



IT ENGINEERING &
CONSULTING
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

1 172 oceny

LinkedIn w Biznesie – Jak Zamienić Sieć Kontaktów w Sieć Współprac - szkolenie

Numer usługi 2025/10/07/156609/3062955

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 15.01.2026 do 15.01.2026

2 500,00 PLN brutto

2 500,00 PLN netto

208,33 PLN brutto/h

208,33 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie „**LinkedIn w Biznesie – Jak Zamienić Sieć Kontaktów w Sieć Współprac**” skierowane jest do przedsiębiorców, freelancerów, specjalistów, menedżerów oraz osób odpowiedzialnych za marketing, sprzedaż, PR i HR w firmach, które chcą profesjonalnie wykorzystać potencjał LinkedIn w rozwoju zawodowym i biznesowym. Uczestnikami mogą być także osoby planujące rozpoczęcie działalności lub budowę marki osobistej, które pragną zwiększyć swoją widoczność, zdobywać klientów i partnerów biznesowych oraz tworzyć autentyczne, wartościowe relacje w sieci. Szkolenie nie wymaga wcześniejszego doświadczenia – wystarczy podstawowa znajomość obsługi komputera i mediów społecznościowych.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

14-01-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

12

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

Celem szkolenia „LinkedIn w Biznesie – Jak Zamienić Sieć Kontaktów w Sieć Współprac” jest przygotowanie uczestników do profesjonalnego i skutecznego wykorzystania platformy LinkedIn w celach biznesowych – budowania marki osobistej, pozyskiwania klientów, partnerów i pracowników oraz rozwijania wartościowych relacji zawodowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą w zakresie wykorzystywania LinkedIn w Biznesie	rozumie zasady działania platformy LinkedIn oraz jej znaczenie w budowaniu marki osobistej i firmowej,	Test teoretyczny
	opisuje aktualne trendy w komunikacji biznesowej i social sellingu	Test teoretyczny
	wskazuje kluczowe elementy skutecznego profilu osobistego i strony firmowej,	Test teoretyczny
	omawia zasady tworzenia angażujących treści i strategii publikacji	Test teoretyczny
	rozumie proces budowania sieci kontaktów oraz znaczenie relacyjnego podejścia w sprzedaży i marketingu	Test teoretyczny
Wykorzystuje narzędzie LinkedIn w Biznesie	samodzielnie stworzyć i zoptymalizować profil osobisty oraz firmowy na LinkedIn	Obserwacja w warunkach symulowanych
	planuje i realizuje strategię komunikacji w oparciu o cele biznesowe	Obserwacja w warunkach symulowanych
	buduje sieć kontaktów i prowadzić rozmowy inicjujące współpracę	Obserwacja w warunkach symulowanych
	tworzy profesjonalne posty, artykuły i materiały wizualne dopasowane do odbiorców,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	analizuje skuteczność działań i wprowadzać optymalizacje strategii.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Budowanie relacji wewnętrznych i zewnętrznych	świadomie buduje wizerunek eksperta w środowisku zawodowym,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	rozwija postawę otwartości i współpracy w relacjach biznesowych	Obserwacja w warunkach symulowanych
	prowadzi komunikację opartą na wartościach, z poszanowaniem zasad etyki zawodowej	Obserwacja w warunkach symulowanych
	jest gotowy do utrzymywania długofalowych relacji opartych na zaufaniu i wzajemności z Klientem	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Szkolenie „**LinkedIn w Biznesie – Jak Zamienić Sieć Kontaktów w Sieć Współprac**” to intensywny, praktyczny warsztat dla osób, które chcą w pełni wykorzystać potencjał LinkedIn jako narzędzia rozwoju zawodowego i biznesowego. Uczestnicy poznają strategię skutecznego budowania marki osobistej, komunikacji eksperckiej oraz tworzenia sieci kontaktów, które przekładają się na realne współprace i sprzedaż.

