



rp profit

RP PROFIT SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

40 ocen

Ty jako Marka: Od efektywności do rozpoznawalności

Numer usługi 2025/12/10/168216/3203748

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 65 h

📅 02.03.2026 do 29.03.2026

7 995,00 PLN brutto

6 500,00 PLN netto

123,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

- Indywidualni uczestnicy chcący rozwijać umiejętności interpersonalne
- Kadra zarządzająca i liderzy zespołów
- Pracownicy i zespoły projektowe
- Pracownicy działów HR
- Specjaliści ds. sprzedaży i obsługi klienta
- Przedsiębiorcy i właściciele firm
- Specjaliści ds. komunikacji
- Trenerzy i konsultanci
- Nauczyciele i pedagodzy
- Studenci i uczniowie

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

27-02-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

65

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

Cel

Cel edukacyjny

Zwiększenie osobistej produktywności i efektywności
Opanowanie zasad skutecznego zarządzania czasem
Eliminacja mentalnego przeciążenia i rozprośnień
Zastosowanie technik i narzędzi wyznaczania celów
Identyfikowanie i unikanie najczęstszych błędów przy wyznaczaniu celów
Identyfikowanie kluczowych zadań
Budowanie silnej i spójnej marki osobistej
Zidentyfikowanie wyróżników i wartości marki
Doprecyzowanie grupy docelowej i stylu komunikacji
Opracowanie strategii publikacji i planu działań online

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Efektywnie zarządza czasem i zadaniami.	Uczestnik definiuje kluczowe zadania używając reguły 80/20.	Test teoretyczny
	Uczestnik wyznacza priorytety w zadaniach używając matrycy Eisenhowera.	Test teoretyczny
	Uczestnik rozpoznaje i nazywa najczęstsze pułapki obniżające wydajność pracy.	Test teoretyczny
Definiuje techniki wyznaczania celów.	Uczestnik poprawnie definiuje cele używając metody SMART.	Test teoretyczny
	Uczestnik używa koła życia, mapy marzeń oraz technik synchronizowania się z celem.	Test teoretyczny
Ustala grupy docelowe.	Uczestnik określa grupy docelowe.	Test teoretyczny
Charakteryzuje działania algorytmów.	Uczestnik przedstawia mechanizmy działania algorytmów i zwiększa widoczność marki online.	Test teoretyczny
Tworzy angażujące treści.	Uczestnik pozyskuje inspiracje do tworzenia treści oraz formułuje angażujące teksty i oferty sprzedażowe.	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

