



UNICO SP. Z O.O.

★★★★★ 4,9 / 5

271 ocen

Unico Marketing: Autentyczna marka w branży rozwoju osobistego. Szkolenie ze strategii, komunikacji i ofertowania usług. Prowadzi Monika Run

Numer usługi 2025/08/27/160223/2966704

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 37 h

📅 02.10.2025 do 05.10.2025

5 200,00 PLN brutto

5 200,00 PLN netto

140,54 PLN brutto/h

140,54 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest skierowane do osób budujących markę w branży rozwoju osobistego – trenerów, coachów, mentorów, psychologów i właścicieli firm oferujących usługi doradcze lub edukacyjne. Uczestnikami mogą być także freelancerzy i osoby rozpoczynające własną działalność, które chcą stworzyć spójną i rozpoznawalną markę. Program będzie wartościowy dla osób pragnących zwiększyć skuteczność swoich działań marketingowych, przygotować ofertę i wycenę usług, świadomie określić grupę docelową oraz rozwinąć obecność w mediach społecznościowych i na rynku lokalnym.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

1

Data zakończenia rekrutacji

01-10-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

37

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego i skutecznego budowania oraz rozwijania marki w branży rozwoju osobistego. Usługa prowadzi do opracowania strategii komunikacji, identyfikacji wyróżników i grupy docelowej, a także tworzenia ofert i działań marketingowych w kanałach online i offline. Szkolenie przygotowuje do praktycznego wykorzystania narzędzi cyfrowych, takich jak Canva, ManyChat i ChatGPT, oraz do wdrożenia rozwiązań wspierających automatyzację, reklamę i organizację wydarzeń

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje atuty, talenty i wyróżniki marki.	– wskazuje minimum trzy mocne strony i talenty stanowiące fundament marki,	Wywiad ustrukturyzowany
	– charakteryzuje wyróżniki marki w odniesieniu do konkurencji,	Wywiad ustrukturyzowany
	– uzasadnia, które elementy komunikacji i obsługi klienta mogą stanowić przewagę konkurencyjną.	Wywiad ustrukturyzowany
Projektuje strukturę i strategię działań swojej marki.	– określa założenia finansowe i cele biznesowe,	Wywiad ustrukturyzowany
	– przedstawia plan komunikacji w wybranych kanałach (social media, e-mail, wydarzenia lokalne),	Analiza dowodów i deklaracji
		Wywiad swobodny
	– wskazuje cele strategiczne obecności marki w kanałach online i offline.	Analiza dowodów i deklaracji
Analizuje grupę docelową i tworzy profil odbiorcy marki.	– opisuje charakterystykę osoby i jej problemy,	Wywiad ustrukturyzowany
	– identyfikuje punkty styku odbiorcy z marką,	Wywiad ustrukturyzowany
	– interpretuje wyniki analizy potrzeb i wskazuje wnioski dla rozwoju oferty.	Wywiad ustrukturyzowany

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przygotowuje ofertę usług i narzędzia wspierające działania marketingowe.	– opracowuje opis oferty i wycenę usług (pakiety i usługi pojedyncze),	Analiza dowodów i deklaracji
		Wywiad swobodny
	– przedstawia propozycję graficzną oferty w Canvie,	Analiza dowodów i deklaracji
		Wywiad swobodny
	– wskazuje możliwości wykorzystania automatyzacji (ManyChat, ChatGPT) w codziennej pracy.	Wywiad ustrukturyzowany

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

Dzień 1: Fundamenty i strategia marki

Moduł 1 – Fundament w biznesie. Twoje atuty, doświadczenie, talenty, mocne strony

- Rozpisanie atutów, mocnych stron i talentów marki
- Praca nad rozwojem biznesu w oparciu o filary

Moduł 2 – Strategia. Plan skutecznych działań marki

- Plan komunikacji i strategia marki (realne założenia, podejście holistyczne)
- Autentyczna misja i wizja marki: komu, w czym i jak pomaga, perspektywa rozwoju na 1–3 lata
- Archetypy marki i świadome wykorzystanie wartości w komunikacji z odbiorcami
- Cele strategiczne obecności marki w mediach społecznościowych, e-mail marketingu i działaniach lokalnych
- Praca z edytowalnym workbook’iem dotyczącym strategii marki

Moduł 3 – Grupa docelowa marki

- Definicja grupy docelowej i persony
- Punkty styku odbiorcy z marką
- Analiza problemów i obiekcji odbiorców
- Tworzenie i analiza ankiet badających potrzeby grupy docelowej
- Wdrażanie wniosków do działań biznesowych