Podczas zajęć omówione zostaną najnowsze trendy w marketingu relacyjnym i social sellingu, zasady optymalizacji profilu, budowania reputacji oraz prowadzenia działań contentowych. Szkolenie kładzie nacisk na praktyczne ćwiczenia – uczestnicy krok po kroku opracują strategię swojej obecności na LinkedIn, dostosowaną do celów biznesowych lub zawodowych.

To idealne szkolenie dla przedsiębiorców, specjalistów, freelancerów oraz osób odpowiedzialnych za komunikację, sprzedaż lub rekrutację, którzy chcą zwiększyć swoją widoczność w sieci i zbudować wartościową, angażującą społeczność wokół swojej marki.

Usługa przeplatana jest zajęciami praktycznymi w celu lepszego przyswojenia wiedzy i umiejętności uczestników. Usługa prowadzona jest w formie wykładu, zajęć praktycznych oraz dyskusji otwartej z uczestnikami szkolenia.

Moduł 1 – LinkedIn jako narzędzie biznesowe (1h - teoria)

- Rola LinkedIn w budowaniu marki osobistej i firmowej.
- Dlaczego LinkedIn to kluczowa platforma dla profesjonalistów i przedsiębiorców.
- Algorytm LinkedIn – jak działa i jak go wykorzystać w praktyce.
- Trendy 2025: networking, social selling, AI i automatyzacja kontaktów.

Moduł 2 – Strategia obecności i cel biznesowy (2h- teoria + ćwiczenia)

- Jak określić swój cel obecności na LinkedIn (sprzedaż, wizerunek, rekrutacja, relacje).
- Analiza grup docelowych i kluczowych interesariuszy.
- Tworzenie spójnej strategii komunikacji i budowania marki osobistej.
- Elementy skutecznego bio i nagłówka przyciągającego uwagę.

Moduł 3 – Profil osobisty i firmowy, które przyciągają klientów (2h- praktyka)

- Optymalizacja profilu osobistego i strony firmowej krok po kroku.
- Kluczowe sekcje profilu: zdjęcie, opis, doświadczenie, rekomendacje, portfolio.
- Wykorzystanie elementów wizualnych i multimediów w prezentacji eksperta.
- Analiza przykładów skutecznych profili z różnych branż.

Moduł 4 – Budowanie sieci kontaktów i reputacji eksperta (2h- praktyka)

- Jak zapraszać świadomie i tworzyć wartościowe relacje.
- Etyka networkingu: komunikacja, wdzięczność, utrzymanie relacji.
- Tworzenie angażujących treści: posty, wideo, ankiety, dokumenty.
- Budowanie eksperckiego wizerunku i widoczności w sieci.

Moduł 5 – LinkedIn w sprzedaży i rekrutacji (2h- praktyka)

- Jak skutecznie pozyskiwać klientów i partnerów biznesowych.
- Techniki social sellingu i relacyjnej sprzedaży.
- Tworzenie lejka kontaktów – od zaproszenia do współpracy.
- Narzędzia Premium (Sales Navigator, Recruiter Lite) – kiedy warto i jak używać.

Moduł 6 – Tworzenie planu działań i strategii publikacji (2h- praktyka)

- Opracowanie indywidualnego planu działań na LinkedIn.
- Harmonogram publikacji – jak często i co publikować.
- Wskaźniki skuteczności i sposoby mierzenia efektów działań.
- Konsultacje indywidualne z trenerem i omówienie strategii uczestników.

Walidacja (15 min)

- Sprawdzenie wiedzy i umiejętności nabytych w trakcie szkolenia.

Dla lepszego przyswojenia programu szkoleń Uczestnicy otrzymają materiały dydaktyczne.

