



CTE GROUP S.A.
(dawniej Lauren
Peso Polska S.A.)

★★★★★ 4,8 / 5

1 742 oceny

LinkedIn jako miejsce do tworzenia biznesowych relacji i sprzedaży- efektywne narzędzie budowania marki osobistej - szkolenie

Numer usługi 2025/12/29/8291/3230755

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 19.02.2026 do 19.02.2026

1 500,00 PLN brutto

1 500,00 PLN netto

187,50 PLN brutto/h

187,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest dedykowane:

- Osobom zajmującym się sprzedażą i marketingiem.
- Właścicielom firm i freelancerom.
- Specjalistom ds. HR, którzy chcą budować markę pracodawcy.
- Wszystkim, którzy chcą wykorzystać potencjał LinkedIn w relacjach biznesowych i promocji.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

8

Data zakończenia rekrutacji

18-02-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

8

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa szkoleniowa przygotowuje do:

- Poznania zasad budowania profesjonalnego wizerunku na LinkedIn.
- Zdobycia umiejętności tworzenia i zarządzania relacjami biznesowymi.

- Zdobycia umiejętności tworzenia i optymalizowania kampanii reklamowych na LinkedIn Ads.
- Rozwinięcia praktycznych umiejętności w zakresie analizy i optymalizacji działań na LinkedIn.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnicy definiują funkcje i znaczenie działań w portalu LinkedIn w biznesie	Uczestnicy wskazują, dlaczego funkcje i zastosowanie LinkedIn jako narzędzia dla rozwoju kariery i biznesu.	Test teoretyczny
Uczestnicy kreują wizerunek firmy w portalu LinkedIn	Uczestnicy tworzą i optymalizują swój profil osobisty na LinkedIn, aby przyciągał uwagę potencjalnych klientów i partnerów.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnicy definiują zasady zarządzania relacjami z klientami poprzez portal LinkedIn	Uczestnicy wskazują zasady efektywnego networkingu, angażowania kontaktów oraz opisują elementy kluczowe dla budowania długotrwałych relacji zawodowych.	Test teoretyczny
Uczestnicy budują strategię sprzedaży na LinkedIn w oparciu o założone cele organizacji.	Uczestnicy budują narzędzia w portalu w oparciu o założenia strategiczne firmy. Uczestnicy opisują mechanizm tego działania w LinkedIn.	Test teoretyczny
Uczestnicy kreują i optymalizują kampanie reklamowe.	Uczestnicy planują, tworzą i optymalizują kampanie reklamowe na LinkedIn, w tym dobierają odpowiednią grupę docelową i tworzą angażujące treści.	Test teoretyczny
		Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnicy definiują i unikają popełniania kluczowych błędów podczas tworzenia kampanii reklamowych w portalu.	Uczestnicy rozpoznają typowe błędy popełniane w LinkedIn oraz opisują sposoby ich unikania.	Test teoretyczny
Uczestnicy zwiększają swoją pewność siebie w działaniach podczas korzystaniu z LinkedIn	Uczestnicy zyskują większą pewność w nawiązywaniu kontaktów biznesowych oraz w promowaniu swoich usług i produktów na platformie.	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

1. Wprowadzenie do LinkedIn

- Dlaczego LinkedIn jest kluczowy w biznesie?
- Strona firmowa vs profil osobisty – kluczowe różnice i zastosowania.
- Przegląd aktualnych trendów na LinkedIn.

1. Profesjonalny wizerunek na LinkedIn

- Jak stworzyć optymalny profil osobisty?
- Elementy wyróżniające profil (zdjęcie, nagłówek, sekcja „O mnie”).
- Optymalizacja profilu pod kątem widoczności i algorytmu LinkedIn.

1. Budowanie relacji i zaangażowania

- Networking na LinkedIn – strategie i dobre praktyki.
- Jak angażować kontakty i budować długotrwałe relacje?
- Studium przypadku: efektywne wykorzystanie LinkedIn w relacjach biznesowych.

1. LinkedIn jako narzędzie sprzedaży

- Social Selling Index (SSI) – dlaczego ma znaczenie i jak go zwiększyć?
- Etapy procesu sprzedaży na LinkedIn.
- Skuteczne rozmowy sprzedażowe i budowanie propozycji wartości.

1. LinkedIn Ads – teoria

- Rodzaje kampanii reklamowych na LinkedIn i ich zastosowanie.
- Wybór grupy docelowej i analiza jej potrzeb.
- Budżetowanie i planowanie kampanii.

1. LinkedIn Ads – warsztaty praktyczne

- Tworzenie kampanii od podstaw: ustawienia i konfiguracja.
- Jak pisać angażujące treści reklamowe (copywriting i grafiki)?
- Optymalizacja kampanii na podstawie danych analitycznych.

1. Analiza wyników i optymalizacja

- Interpretacja danych z LinkedIn Campaign Manager.
- Sposoby optymalizacji kampanii w trakcie jej trwania.
- Typowe błędy i jak ich unikać.

1. Podsumowanie i sesja Q&A

- Kluczowe wnioski i dobre praktyki.
- Sesja pytań i odpowiedzi.

