



AKADEMIA
ŚWIADOMEGO
ROZWOJU SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

9 ocen

LinkedIn dla freelancerów i przedsiębiorców – budowa marki osobistej i pozyskiwanie klientów online

Numer usługi 2025/11/04/184984/3127693

1 910,00 PLN brutto

1 910,00 PLN netto

119,38 PLN brutto/h

119,38 PLN netto/h

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 14.03.2026 do 15.03.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	• Freelancerzy i osoby prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą, które chcą rozwijać markę osobistą i pozyskiwać klientów online. • Przedsiębiorcy planujący wykorzystanie LinkedIna do budowy wizerunku firmy i zwiększenia sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	10-03-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
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

Po ukończeniu szkolenia uczestnik:

- stworzy lub zoptymalizuje swój profil na LinkedIn w sposób profesjonalny i spójny z wizerunkiem marki,

- zrozumie, jak działa algorytm LinkedIna i jak zwiększyć widoczność publikowanych treści,
- opracuje strategię komunikacji i publikacji treści dopasowaną do swojej grupy docelowej,
- pozna metody wyszukiwania i pozyskiwania klientów przez LinkedIn,
- nauczy się korzystać z narzędzi analitycznych oraz automatyzujących działania marketingowe.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Potrafi stworzyć profesjonalny profil na LinkedIn	Profil zawiera wszystkie kluczowe elementy i spójny opis oferty	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Zna zasady budowania marki osobistej i strategii treści	Poprawnie formułuje przekaz i plan publikacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Potrafi analizować i rozwijać sieć kontaktów	Wskazuje właściwe techniki wyszukiwania i segmentacji kontaktów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Potrafi tworzyć angażujące posty i artykuły	Przykładowy post zgodny z zasadami copywritingu LinkedIna	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Potrafi wykorzystywać LinkedIn do sprzedaży i pozyskiwania klientów	Wskazuje konkretne narzędzia i metody generowania leadów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

1. Szkolenie dedykowane dla:

- Freelancerów, twórców i osób prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą, którzy chcą rozwijać markę osobistą i pozyskiwać klientów online.

- Przedsiębiorców planujących wykorzystanie LinkedIna do budowy wizerunku firmy i zwiększenia sprzedaży.
2. **Warunki realizacji szkolenia:** szkolenie realizowane zdalnie w czasie rzeczywistym, z wykorzystaniem platformy Zoom. W polu warunki techniczne podano wytyczne dla obsługi spotkania.
 3. **Warunki uznania kompetencji**
 1. Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.
 2. Walidacja przeprowadzana jest w oparciu o zdefiniowane kryteria weryfikacji.
 3. Proces kształcenia i walidacji są rozdzielone.

4. Warunki realizacji szkolenia:

Zajęcia zdalne w czasie rzeczywistym na platformie Zoom,

Wymagany komputer z kamerą i mikrofonem oraz stabilne łącze internetowe (min. 1,7 Mb/s),

Udział w szkoleniu nie wymaga żadnych dodatkowych warunków.

5. **Przerwy podczas szkolenia:** 10:30–10:45, 12:15–13:00, 14:30–14:45

6. Cel szkolenia

Szkolenie ma na celu przygotowanie freelancerów i przedsiębiorców do skutecznego wykorzystania LinkedIna jako narzędzia marketingowego, sprzedażowego i networkingowego.

Uczestnicy nauczą się, jak profesjonalnie zaprezentować swoją działalność, budować markę osobistą, pozyskiwać klientów oraz rozwijać sieć kontaktów biznesowych.

7. Program ramowy

Dzień I

1. 1. Wprowadzenie do LinkedIna w kontekście biznesowym

- znaczenie platformy w budowaniu marki osobistej i B2B
- podstawowe zasady działania algorytmu

1. Tworzenie i optymalizacja profilu

- kluczowe elementy profilu: zdjęcie, nagłówek, opis, doświadczenie
- analiza i omówienie profili uczestników

1. Strategia komunikacji i budowy marki osobistej

- analiza grupy docelowej i celów komunikacyjnych
- określenie wartości i wyróżników marki

1. Publikacje i treści na LinkedInie

- rodzaje postów i ich skuteczność
- storytelling, copywriting i CTA
- planowanie kalendarza publikacji

