



Coach jako przedsiębiorca w social mediach. Marka osobista. Produkty cyfrowe. Usługa zawiera kompetencje cyfrowe.

Numer usługi 2025/12/05/200885/3194192

4 500,00 PLN brutto
4 500,00 PLN netto
150,00 PLN brutto/h
150,00 PLN netto/h

PRZESTRZEŃ
PEŁNA SZCZĘŚCIA
SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 12.01.2026 do 15.02.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Kobiety, które:

- prowadzą lub chcą rozpocząć działalność w branży pomocowej (coach, mentor, terapeutka, konsultantka, edukatorka),
- chcą uporządkować i rozwinąć swoją firmę,
- potrzebują struktury, wsparcia i narzędzi do rozwoju biznesu,
- chcą zwiększyć sprzedaż, programy i liczbę klientek,
- chcą wzmocnić mindset przedsiębiorczy i poczucie pewności siebie w biznesie.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

5

Data zakończenia rekrutacji

11-01-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

30

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

Usługa edukacyjna przygotowuje do zarządzania biznesem coachingowym w zakresie zarządzania przedsiębiorstwem, budowania marki osobistej w social mediach, budowania strategii rozwoju biznesu coachingowego, określenia grupy docelowej oraz tworzenia produktu cyfrowego.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik definiuje grupę docelową	Uczestnik definiuje elementy właściwej grupy docelowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik samodzielnie przeprowadza analizę konkurencji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik tworzy swój produkt cyfrowy	Uczestnik definiuje ścieżkę produktów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik tworzy plan pierwszego produktu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik samodzielnie buduje strategię obecności swojej firmy w social mediach	Uczestnik wymienia elementy marki osobistej w social mediach	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik tworzy strategię obecności na najbliższe 3 miesiące	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozwija dotychczasowe kompetencje cyfrowe. Uczestnik wybiera właściwe platformy do funkcjonowania w social mediach	Uczestnik określa odpowiednią platformę social mediów dla swojej grupy docelowej klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wymienia narzędzia umożliwiające stworzenie sklepu internetowego.	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

MODUŁ 1 – Twoja misja, wartości i unikalna wizja marki

W tym module uczestniczka odkrywa fundament swojej marki osobistej: misję, wartości i wizję, które nadają kierunek całemu biznesowi. Przepracowujemy ograniczające przekonania dotyczące widoczności i „pokazywania siebie” w social mediach. Uczestniczka definiuje swoją główną ideę przewodnią – to, co sprawia, że jej marka jest autentyczna i wyróżniająca. Omawiamy różnicę między marką ekspercką a marką transformacyjną. Moduł pomaga wyjść z chaosu i zauważyć, co jest esencją jej pracy z klientkami. Efektem jest klarowna deklaracja misji marki.

MODUŁ 2 – Twoja historia jako dar i fundament marki osobistej

Uczestniczka odkrywa swoją historię transformacji i uczy się, jak przekuć ją w spójny przekaz marki. Pracujemy nad oswojeniem widoczności i przełamaniem syndromu oszustki, by móc pokazać się jako przewodniczka dla innych kobiet. W module pojawiają się elementy storytellingu, autoprezentacji i narracji eksperckiej. Uczestniczka określa kluczowe momenty swojej historii, które budują zaufanie i pokazują jej autentyczność. Tworzy także pierwsze treści oparte na swojej drodze – gotowe do publikacji w social mediach. Moduł umacnia tożsamość marki.

MODUŁ 3 – Idealna klientka: potrzeby, emocje, pragnienia

Moduł prowadzi do głębokiego zrozumienia idealnej klientki – jej codziennych problemów, marzeń, blokad i pragnień. Uczestniczka tworzy emocjonalną mapę klientki, aby wiedzieć, jakie treści i oferty będą do niej przemawiać. Uczymy się formułowania przekazu, który trafia w sedno potrzeb odbiorczyni. Moduł wzmacnia poczucie kompetencji – uczestniczka zaczyna rozumieć, że naprawdę potrafi pomóc. Powstaje pierwsza wersja osoby marketingowej oraz opis drogi transformacji klientki.

MODUŁ 4 – Twoja unikalna metoda: 3–5 filarów, które tworzą Twój proces

Uczestniczka tworzy swoją autorską metodę pracy opartą na jej doświadczeniu, wiedzy, zasobach i historii. Moduł przełamuje przekonanie „nie mam metody” oraz lęk przed niewystarczalnością. Pracujemy nad opisaniem 3–5 etapów transformacji, które prowadzą klientkę od problemu do rozwiązania. Tworzymy przejrzystą strukturę pracy z klientem, którą można wykorzystać w ofercie, komunikacji i sprzedaży. Moduł wzmacnia profesjonalizm i unikalność marki osobistej.