Dzień 2: Wyróżniki marki i komunikacja

Moduł 4 – Wyróżniki marki, jak je znaleźć, wyeksponować i zarabiać na nich

- Identyfikacja wyróżników marki na rynku stacjonarnym i online
- Eksponowanie wyróżników w komunikacji z odbiorcami
- Określanie przewagi konkurencyjnej: misja, proces obsługi klienta, styl komunikacji, branding, logo, potencjał właściciela

Moduł 5 – Styl komunikacji z odbiorcami

- Zakładanie i konfiguracja profili marki (Facebook, Instagram, Wizytówka Google)
- Wypracowanie unikatowego stylu komunikacji
- Dobór kanałów komunikacji (Facebook, Instagram, LinkedIn, Wizytówka Google)
- Zwiększanie zaangażowania na profilach marki i wykorzystanie ManyChat
- Dobór form komunikacji (video, teksty, karuzele, transmisje live)
- Storytelling w publikacjach, harmonogram publikacji (dni i godziny)

Moduł 6 – Rynek usług rozwoju osobistego w Polsce. Konkurencja

- Znaczenie analizy rynku i konkurencji w branży
- Praktyczna analiza rynku
- Audyt wybranego profilu z branży

Moduł 7 – Oferta marki i prawidłowa wycena

- Przygotowanie oferty usług marki w branży rozwoju osobistego
- Struktura: opis usług, wycena, pakiety i usługi pojedyncze
- Opracowanie oferty w formie graficznej w Canvie

Dzień 3: Automatyzacja i reklama

Moduł 8 – Automatyzacja – skuteczne narzędzie do zwiększenia efektywności pracy

- ManyChat (uczestnik otrzymuje tutorial techniczny)
- Podstawy pracy z ChatGPT w biznesie (formułowanie skutecznych promptów i praktyczne zastosowania AI)

Moduł 9 – Reklama jako element strategii

- Reklama organiczna i płatna jako część strategii marki
- Tworzenie przykładowego posta i grafiki do reklamy płatnej

Dzień 4: Wydarzenia stacjonarne i zakończenie szkolenia

Moduł 10 – Wydarzenia stacjonarne

- Networking, wydarzenia lokalne i warsztaty jako sposób na budowanie rozpoznawalności marki osobistej i firmowej

Sesja podsumowująca i pytania otwarte

Walidacja efektów uczenia się

- Szkolenie prowadzone jest w sposób indywidualny
- Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Usługa realizowana jest w 37 godzinach dydaktycznych (godzina dydaktyczna = 45 minut).
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: lista obecności.
- Zajęcia praktyczne: 16 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 21 godzin dydaktycznych
- Przerwy nie wliczają się do godzin usługi.

- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: eksport raportu logowań aplikacji Zoom.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Dzień 1. Moduł 1. Fundament w biznesie. Twoje atuty, doświadczenie, talenty, mocne strony (teoria)	Monika Run	02-10-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 16 Dzień 1. Moduł 2. Strategia. Plan skutecznych działań marki (teoria)	Monika Run	02-10-2025	10:30	13:00	02:30
3 z 16 Dzień 1. Przerwa	Monika Run	02-10-2025	13:00	13:15	00:15
4 z 16 Dzień 1. Moduł 3. Grupa docelowa marki (teoria)	Monika Run	02-10-2025	13:15	17:00	03:45
5 z 16 Dzień 2. Moduł 4. Wyróżniki marki, jak je znaleźć, wyeksponować i zarabiać na nich (teoria)	Monika Run	03-10-2025	09:00	10:45	01:45
6 z 16 Dzień 2. Moduł 5. Styl komunikacji z odbiorcami (praktyka)	Monika Run	03-10-2025	10:45	13:00	02:15
7 z 16 Dzień 2. Przerwa	Monika Run	03-10-2025	13:00	13:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 16 Dzień 2. Moduł 6. Rynek usług rozwoju osobistego w Polsce. Konkurencja (teoria)	Monika Run	03-10-2025	13:15	15:00	01:45
9 z 16 Dzień 2. Moduł 7. Oferta marki i prawidłowa wycena (praktyka)	Monika Run	03-10-2025	15:00	17:00	02:00
10 z 16 Dzień 3. Moduł 8. Automatyzacja – skuteczne narzędzie do zwiększenia efektywności pracy (praktyka)	Monika Run	04-10-2025	09:00	13:00	04:00
11 z 16 Dzień 4. Moduł 10. Wydarzenia stacjonarne (teoria)	Monika Run	04-10-2025	09:00	12:30	03:30
12 z 16 Dzień 4. Przerwa	Monika Run	04-10-2025	12:30	12:45	00:15
13 z 16 Dzień 4. Sesja podsumowująca i pytania otwarte (teoria)	Monika Run	04-10-2025	12:45	13:15	00:30
14 z 16 Dzień 3. Przerwa	Monika Run	04-10-2025	13:00	13:15	00:15
15 z 16 Dzień 3. Moduł 9. Reklama jako element strategii (praktyka)	Monika Run	04-10-2025	13:15	17:00	03:45
16 z 16 Dzień 4. Walidacja efektów uczenia się	-	04-10-2025	13:15	13:45	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	140,54 PLN
Koszt osobogodziny netto	140,54 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Monika Run