CZĘŚĆ 1: Fundamenty Produktyności i Zarządzania Czasem

Czym jest produktywność i jak ją mierzyć

Techniki redukcji przeciążenia mentalnego

Potęga dźwigni i zasada 80/20 w praktyce

Jedno krytyczne zadanie dziennie

Planowanie wsteczne i zarządzanie priorytetami

Mówienie „nie” jako narzędzie zwiększania skuteczności

CZĘŚĆ 2: Narzędzia i Strategie Codziennego Działania

Zwiększanie produktywności prostymi działaniami

Matryca Eisenhowera i praca z listą zadań

Dlaczego multitasking nie działa i jak łączyć zadania

Perfekcjonizm, dyscyplina i nawyki efektywności

Automatyzacja, zarządzanie małymi decyzjami i e-mailami

Delegowanie zadań i zarządzanie zasobami

CZĘŚĆ 3: Wyznaczanie Celów i Budowa Wizji

Wprowadzenie do tematu celów i obalanie mitów

Najczęstsze błędy w wyznaczaniu celów

Model AUS – dlaczego cele działają

Horyzonty czasowe i koło życia

Tworzenie inspirującej wizji i mapa marzeń

Teoria odwróconego „U” i metoda SMART

CZĘŚĆ 4: Planowanie i Praca z Przekonaniami

4 pytania kartezjańskie – analiza celów

Określanie dostępnych zasobów i barier

Budowanie systemu nagradzania i motywacji

Prawo refleksji jako element planowania

Radzenie sobie z wyzwaniami w drodze do celu

Test wiedzy – podsumowanie bloku o celach

CZĘŚĆ 5: Marka Osobista i Strategia Widoczności

Dlaczego warto budować markę osobistą

Wyróżniki, wartości i spójny przekaz marki

Określenie grupy docelowej i jej potrzeb

Dobór kanałów komunikacji: FB, IG, LinkedIn, YouTube

Budowanie wizerunku profesjonalisty w sieci

Zasady systematycznego publikowania

CZĘŚĆ 6: Widoczność Online i Content Strategia

Co, jak i ile publikować, by angażować

Zasada „dawaj więcej niż prosisz”

