



CENTRUM
SZKOLENIOWE
MARCELINA DUDEK

★★★★★ 4,9 / 5

814 ocen

DIGITAL STRATEGY I MONETYZACJA MARKI OSOBISTEJ z Julią Oleś – Szkolenie z nowoczesnej komunikacji, Eko-Protokołów (GOZ), RODO i psychologii sprzedaży (kwalifikacje)

Numer usługi 2026/01/15/173195/3260512

📍 Katowice

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 20:00 h

📅 06.06.2026 do 12.06.2026

6 150,00 PLN brutto
5 000,00 PLN netto
307,50 PLN brutto/h
250,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest skierowane do:

- osób indywidualnych oraz specjalistów branży, którzy chcą nauczyć się prowadzenia komunikacji w social mediach z uwzględnieniem treści edukacyjnych, angażujących społeczność wokół wartości ekologicznych;
- osób planujących rozpoczęcie lub rozwój działalności w ramach zielonych miejsc pracy, zainteresowanych zdobyciem zielonych kompetencji i umiejętności cyfrowych niezbędnych do komunikowania prośrodowiskowych wartości;
- osób początkujących, które chcą nauczyć się podstaw prowadzenia komunikacji w social mediach z uwzględnieniem treści edukacyjnych, angażujących społeczność wokół wartości ekologicznych;
- twórców treści, edukatorów oraz osób pracujących w sektorach usług i marketingu, które chcą projektować kampanie informacyjne w duchu ekologii i zrównoważonego rozwoju;
- osób aktywnych w social mediach, które chcą wykorzystać narzędzia AI i technologie cyfrowe do projektowania, automatyzacji i publikacji treści zgodnych z ideą less waste.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

05-06-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

20

Cel

Cel edukacyjny

Usługa POTWIERDZA PRZYGOTOWANIE do samodzielnego projektowania i wdrażania strategii komunikacji marki osobistej w mediach społecznościowych z uwzględnieniem Eko-Protokołów GOZ (optymalizacja cyfrowego śladu węglowego, eliminacja digital greenwashingu, zasobooszczędność), wymogów RODO w zbieraniu leadów oraz zasad psychologii sprzedaży, w tym do konstruowania oferty eksperckiej, budowania mini-lejków sprzedażowych i zarządzania społecznością online w duchu zrównoważonego rozwoju.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje strategię komunikacji marki osobistej w mediach społecznościowych.	wymienia 4 filary komunikacji eksperckiej	Test teoretyczny
	definiuje grupę docelową (profil ICA) i niszę ekspercką	Test teoretyczny
	rozdzieli elementy lejka sprzedażowego (zimny–ciepły–gorący klient)	Test teoretyczny
	charakteryzuje zasady storytellingu wzmacniającego zaufanie odbiorcy	Test teoretyczny
Rozdzieli kluczowe zasady GOZ w strategii cyfrowej	wymienia 3 punkty analizy wpływu działalności online na środowisko (Myślenie Systemowe)	Test teoretyczny
	opisuje 3 techniki minimalizacji cyfrowego śladu węglowego (np. kompresja mediów, wybór hostingu)	Test teoretyczny
Identyfikuje wymogi RODO w procesie pozyskiwania leadów i zarządzania danymi.	charakteryzuje obowiązki Administratora Danych przy zbieraniu leadów (formularze, DM, link in bio)	Test teoretyczny
	rozdzieli zasady szyfrowanej archiwizacji danych	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Konstruuje ofertę sprzedażową i mini-lejek sprzedażowy w social mediach.	opracowuje opis własnej oferty w modelu „Problemy – Proces – Rezultat”	Analiza dowodów i deklaracji
	projektuje ścieżkę klienta „zimny – ciepły – gorący”	Analiza dowodów i deklaracji
	redaguje CTA konwertujące do wybranego kanału sprzedaży	Analiza dowodów i deklaracji
	demonstruje prostą automatyzację (formularz, lead magnet, DM)	Analiza dowodów i deklaracji
Analizuje efektywność działań komunikacyjnych w social mediach.	Opracowuje skrypt rozmowy z klientem/odbiorcą, z którego wynika jego zdolność do uzasadnienia 3 etycznych i ekologicznych wyborów w content marketingu	Analiza dowodów i deklaracji
	Wdraża procedurę cyfrowej archiwizacji zgód marketingowych (RODO)	Analiza dowodów i deklaracji
	planuje 30-dniowy plan strategiczny publikacji	Analiza dowodów i deklaracji
	Buduje pewność siebie	Analiza dowodów i deklaracji