Trener i szkoleniowiec, posiadający wiedzę, wieloletnie doświadczenie oraz pasję do prowadzenia szkoleń grupowych oraz indywidualnych.

W teście Gallupa TOP 5 Moniki to: Uczenie się, Rozwijanie Innych, Strateg, Aktywator, Współzależność. Talenty te uzupełniają i wzmacniają jej osobę, jako trenera do przeprowadzania szkoleń i warsztatów dla uczestników.

Pierwsze swoje szkoleniowe kroki stawiała w 2012 roku w międzynarodowej firmie handlowo sprzedażowej, gdzie była odpowiedzialna za profesjonalne szkolenia nowych pracowników w salonach firmowych.

W ciągu ostatnich 5 lat, jako trener marketingu, przeprowadziła ponad 219 godzin szkoleniowych w salach szkoleniowych oraz online dla właścicieli marek i firm lokalnych.

Branże z którymi współpracowała to m.in.: rozwój osobisty i talenty, fotografia, telekomunikacja, edukacja, dekoracje i aranżacja wnętrz, zdrowy styl życia, coaching, psychologia.

W ciągu ostatnich 5 lat, zdobyła certyfikaty ze szkoleń: „Kurs LinkedIn - budowanie marki Osobistej”, „Reelsy - czym są, dlaczego warto je nagrywać. Podstawy montażu”, „Strategia dochodowego newslettera”, „Social Media Expert”.

Uczestnicy cenią ją za szeroką wiedzę branżową, znajomość badań i trendów rynkowych, umiejętność przekazywania wiedzy w zrozumiały sposób oraz innowacyjne sposoby szkoleniowe. Jest autorką 30-stronicowego ebooka „Jak rozwijać markę osobistą holistycznie”.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W RAMACH SZKOLENIA UCZESTNIK OTRZYMA:

- Skrypt szkoleniowy
- Wordbook do zanotowania najważniejszych informacji dotyczących strategii marki.
- Ebook „Rozwijaj silną markę osobistą na własnych zasadach – holistycznie”.
- Ebook „Reklama dla nietechnicznych. Ustaw ją skutecznie i zarabiaj”.
- Nagrany tutorial techniczny z tematyki Many Chat.

Informacje dodatkowe

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku (stawka VAT zw.): Zwolnienie z podatku VAT na podstawie §3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz. 736).

Warunki techniczne

Platforma / rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa

- Platforma Zoom (<https://zoom.us/>)

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji

- Komputer, laptop lub tablet z dostępem do internetu.
- Procesor: Minimalnie jednordzeniowy 1 GHz, zalecany dwurdzeniowy 2 GHz lub lepszy (np. Intel i3/i5/i7 lub AMD ekwiwalent).
- Pamięć RAM: Minimalnie 2 GB, zalecane 4 GB lub więcej.

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować uczestnik

- Minimalna prędkość łącza: 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p.

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów

- System operacyjny: Windows 7 lub nowszy, macOS 10.10 lub nowszy, Linux, iOS, Android.
- Zainstalowana aktualna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera.
- Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania, ale dostęp do aplikacji Zoom może poprawić jakość połączenia.

Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu online

- Link jest ważny do momentu zakończenia spotkania lub webinaru.

Zalecane parametry łącza internetowego

- Łącze internetowe o minimalnej przepustowości 600 kb/s dla wideo wysokiej jakości, zalecane minimum 1,2 Mb/s dla wideo 720p i 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Dla grupowych połączeń wideo zalecane 1,0 Mb/s dla wideo wysokiej jakości i do 3,8 Mb/s dla wideo 1080p. Udostępnianie ekranu bez miniaturki wideo wymaga 50–75 kb/s, z miniaturką 50–150 kb/s. Audio VoIP: 60–80 kb/s, Zoom Phone: 60–100 kb/s.

Kontakt



Rafał Lisser

E-mail kontakt@unico.org.pl

Telefon (+48) 724 787 771