MODUŁ 5 – Mini-oferta z Duszy: Twoja pierwsza płatna propozycja

Uczestniczka tworzy pierwszą ofertę, która jest lekka, prosta i idealna do rozpoczęcia sprzedaży w social mediach. Pracujemy nad lękiem przed sprzedażą i przekonaniem dotyczącym przyjmowania pieniędzy w branży pomocowej. Uczestniczka tworzy nazwę, obietnicę transformacji, zakres pracy, formę i cenę swojej mini-oferty. Uczy się prezentować ją w social mediach w sposób naturalny i nienachalny. Efektem jest gotowa oferta, którą można sprzedać jeszcze w trakcie programu.

MODUŁ 6 – Oferta główna: program, mentoring, kurs + pricing

W module uczestniczka tworzy ofertę główną – tę, która reprezentuje pełen proces jej pracy i przynosi największą wartość klientce. Pracujemy nad strukturą modułów, zakresem pracy, korzyściami, rezultatami oraz elementami dodatkowymi (bonusy, materiały, sesje). Następnie zajmujemy się pricingiem – wyceną oferty z perspektywy wartości, nie czasu. Uczestniczka tworzy finalny opis swojej oferty oraz mini-landing lub post sprzedażowy. Moduł przełamuje blokady finansowe i lęk przed wyceną.

MODUŁ 7 – Strategia komunikacji: filary treści, storytelling, widoczność

Moduł uczy, jak komunikować się w social mediach w sposób spójny, profesjonalny i angażujący. Uczestniczka tworzy swoje 3 filary komunikacji, które staną się podstawą jej contentu eksperckiego. Pracujemy nad storytellingiem, pisaniem postów, nagrywaniem wideo i prowadzeniem live'ów. Omawiamy strategie budowania zaufania i relacji z odbiorcami. Uczestniczka tworzy 7-dniowy plan publikacji i pierwsze treści zgodne z jej marką.

MODUŁ 8 – Budowanie społeczności + widoczność bez wypalenia

Uczestniczka uczy się prowadzić social media w sposób, który wzmacnia, a nie wypala. Moduł dotyczy budowania zaangażowanej społeczności poprzez rytm publikacji, wartościowe treści i relacje. Pracujemy nad lękiem „co ludzie powiedzą”, porównywaniem się i oceną. Omawiamy działania na IG/Facebooku, które zwiększają zasięgi organiczne. To moduł o równowadze między widocznością a dobrostanem.

MODUŁ 9 – Lejek produktowy: lead magnet, newsletter, ścieżka klientki

W tym module uczestniczka uczy się budować podstawowe narzędzia sprzedaży online: lead magnet, newsletter, darmowe materiały i mini-wyzwania. Omawiamy flow klientki od pierwszego kontaktu aż po zakup oferty. Uczestniczka tworzy prosty schemat lejka, który zacznie działać nawet przy małej społeczności. Wprowadzamy kompetencje cyfrowe: tworzenie PDF, landing page, zapisy, narzędzia newsletterowe. Moduł wzmacnia zaufanie do procesu sprzedaży.

MODUŁ 10 – Sprzedaż z Duszy + marketing lekki i skuteczny

Ostatni moduł skupia się na etycznej, lekkiej i naturalnej sprzedaży opartej na relacji. Uczestniczka poznaje strukturę rozmowy sprzedażowej, formy prezentowania oferty i sposoby finalizowania zakupu. Pracujemy nad lękiem przed odrzuceniem oraz poczuciem winy związanym ze sprzedażą. Omawiamy podstawy reklamy online oraz tworzenia prostych kampanii w Ads Managerze. Moduł kończy się stworzeniem **90-dniowego planu działania** obejmującego content, marketing i sprzedaż.

Grupowa sesja robocza to interaktywny, praktyczny blok szkoleniowy, podczas którego uczestniczki pracują nad konkretnymi zadaniami, wyzwaniami i elementami swoich projektów (rozwojowych lub biznesowych) we współpracy z trenerem i grupą. Jest to część **warsztatowa i procesowa**, nastawiona na działania praktyczne, testowanie rozwiązań oraz wzajemne wspieranie się w budowaniu kompetencji. Przewidziano 5 sesji.

Sesja łączy w sobie kilka form pracy:

- burza mózgów,
- Q&A z trenerem,
- konsultacje grupowe,
- praca własna nad zadaniami,
- dyskusja moderowana,
- analiza przypadków uczestniczek.

Celem sesji jest umożliwienie uczestniczkom przełożenia wiedzy zdobytej w części teoretycznej na praktyczne działania oraz uzyskanie natychmiastowego feedbacku. Uczestniczki mogą zadawać pytania, konsultować swoje pomysły, wspólnie szukać kreatywnych rozwiązań, testować komunikaty i strategie oraz rozwijać swoje projekty w oparciu o wsparcie grupy i doświadczenie prowadzącej.

