

**PLACÓWKA  
OŚWIATOWA**

IMAGOSPOT

Aleksandra

Gościński

★★★★★ 4,7 / 5

3 oceny

## Szkolenie: LinkedIn dla ekspertów i biznesu – budowanie marki i pozyskiwanie klientów - Specjalista ds. marketingu internetowego (Kod zawodu - 243106) - ZE ŚWIADECTWEM MEN

Numer usługi 2025/09/29/172829/3040522

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 17.12.2025 do 19.12.2025

**3 000,00 PLN** brutto

3 000,00 PLN netto

150,00 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|----------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kategoria</b>                       | Biznes / Marketing                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | Szkolenie skierowane do specjalistek i specjalistów budujących markę osobistą, właścicieli firm, konsultantek, coachów, freelancerów oraz osób odpowiedzialnych za sprzedaż i rozwój biznesu B2B. Idealne dla tych, którzy chcą profesjonalnie zaprezentować się na LinkedIn, pozyskiwać wartościowe kontakty i prowadzić skuteczne działania networkingowo-sprzedażowe. |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 5                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 35                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 16-12-2025                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | zdalna w czasie rzeczywistym                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 20                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych                                                                                                                                                                                                                                                         |

## Cel

### Cel edukacyjny

Uczestnicy nauczą się, jak profesjonalnie wykorzystać LinkedIn do budowania wizerunku eksperta oraz pozyskiwania klientów i partnerów biznesowych. Poznają techniki optymalizacji profilu, tworzenia treści, budowania sieci kontaktów

oraz strategii sprzedażowej na platformie.

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

| Efekty uczenia się                                  | Kryteria weryfikacji                                                   | Metoda walidacji             |
|-----------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|------------------------------|
| Optymalizacja profilu eksperckiego                  | Uczestnik potrafi stworzyć profesjonalny i widoczny profil na LinkedIn | Test teoretyczny             |
|                                                     | Umie dobrać zdjęcie, nagłówek, opis i rekomendacje                     | Test teoretyczny             |
| Budowanie sieci kontaktów i aktywność na platformie | Potrafi nawiązywać wartościowe relacje biznesowe                       | Test teoretyczny             |
|                                                     | Wie, jak działa algorytm i jakie działania zwiększają zasięg           | Test teoretyczny             |
| Tworzenie treści i aktywności eksperckiej           | Uczestnik potrafi planować i pisać posty, artykuły i komentarze        | Analiza dowodów i deklaracji |
|                                                     | Umie stosować storytelling i formaty treści pod algorytm LinkedIna     | Analiza dowodów i deklaracji |
| Strategia widoczności i budowania autorytetu        | Zna sposoby na regularne zwiększanie widoczności                       | Test teoretyczny             |
|                                                     | Potrafi prowadzić działania wspierające markę osobistą i firmową       | Test teoretyczny             |
| Sprzedaż i pozyskiwanie klientów przez LinkedIn     | Zna techniki prospectingu i miękkiej sprzedaży                         | Test teoretyczny             |
|                                                     | Umie prowadzić rozmowy sprzedażowe w komunikatorze                     | Test teoretyczny             |
| Użycie narzędzi wspierających działania na LinkedIn | Zna narzędzia do planowania postów, analityki i automatyzacji          | Test teoretyczny             |
|                                                     | Umie wykorzystać Sales Navigator i wyszukiwanie zaawansowane           | 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

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

## Po programie:

- Uczestnik stworzył zoptymalizowany profil ekspercki
- Uczestnik opracował plan publikacji i strategii działania
- Uczestnik przeprowadził działania networkingowe lub sprzedażowe

## Warunki osiągnięcia celu edukacyjnego

- Udział w praktycznych ćwiczeniach optymalizacji profilu
- Samodzielne stworzenie planu publikacji i działań na 30 dni
- Wdrożenie działań networkingowych lub sprzedażowych
- Prezentacja rezultatów podczas walidacji

## Program szkolenia

### Dzień 1 – Fundamenty i widoczność na LinkedIn

9:00 – 12:00 – Wykład teoretyczny

- Rola LinkedIn w budowaniu marki osobistej i B2B
- Algorytm LinkedIna i jego wpływ na widoczność
- Optymalizacja profilu eksperckiego – krok po kroku