Dzień II

1. 1. Budowanie sieci kontaktów i networking

- skuteczne wyszukiwanie kontaktów
- prowadzenie rozmów i utrzymywanie relacji

1. LinkedIn jako narzędzie sprzedaży i pozyskiwania klientów

- LinkedIn Sales Navigator – podstawy
- metody prospectingu i automatyzacji działań

1. Analiza efektywności działań na LinkedInie

- wykorzystanie statystyk i narzędzi analitycznych
- pomiar wyników i optymalizacja działań

1. Podsumowanie i walidacja

- test praktyczny: stworzenie mini kampanii LinkedInowej
- omówienie efektów i rekomendacje rozwojowe

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Wprowadzenie do Linkedlna w kontekście biznesowym	Maja Rosińska	14-03-2026	09:00	09:45	00:45
2 z 16 Algorytm i zasady widoczności treści	Maja Rosińska	14-03-2026	09:45	10:30	00:45
3 z 16 Tworzenie i optymalizacja profilu	Maja Rosińska	14-03-2026	10:45	11:30	00:45
4 z 16 Analiza profili uczestników	Maja Rosińska	14-03-2026	11:30	12:15	00:45
5 z 16 Strategia komunikacji i budowy marki osobistej	Maja Rosińska	14-03-2026	13:00	13:45	00:45
6 z 16 Określanie wartości i wyróżników marki	Maja Rosińska	14-03-2026	13:45	14:30	00:45
7 z 16 Publikacje i treści na LinkedInie	Maja Rosińska	14-03-2026	14:45	15:30	00:45
8 z 16 Storytelling i planowanie kalendarza publikacji	Maja Rosińska	14-03-2026	15:30	16:15	00:45
9 z 16 Budowanie sieci kontaktów i networking	Maja Rosińska	15-03-2026	09:00	09:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 16 Techniki wyszukiwania kontaktów i segmentacja	Maja Rosińska	15-03-2026	09:45	10:30	00:45
11 z 16 LinkedIn jako narzędzie sprzedaży	Maja Rosińska	15-03-2026	10:45	11:30	00:45
12 z 16 Prospecting i automatyzacja działań	Maja Rosińska	15-03-2026	11:30	12:15	00:45
13 z 16 Analiza efektywności działań na LinkedInie	Maja Rosińska	15-03-2026	13:00	13:45	00:45
14 z 16 Statystyki i optymalizacja treści	Maja Rosińska	15-03-2026	13:45	14:30	00:45
15 z 16 Test walidacyjny - test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Maja Rosińska	15-03-2026	14:45	15:30	00:45
16 z 16 Omówienie efektów i rekomendacje rozwojowe	Maja Rosińska	15-03-2026	15:30	16:15	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 910,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 910,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	119,38 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maja Rosińska

Psycholog, marketingowiec, strategka biznesowa specjalizująca się we wspieraniu freelancerów oraz mikro- i małych przedsiębiorców. Absolwentka Uniwersytetu Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy, doktorantka na tejże uczelni, wykładowczyni akademicka, poza tym, doradczyni zawodowa i coach. Od 11 lat w pracuje we wspieraniu firm i osób indywidualnych w zakresie marketingu, a od 3 lat wspiera przedsiębiorców.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Warunki uznania kompetencji

1. Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.
2. Walidacja przeprowadzana jest w oparciu o zdefiniowane kryteria weryfikacji.
3. Proces szkoleniowy jest rozdzielony od procesu walidacji.

Materiały dla uczestników

- Skoroszyt: „Plan działań LinkedIn – szablon strategii”
- Lista kontrolna optymalizacji profilu

Warunki techniczne

- Platforma Zoom (udział w spotkaniach w czasie rzeczywistym),
- Dostęp do komputera lub laptopa z kamerą i mikrofonem,
- Stabilne łącze internetowe o przepustowości min. 1,7 Mb/s,
- Możliwość otwierania plików PDF oraz korzystania z linków do narzędzi online (np. Google Docs, Miro)

Kontakt



Joanna Kłeczek

E-mail kontakt@postawnarozwoj.com

Telefon (+48) 535 944 606