Błędy w komunikacji marki w social media

Źródła inspiracji i sposoby tworzenia treści

Tworzenie ofert, tekstów i języka korzyści

Przyciąganie odbiorców i budowanie zasięgu

CZĘŚĆ 7: Algorytmy, Relacje i Wdrożenie

Jak działają algorytmy i jak je wspierać

Typy sygnałów wpływające na widoczność

Stopniowanie relacji: od obserwatora do klienta

Tworzenie 30-dniowego content planu

Test wiedzy – podsumowanie części marki osobistej

Zamknięcie szkolenia i plan wdrożeniowy

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 64

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 64 Czym jest produktywność?	Wojciech Paciorek	02-03-2026	15:00	16:00	01:00
2 z 64 Jak pozbyć się przeładowania w naszej głowie?	Wojciech Paciorek	02-03-2026	16:00	17:20	01:20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 64 PRZERWA	Wojciech Paciorek	02-03-2026	17:20	17:40	00:20
4 z 64 Potęgą dźwigni.	Wojciech Paciorek	02-03-2026	17:40	19:00	01:20
5 z 64 Zasada 80/20 i jej zastosowanie w praktyce.	Wojciech Paciorek	02-03-2026	19:00	20:00	01:00
6 z 64 Jedno krytyczne zadanie na dzień.	Wojciech Paciorek	03-03-2026	15:00	15:45	00:45
7 z 64 Planowanie wsteczne.	Wojciech Paciorek	03-03-2026	15:45	17:20	01:35
8 z 64 PRZERWA	Wojciech Paciorek	03-03-2026	17:20	17:40	00:20
9 z 64 Planowanie wsteczne.	Wojciech Paciorek	03-03-2026	17:40	18:30	00:50
10 z 64 Jak mówienie nie zwiększa Twoją produktywność.	Wojciech Paciorek	03-03-2026	18:30	19:00	00:30
11 z 64 Jak zwiększyć swoją produktywność - proste działania.	Wojciech Paciorek	03-03-2026	19:00	20:00	01:00
12 z 64 Matryca Eisenhower.	Wojciech Paciorek	04-03-2026	15:00	17:20	02:20
13 z 64 PRZERWA	Wojciech Paciorek	04-03-2026	17:20	17:40	00:20
14 z 64 Jak pracować z listą zadań.	Wojciech Paciorek	04-03-2026	17:40	19:00	01:20
15 z 64 Dlaczego MultiTasking nie działa?	Wojciech Paciorek	04-03-2026	19:00	20:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 64 Jak poprawnie łączyć zadania?	Wojciech Paciorek	05-03-2026	15:00	16:30	01:30
17 z 64 Perfekcjonizm i dyscyplina.	Wojciech Paciorek	05-03-2026	16:30	17:20	00:50
18 z 64 PRZERWA	Wojciech Paciorek	05-03-2026	17:20	17:40	00:20
19 z 64 Email i automatyzacja.	Wojciech Paciorek	05-03-2026	17:40	18:30	00:50
20 z 64 Delegowanie zadań.	Wojciech Paciorek	05-03-2026	18:30	19:15	00:45
21 z 64 TEST TEORETYCZNY	-	05-03-2026	19:15	20:00	00:45
22 z 64 Wprowadzenie do wyznaczania celów: największe mity.	Wojciech Paciorek	23-03-2026	15:00	16:00	01:00
23 z 64 Błędy w wyznaczaniu celów	Wojciech Paciorek	23-03-2026	16:00	17:20	01:20
24 z 64 PRZERWA	Wojciech Paciorek	23-03-2026	17:20	17:40	00:20
25 z 64 Co to jest AUS i dlaczego wyznaczanie celów działa?	Wojciech Paciorek	23-03-2026	17:40	19:00	01:20
26 z 64 Horyzonty czasowe w określaniu celów.	Wojciech Paciorek	23-03-2026	19:00	20:00	01:00
27 z 64 Koło życia.	Wojciech Paciorek	24-03-2026	15:00	17:30	02:30
28 z 64 PRZERWA	Wojciech Paciorek	24-03-2026	17:30	17:50	00:20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
29 z 64 Czym jest wizja?	Wojciech Paciorek	24-03-2026	17:50	20:00	02:10
30 z 64 Teoria odwróconego „U”	Wojciech Paciorek	25-03-2026	15:00	17:30	02:30
31 z 64 PRZERWA	Wojciech Paciorek	25-03-2026	17:30	17:50	00:20
32 z 64 Mapa marzeń.	Wojciech Paciorek	25-03-2026	17:50	20:00	02:10
33 z 64 Metoda SMART	Wojciech Paciorek	26-03-2026	15:00	17:30	02:30
34 z 64 PRZERWA	Wojciech Paciorek	26-03-2026	17:30	17:50	00:20
35 z 64 4 pytania kartezyjańskie.	Wojciech Paciorek	26-03-2026	17:50	19:00	01:10
36 z 64 Określenie zasobów.	Wojciech Paciorek	26-03-2026	19:00	20:00	01:00
37 z 64 Element nagradzania.	Wojciech Paciorek	27-03-2026	15:00	16:00	01:00
38 z 64 Prawo Refleksji.	Wojciech Paciorek	27-03-2026	16:00	17:30	01:30
39 z 64 PRZERWA	Wojciech Paciorek	27-03-2026	17:30	17:50	00:20
40 z 64 Jak radzić sobie z wyzwaniami w drodze do celu?	Wojciech Paciorek	27-03-2026	17:50	19:00	01:10
41 z 64 TEST TEORETYCZNY	-	27-03-2026	19:00	20:00	01:00
42 z 64 Dlaczego warto budować Markę?	Wojciech Paciorek	28-03-2026	09:00	10:30	01:30
43 z 64 Wyróżniki Twojej marki.	Wojciech Paciorek	28-03-2026	10:30	12:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
44 z 64 PRZERWA	Wojciech Paciorek	28-03-2026	12:00	12:15	00:15
45 z 64 Wartości marki i główny przekaz	Wojciech Paciorek	28-03-2026	12:15	13:00	00:45
46 z 64 Idealna grupa docelowa	Wojciech Paciorek	28-03-2026	13:00	14:45	01:45
47 z 64 PRZERWA OBIADOWA	Wojciech Paciorek	28-03-2026	14:45	15:15	00:30
48 z 64 Wybór kanałów komunikacji (FB, IG, LinkedIn, YT)	Wojciech Paciorek	28-03-2026	15:15	16:00	00:45
49 z 64 Budowanie wizerunku profesjonalisty	Wojciech Paciorek	28-03-2026	16:00	17:30	01:30
50 z 64 PRZERWA	Wojciech Paciorek	28-03-2026	17:30	17:45	00:15
51 z 64 Co, jak i ile publikować?	Wojciech Paciorek	28-03-2026	17:45	18:30	00:45
52 z 64 Dawaj więcej niż prosisz	Wojciech Paciorek	28-03-2026	18:30	19:00	00:30
53 z 64 Jak (nie)budować swojej marki w sieci	Wojciech Paciorek	29-03-2026	09:00	09:30	00:30
54 z 64 Skąd czerpać inspiracje?	Wojciech Paciorek	29-03-2026	09:30	10:30	01:00
55 z 64 Tworzenie tekstów i ofert	Wojciech Paciorek	29-03-2026	10:30	12:30	02:00
56 z 64 PRZERWA	Wojciech Paciorek	29-03-2026	12:30	12:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
57 z 64 Sposoby przyciągania nowych odbiorców	Wojciech Paciorek	29-03-2026	12:45	13:45	01:00
58 z 64 Typy sygnałów wpływających na ranking	Wojciech Paciorek	29-03-2026	13:45	14:30	00:45
59 z 64 PRZERWA OBIADOWA	Wojciech Paciorek	29-03-2026	14:30	15:00	00:30
60 z 64 Jak działać, aby algorytmy Cię polubiły?	Wojciech Paciorek	29-03-2026	15:00	15:30	00:30
61 z 64 Stopniowanie relacji	Wojciech Paciorek	29-03-2026	15:30	17:00	01:30
62 z 64 Twój content plan na 30 dni	Wojciech Paciorek	29-03-2026	17:00	17:30	00:30
63 z 64 TEST TEORETYCZNY	-	29-03-2026	17:30	18:15	00:45
64 z 64 Podsumowanie szkolenia	Wojciech Paciorek	29-03-2026	18:15	19:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 995,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	123,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Wojciech Paciorek