12:00 – 12:15 – Przerwa

12:15 – 15:15 – Ćwiczenia praktyczne

- Budowa i edycja własnego profilu
- Wyróżniający nagłówki, sekcja „O mnie”, rekomendacje

### Dzień 2 – Treści, sieć i sprzedaż

9:00 – 12:00 – Wykład teoretyczny

- Rodzaje treści i formaty – co działa na LinkedIn
- Jak prowadzić działania sprzedażowe i networkingowe
- Narzędzia i automatyzacje wspierające działania

12:00 – 12:15 – Przerwa

12:15 – 15:15 – Ćwiczenia praktyczne

- Planowanie treści i postów na 14 dni
- Pisanie postów eksperckich
- Strategia rozmów sprzedażowych przez wiadomości

### Dzień 3 – Walidacja (9:00 – 12:00)

- Prezentacja zoptymalizowanego profilu
- Przedstawienie strategii działania i przykładów treści
- Omówienie efektów pierwszych działań
- Test teoretyczny

Warunki organizacyjne

- Szkolenie realizowane w godzinach zegarowych.
- Czas trwania szkolenia 3 dni, 15 godzin zegarowych (20 godzin edukacyjnych po 45 minut), w tym: 6 h część teoretyczna i 6 h praktyczna i 3 h walidacja.
- Przewidywane są dwie przerwy po 15 minut po jednej w każdy dzień szkoleniowy. Szkolenie trwa 3 dni podzielone na krótkie bloki pozwalające na optymalną efektywność szkolenia
- Uczestnicy pracują na swoich komputerach z dostępem do internetu.
- Forma prowadzenia zajęć: rozmowa na żywo, ćwiczenia.
- Walidacja jest wliczona w czas trwania usługi. Metody walidacji: Wywiad ustrukturyzowany, Analiza dowodów i deklaracji, Obserwacja w warunkach symulowanych

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| Brak wyników.           |            |                       |                     |                     |               |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 3 000,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 3 000,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 150,00 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 150,00 PLN   |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Aleksandra Gościński



Blogerka, autorka książek, mentorka, przedsiębiorczyni oraz wykładowczyni akademicka. Jest założycielką placówki oświatowej "Jestem Interaktywna" oraz redaktorką naczelną portalu i magazynu GIRLBOSSKIE. Przez ostatnie 5 lat - od 2015r. prowadzi certyfikowane kursy i szkolenia online z zakresu tworzenia i zarządzania stronami internetowymi opartymi na WordPressie oraz WooCommerce. Jej działalność edukacyjna jest wpisana do Rejestru Szkół i Placówek Oświatowych MEN. Specjalizuje się w szkoleniach z informatyki, tworzenia stron WWW, sprzedaży oraz marketingu. Do tej pory przeprowadziła około 1500 godzin szkoleń (online i stacjonarnych), szkoląc ok. 10 tys. osób. Z wykształcenia mgr inż. informatyki, posiada przygotowanie pedagogiczne (2025r.), ukończyła studia podyplomowe: Dziennikarstwo i PR (2025r.), Coaching biznesowy, Doradztwo zawodowe (2023r.), Coaching biznesowy (2022r.) oraz e-commerce (2023r.). Jest także autorką bestsellerowej książki "Bądź Online" oraz licznych e-booków i kursów online dostępnych w Interaktywnej Akademii WordPressa. Od 2015r. pomogła ponad 50 tys. osobom w tworzeniu stron WWW, zakładaniu sklepów internetowych oraz rozpoczynaniu biznesów online. Jest aktywna w mediach społecznościowych, gdzie dzieli się swoją wiedzą i doświadczeniem z szeroką publicznością. Została laureatką XII edycji konkursu Sukces Pisany Szminką Bizneswoman Roku w kategorii Przeciwdziałanie Wykluczeniu Cyfrowemu i LadyBusiness Awards w kat. Przedsiębiorcza Kobieta to TY.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Organizator nie zapewnia materiałów szkoleniowych. Uczestnicy robią notatki we własnym zakresie. Na życzenie uczestnika ze specjalnymi potrzebami organizator zapewnia materiały dostosowane do jego specjalnych potrzeb.