Charakterystyka szkolenia: Całość kursu opiera się na praktycznych zadaniach, które uczestnicy wykonują pod okiem prowadzącego. Dzięki temu wiedza teoretyczna jest bezpośrednio stosowana w praktyce.

Szkolenie zostanie zrealizowane w formule zdalnej w czasie rzeczywistym.

Proces walidacji będzie opierać się o wykonanie testu teoretycznego, dotyczącego dopasowania funkcji LinkedIn i zastosowania narzędzia w tworzeniu kampanii reklamowych. Test będzie zawierać pytania zamknięte, otwarte wymagające udzielenia długiej odpowiedzi.

W trakcie trwania szkolenia przewidziane są przerwy, które nie są wliczone w czas trwania szkolenia.

Godziny trwania szkolenia liczone są w godzinach dydaktycznych - 8 godzin (1 godzina=45 minut).

Warunki otrzymania zaświadczenia o ukończeniu szkolenia należy:

- 1. Minimalna frekwencja Uczestnika na poziomie 90% czasu trwania szkolenia oraz
- 2. Uzyskanie co najmniej 70% możliwych poprawnych odpowiedzi w teście wiedzy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Wprowadzenie do LinkedIn, Profesjonalny wizerunek na LinkedIn	Anna Petynia-Kawa	19-02-2026	08:00	09:30	01:30
2 z 7 Budowanie relacji i zaangażowania, LinkedIn jako narzędzie sprzedaży	Anna Petynia-Kawa	19-02-2026	09:30	11:00	01:30
3 z 7 Przerwa (nie wlicza się w czas trwania usługi)	Anna Petynia-Kawa	19-02-2026	11:00	11:15	00:15
4 z 7 LinkedIn Ads	Anna Petynia-Kawa	19-02-2026	11:15	13:00	01:45
5 z 7 Przerwa (nie wlicza się w czas trwania usługi)	Anna Petynia-Kawa	19-02-2026	13:00	13:15	00:15
6 z 7 Analiza wyników i optymalizacja/ podsumowanie	Anna Petynia-Kawa	19-02-2026	13:15	14:00	00:45
7 z 7 Walidacja	-	19-02-2026	14:00	14:30	00:30

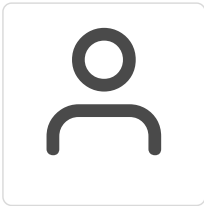
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	187,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	187,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Petynia-Kawa

Absolwentka informacji naukowej i bibliotekoznawstwa ze specjalizacjami: kultura czytelnicza i medialna oraz teatrologia na Uniwersytecie Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie. Dziennikarka, copywriterka, przedsiębiorczyni, trenerka z 5 letnim doświadczeniem i pasjonatka teatru. Na co dzień prowadzi agencję kreatywną AjPi Media, zajmuje się reklamą i marketingiem. Przez ponad 10 lat prowadzenia własnej firmy współpracowała z instytucjami kultury (m.in. z Teatrem im. Wandy Siemaszkowej), wiodącymi markami na rynku polskim (m.in. Tauron SA), firmami deweloperskimi i sieciami handlowymi. Odpowiadała m.in. za kreowanie wizerunku miasta Rzeszowa na Instagramie. Jako trenerka współpracuje m.in. z Agencją Coffeina PR, Szkołą ATUT, APHR Sp. z o.o., Oświatą Lingwista Lublin, Oświatą Rzeszów. Prowadzi również szkolenia zamknięte dla działów marketingu oraz działów prasowych w firmach w szeroko pojętym temacie marketingu, grafiki komputerowej, social mediów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w postaci skryptu w wersji elektronicznej, zestaw ćwiczeń wykorzystywanych podczas szkolenia oraz zaświadczenie potwierdzające kompetencje nabyte podczas szkolenia.

Informacje dodatkowe

Podstawa zwolnienia z VAT: Podstawa zwolnienia z VAT: art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o VAT

Usługa zwolniona 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 2020 r., poz. 1983)

W przypadku otrzymania dofinansowania na poziomie minimum 70% usługa podlega zwolnieniu z podatku VAT, w przypadku dofinansowania poniżej 70% lub jego braku, do ceny należy doliczyć 23% VAT.

Warunki techniczne

Platforma /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa - Platforma Zoom (<https://zoom-video.pl/>)
Podstawą do rozliczenia usługi jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia. Wymagania sprzętowe: Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik - minimalna prędkość łącza: 512 KB/sek Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu. Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania. Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line - od momentu rozpoczęcia szkolenia do momentu zakończenia szkolenia Potrzebna jest zainstalowana najbardziej aktualna ocjalna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera. Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy); 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej); System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS. Łącze internetowe o minimalnej przepustowości do zapewnienia transmisji dźwięku 512Kb/s, zalecane min. 2 Mb/s oraz min. 1 Mb/s do zapewnienia transmisji łącznie dźwięku i wizji, zalecane min. 2,5 Mb/s.

Kontakt



ALINA KRASOŃ-STAJNIAK

E-mail a.krason@ctegroup.pl

Telefon (+48) 739 017 507