Kwalifikacje

Kwalifikacje niewłączone do ZSK

Uznane kwalifikacje

Pytanie 3. Czy dokument jest certyfikatem wydawanym przez międzynarodowe instytucje?

TAK

Strona internetowa Instytucji Certyfikującej: <https://my-ps.eu/>

Informacje

Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację

Fundacja My Personality Skills

Nazwa Podmiotu certyfikującego

Fundacja My Personality Skills

Program

Szkolenie jest skierowane do:

- osób indywidualnych oraz specjalistów branży Beauty, którzy chcą nauczyć się podstaw prowadzenia komunikacji w social mediach z uwzględnieniem treści edukacyjnych, angażujących społeczność wokół wartości ekologicznych;
- osób planujących rozpoczęcie lub rozwój działalności w ramach zielonych miejsc pracy, zainteresowanych zdobyciem zielonych kompetencji i umiejętności cyfrowych niezbędnych do komunikowania prośrodowiskowych wartości;
- osób początkujących, które chcą nauczyć się podstaw prowadzenia komunikacji w social mediach z uwzględnieniem treści edukacyjnych, angażujących społeczność wokół wartości ekologicznych;
- twórców treści, edukatorów oraz osób pracujących w sektorach usług i marketingu, które chcą projektować kampanie informacyjne w duchu ekologii i zrównoważonego rozwoju;
- osób aktywnych w social mediach, które chcą wykorzystać narzędzia AI i technologie cyfrowe do projektowania, automatyzacji i publikacji treści zgodnych z ideą less waste.
- Projekt skierowany jest do uczestników projektów w ramach dofinansowań z UE.

Zakres szkolenia i kompetencje, które nabędzie uczestnik są zielone na podstawie bazy danych ESCO – wykazu przykładowych zielonych umiejętności opracowanych przez KE w ramach klasyfikacji ESCO:

Zakres szkolenia pozwala:

- identyfikować rodzaje odpadów, kształcić w zakresie przepisów dotyczących recyklingu, poruszać tematy problematyki środowiskowej, promować zrównoważony rozwój, wzbudzać pasję do przyrody, angażować innych w zachowania przyjazne dla środowiska.
- tworzyć i zarządzać kampaniami promującymi zrównoważone praktyki w mediach społecznościowych, które edukują o ograniczaniu marnotrawstwa, recyklingu i oszczędzaniu energii;
- edukować w zakresie ekologicznych przepisów i zasad zgodności środowiskowej, istotnych w komunikacji marketingowej i działalności promocyjnej;
- omawiać kluczowe kwestie związane z ochroną środowiska, takie jak zarządzanie odpadami, gospodarka o obiegu zamkniętym i ochrona bioróżnorodności, w sposób angażujący i informacyjny;
- promować zrównoważony rozwój poprzez skuteczne wykorzystanie narzędzi cyfrowych do szerzenia świadomości ekologicznej i zmiany nawyków konsumenckich;
- tworzyć treści, które wzbudzają zainteresowanie przyrodą i ochroną środowiska, wykorzystując różnorodne formaty, takie jak infografiki, wideo i posty edukacyjne;
- angażować społeczność online w działania proekologiczne, organizując wyzwania, konkursy i akcje, które motywują do świadomych i ekologicznych wyborów.