Sesja robocza wzmacnia proces uczenia się poprzez wymianę doświadczeń i dobrych praktyk, pozwala spojrzeć na swoje działania z nowych perspektyw oraz zwiększa zaangażowanie uczestniczek.

Dzięki tej formie pracy uczestniczki szybciej pokonują blokady, dopracowują swoje pomysły i integrują wiedzę w praktyce.

Efekt sesji:

Uczestniczki kończą spotkanie z realnymi postępami w pracy, gotowymi rozwiązaniami, odpowiedziami na kluczowe pytania oraz wyższym poziomem zrozumienia materiału szkoleniowego.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Moduł 1	Beata Biegała	12-01-2026	14:00	15:30	01:30
2 z 15 Moduł 2	Beata Biegała	12-01-2026	15:45	17:15	01:30
3 z 15 Grupowa sesja robocza	Beata Biegała	16-01-2026	14:00	15:30	01:30
4 z 15 Moduł 3	Beata Biegała	19-01-2026	14:00	15:30	01:30
5 z 15 Moduł 4	Beata Biegała	19-01-2026	15:45	17:15	01:30
6 z 15 Grupowa sesja robocza	Beata Biegała	23-01-2026	14:00	15:30	01:30
7 z 15 Moduł 5	Beata Biegała	26-01-2026	14:00	15:30	01:30
8 z 15 Moduł 6	Beata Biegała	26-01-2026	15:45	17:15	01:30
9 z 15 Grupowa sesja robocza	Beata Biegała	30-01-2026	14:00	15:30	01:30
10 z 15 Moduł 7	Beata Biegała	02-02-2026	14:00	15:30	01:30
11 z 15 Moduł 8	Beata Biegała	02-02-2026	15:45	17:15	01:30
12 z 15 Grupowa sesja robocza	Beata Biegała	06-02-2026	14:00	15:30	01:30
13 z 15 Moduł 9	Beata Biegała	09-02-2026	14:00	15:30	01:30
14 z 15 Moduł 10	Beata Biegała	09-02-2026	15:45	17:15	01:30
15 z 15 Grupowa sesja robocza	Beata Biegała	13-02-2026	14:00	15:30	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 500,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

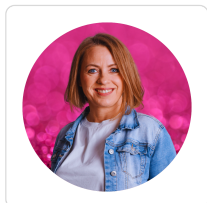
150,00 PLN

Koszt osobogodziny netto

150,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Beata Biegała

Mentorka biznesowa i trenerka rozwoju zawodowego, specjalizująca się w pracy z kobietami w branży pomocowej. Łączy wiedzę biznesową, psychologiczną i mindsetową z wieloletnim doświadczeniem w prowadzeniu programów rozwojowych, mentoringów i kursów online. Wspiera klientki w budowaniu stabilnych, etycznych i dochodowych biznesów usługowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Dodatkowe informacje:

- 1.Wymagany poziom obecności na zajęciach min. 80 % czasu szkoleniowego.
- 2.Zwolnienie z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983).
- 3.Istnieje możliwość przygotowania szkolenia indywidualnie pod potrzeby uczestnika jesteśmy elastyczni w zakresie doboru tematyki oraz dogodnego terminu.

Informacje dodatkowe

Materiały szkoleniowe:

Każdy uczestnik otrzymuje po szkoleniu następujące materiały / pomoce szkoleniowe:

- a) opracowane materiały edukacyjne -skrypt szkoleniowy w wersji papierowej,
- b) prezentacja która była wyświetlana podczas szkolenia
- c) pomoce dydaktyczne takie jak: literatura branżowa, raporty branżowe,

Warunki techniczne

Szkolenia on line:

MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE:

- Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy); - 2GB pamięci RAM

(zalecane 4GB)

- System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja) - Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)

- Stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości

HD) - kamera, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki - wbudowane lub zewnętrzne

Aplikacja ZOOM jest kompatybilna ze wszystkimi urządzeniami stacjonarnymi oraz

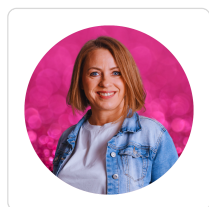
mobilnymi (tj. laptop, tablet, telefon komórkowy)

Link do szkolenia zostanie przekazany uczestnikom drogą mailową najpóźniej w przeddzień rozpoczęcia szkolenia. Dane dostępne do usługi zostaną opublikowane w karcie usługi nie później niż w przeddzień rozpoczęcia szkolenia.

Pomoc techniczna w trakcie szkolenia pod numerem telefonu 604930075

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie swojego wizerunku w wyżej wymienionych celach.

Kontakt



Beata Biegała

E-mail kontakt@beatabiegala.pl

Telefon (+48) 604 930 075