### Warunki uczestnictwa

Warunkiem dostępu jest wyrażenie zgody na udostępnienie wizerunku uczestnika szkolenia.

### Informacje dodatkowe

- Zwolnienie z VAT na podstawie art. 43 ust. 1. pkt 26
- Dostawca Usług zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Funduszy i Polityki Regionalnej z dnia 28 lipca 2023 r. w sprawie rejestru podmiotów świadczących usługi rozwojowe, Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami oraz Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027. W przypadku potrzeby zapewnienia specjalnych udogodnień, przed zapisem na usługę, prosimy o kontakt.

## Warunki techniczne

Oto opis warunków technicznych niezbędnych do udziału w szkoleniu zdalnym:

1. **Platforma komunikacyjna**
2. Szkolenie będzie realizowane w formie usługi zdalnej w czasie rzeczywistym za pośrednictwem platformy **Google Meet**. Uczestnicy otrzymają link do spotkania przed rozpoczęciem zajęć.
3. **Minimalne wymagania sprzętowe**
4. Do udziału w szkoleniu wymagane jest urządzenie umożliwiające stabilną komunikację online, takie jak:
  - **Komputer (PC lub laptop)** z systemem Windows 10 lub nowszym, macOS 10.13 lub nowszym,
  - **Tablet lub smartfon** z systemem Android 8.0 lub nowszym / iOS 12.0 lub nowszym,
  - Procesor **Intel i3** (lub odpowiednik AMD) i **4 GB RAM** (rekomendowane 8 GB),
  - Kamera internetowa oraz mikrofon (wbudowany lub zewnętrzny),
  - Słuchawki lub głośniki do komfortowego odbioru dźwięku.

### 1. Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego

2. Aby zapewnić płynność transmisji audio-wideo oraz stabilność połączenia, uczestnicy powinni dysponować:

- Łączem internetowym o przepustowości min. **4 Mbps (pobieranie)** i **1 Mbps (wysyłanie)**,
- Rekomendowane **10 Mbps (pobieranie)** i **5 Mbps (wysyłanie)** dla lepszej jakości obrazu i dźwięku,
- Połączenie przewodowe lub stabilne Wi-Fi (zalecana sieć o niskim poziomie zakłóceń).

### 1. Niezbędne oprogramowanie

- Przeglądarka internetowa obsługująca Google Meet: **Google Chrome (zalecane)**, **Mozilla Firefox**, **Microsoft Edge**, **Safari**
- Aplikacja **Google Meet** na urządzenia mobilne (dla uczestników korzystających z tabletów lub smartfonów)
- Oprogramowanie do odczytu materiałów szkoleniowych: **Adobe Reader (PDF)**, **Microsoft Office** lub **kompatybilne edytory dokumentów**

### Informacje organizacyjne:

- Dostawca zapewnia wsparcie techniczne przed rozpoczęciem szkolenia, aby uczestnicy mogli sprawdzić wymagania sprzętowe i konfigurację platformy.
- Upewnij się, że przeglądarka lub aplikacja są zaktualizowane do najnowszej wersji, aby zapewnić kompatybilność i bezpieczeństwo.
- W przypadku korzystania z przeglądarki zaleca się używanie połączenia internetowego o możliwie stabilnym i szybkim działaniu.
- Z uwagi na praktyczny charakter zajęć, nie ma możliwości uczestniczyć w szkoleniu poprzez system Android (tzn. na telefonie, tablecie).
  - Komputery muszą być wyposażone w sprawną kamerę i mikrofon. Prosimy o przetestowanie działania kamery i mikrofonu przed szkoleniem
- W przypadku problemów technicznych skontaktuj się z organizatorem. Kontakt do osoby odpowiedzialnej za techniczną pomoc: telefon 785 799 709 lub mail: kontakt@olagosciniak.pl.

## Kontakt



**Aleksandra Gościński**

**E-mail** kontakt@olagosciniak.pl

**Telefon** (+48) 785 799 709