Dodatkowe warunki przystąpienia do szkolenia - podstawowa znajomość obsługi komputera.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych (45 min). Przerwy zostały wliczone do godzin usługi rozwojowej.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Moduł 1 – LinkedIn jako narzędzie biznesowe (wykład, chat, rozmowa, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)	Urszula Stefanowicz-Peczyńska	15-01-2026	08:30	09:15	00:45
2 z 8 Moduł 2 – Strategia obecności i cel biznesowy (wykład, chat, rozmowa, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)	Urszula Stefanowicz-Peczyńska	15-01-2026	09:15	10:45	01:30
3 z 8 Moduł 3 – Profil osobisty i firmowy, które przyciągają klientów (wykład, chat, rozmowa, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)	Urszula Stefanowicz-Peczyńska	15-01-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 8 Moduł 4 – Budowanie sieci kontaktów i reputacji eksperta (wykład, chat, rozmowa, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)	Urszula Stefanowicz-Peczyńska	15-01-2026	12:15	13:45	01:30
5 z 8 przerwa	Urszula Stefanowicz-Peczyńska	15-01-2026	13:45	14:15	00:30
6 z 8 Moduł 5 – LinkedIn w sprzedaży i rekrutacji (wykład, chat, rozmowa, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)	Urszula Stefanowicz-Peczyńska	15-01-2026	14:15	15:45	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 8 Moduł 6 – Tworzenie planu działań i strategii publikacji (wykład, chat, rozmowa, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)	Urszula Stefanowicz-Peczyńska	15-01-2026	15:45	17:15	01:30
8 z 8 walidacja (test, współdzielenie ekranu)	-	15-01-2026	17:15	17:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	208,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	208,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Urszula Stefanowicz-Peczyńska

Założycielka agencji marketingowej - Detalle. W swoim 7 letnim doświadczeniu na stanowiskach managerskich współpracowała z zespołami marketingowymi, szkoląc i rozwijając swoje umiejętności w praktyce. Swoje doświadczenie w marketingu przekłada na szereg działań współpracując z wieloma firmami tworząc dla nich strategie marketingowe, kampanie, projekty, materiały foto i video. Jest specjalistką w tworzeniu komunikacji social media oraz influencer marketingu. Pracowała z wieloma markami lifestylowymi, wybierając kolekcje ubrań i sneakersów, które odmieniły rynek modowy i nadawały kierunek trendom. Jako brand manager stworzyła niezapomniane kampanie, sesje zdjęciowe, pokazy mody i współprace z influencerami. Przeprowadziła kilkaset godzin doradztwa i szkoleń w zakresie budowania strategii marketingowej,

tworzenia kampanii czy budowania marki.

Wykształcenie wyższe

Studia podyplomowe - Grafika i multimedia - WSB Gdańsk, październik 2020r. - czerwiec 2021 r.

Studia podyplomowe - Psychodietetyka - Uniwersytet SWPS w Warszawie październik 2016 r. – czerwiec 2017 r.

Studia licencjackie – Dietetyka - Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, październik 2013 r. – czerwiec 2015 r.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w postaci prezentacji i skryptu zostaną udostępnione uczestnikom podczas usługi oraz po jej realizacji.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem skorzystania z usługi jest bezpośredni zapis na usługę za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych oraz

wypełnienie ankiety oceniającej usługę rozwojową.

Informacje dodatkowe

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Warunki techniczne

Usługa prowadzona jest za pośrednictwem platformy Teams

W celu odbioru transmisji Szkolenia online Uczestnik powinien dysponować:

- komputerem z zainstalowanym system operacyjnym Windows 7 albo nowszym albo macOS Sierra (10.12.6) albo nowszym lub urządzeniem mobilnym z zainstalowanym systemem operacyjnym Android (Lollipop) wersja 5.0 albo nowszym lub iOS wersja 9.3.5, 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 – jeżeli Uczestnik chce być widoczny i porozumiewać się głosowo z prowadzącym Szkolenie online;
- Adobe acrobat w najnowszej wersji.

Kontakt



Marta Skraba

E-mail marta@it-ec.pl

Telefon (+89) 451 055 967