profesjonalistami

Szkolenie obejmuje 8 godz zajęć dydaktycznych, zajęcia teoretyczne jak i zajęcia praktyczne, 1h=45min, przerwa obiadowa 30 min

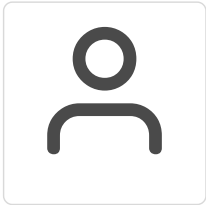
## Adres

lwkowa 950

32-861 Iwkowa

woj. małopolskie

## Kontakt



**Justyna Szarata**

**E-mail** [biuro@centrumrozliczen.com.pl](mailto:biuro@centrumrozliczen.com.pl)

**Telefon** (+48) 570 507 744