Wybitny profesjonalista z imponującym zestawem certyfikatów i osiągnięć, które potwierdzają jego kompetencje i doświadczenie. Jest Certyfikowanym Trenerem i Coachem John Maxwell Team, co świadczy o jego zaawansowanych umiejętnościach w zakresie przywództwa i rozwoju osobistego, zgodnych z filozofią jednego z najbardziej cenionych liderów myśli przywódczej na świecie. Ponadto, ukończył prestiżową Szkołę Świadomych Liderów LAT pod przewodnictwem Beaty Kapcewicz.

Jest również Certyfikowanym Trenerem Modelu DISC, co oznacza, że posiada zaawansowaną wiedzę i umiejętności w zakresie analizy zachowań i stylów komunikacji, co pozwala mu efektywnie wspierać rozwój zespołów i jednostek w różnych kontekstach biznesowych i życiowych.

Przedsiębiorca z kilkunastoletnim doświadczeniem w budowaniu i szkoleniu zespołów sprzedażowych w 13 krajach. Łączy wiedzę teoretyczną z praktycznym doświadczeniem, co czyni go niezwykle wartościowym przewodnikiem w rozwoju. Jego wszechstronne podejście, oraz międzynarodowe doświadczenie przekłada się na zdolność do prowadzenia szkoleń w zróżnicowanych środowiskach kulturowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Komplet materiałów w formacie pdf przesłany elektronicznie.

Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych z funduszy europejskich warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora który udziela dofinansowania.

Informacje dodatkowe

Usługa będzie podlegała zw. z podatku VAT jeżeli będzie finansowania w min. 70% ze środków publicznych (§ 3 ust.1 pkt 14 Rozp. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług).

Warunki techniczne

Szkolenie będzie prowadzone na platformie ClickMeeting. Uczestnik otrzyma link i hasło do zalogowania się.

Wymagany jest dostęp do komputera lub laptopa z kamerą, mikrofonem i głośnikami, sieci wifi lub internetu przewodowego:

1. Komputer lub urządzenie mobilne – w przypadku urządzenia mobilnego można pobrać odpowiednią aplikację ze sklepu Google Play lub AppStore.
2. Szerokopasmowe połączenie z internetem.

3. Wymagania sprzętowe - procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy), 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej).
4. Mikrofon zewnętrzny lub mikrofon wbudowany w urządzeniu oraz głośniki zewnętrzne lub wbudowane w urządzeniu.

Kontakt



Wojciech Paciorek

E-mail wojciech.paciorek@gmail.com

Telefon (+48) 727 909 709