Szkolenie nie tylko pomoże opanować techniki tworzenia eko-treści na Social Media, ale także pozwoli **uświadomić znaczenie środowiska naturalnego** w życiu nas wszystkich oraz podjęcie **działań proekologicznych** w branży beauty, które pozwalają **chronić naszą planetę i środowisko**.

Szkolenie będzie realizowane w formie głównie warsztatowej, z naciskiem na praktyczne działania. Uczestnicy będą tworzyć ekologiczny content, pracować nad własnymi projektami, analizować efektywność działań w mediach społecznościowych oraz zdobywać umiejętności w zakresie tworzenia postów, stories i rolek na Instagramie.

Zakres tematyczny oraz praktyczny charakter szkolenia wspierają rozwój zielonych i cyfrowych kompetencji, niezbędnych do prowadzenia działań marketingowych w duchu zrównoważonego rozwoju.

Forma warsztatowa zapewni realizację celu edukacyjnego.

Usługa będzie realizowana w godzinach dydaktycznych (1h=45 min.)

Przerwy nie wliczają się w czas szkolenia.

Metoda weryfikacji osiągnięcia efektów kształcenia, tj. realizacji celu edukacyjnego:

- test teoretyczny
- analiza dowodów i deklaracji

Obszary Technologiczne:

PRT dział 3 Technologie dla ochrony środowiska

PRT dział 4 Technologie informacyjne i telekomunikacyjne

DZIEŃ 1:

08:00 – 09:00 | DIGITAL GOZ, MYŚLENIE SYSTEMOWE I CYFROWA EKOLOGIA (TEORIA) (1h)

- Wpływ branży cyfrowej na środowisko w skali makro (Myślenie Systemowe).
- Optymalizacja Cyfrowego Śladu Węglowego (zasobooszczędność w Social Media).
- Etyczna komunikacja a zjawisko Digital Greenwashingu – strategie eliminacji.

09:00 – 10:00 | MARKA OSOBISTA, WIZJA I ODBIORCY (TEORIA) (1h)

- Definicja marki osobistej, ekspertka od czego? Wartości, misja.
- Określenie grupy docelowej i niszy. Ćwiczenie: Tworzymy profil idealnej odbiorczyni (ICA).

10:00 – 11:00 | OPAKOWANIE MARKI I ESTETYKA CYFROWA (PRAKTYKA) (1h)

- Wybór platformy i Benchmark. Psychologia pierwszego wrażenia w sieci.
- Workshop: tworzenie mini-brandbooka (estetyka, styl, język).

11:00 – 12:00 | TREŚĆ EKSPERCKA, STORYTELLING I FILARY (TEORIA) (1h)

- Zasady konstruowania treści i częściowej przystępności.
- 4 filary komunikacji eksperckiej. Storytelling, który buduje zaufanie.

12:00 – 13:00 | PRAKTYKA: TWORZENIE KONTENTU (PRAKTYKA) (1h)

- Optymalizacja profilu (bio, zdjęcie, opis). Konstrukcja postów i Reelsów.
- Ćwiczenie: przygotowanie 1 posta edukacyjnego i 1 posta wizerunkowego.

13:00 – 13:15 | PRZERWA

13:15 – 14:45 | PRAKTYKA: ZASOBOOSZCZĘDNOŚĆ CYFROWA (PRAKTYKA) (1h 30 min)

- Budowanie strategii publikacji – rytm i konsekwencja.
- Wdrożenie protokołów optymalizacji (np. kompresja wideo/zdjęć, wybór formatu) – minimalizacja śladu węglowego.
- Nagranie krótkiego Reels/TikToka.

14:45 – 15:45 | TWORZENIE SPOŁECZNOŚCI I ZARZĄDZANIE KRYZYSEM (PRAKTYKA) (1h)

- Elementy uniwersum, podstawowe mechanizmy psychologiczne.
- Zarządzanie emocjami odbiorcy i zarządzanie kryzysem.
- Edukacja Odbiorcy w zakresie odpowiedzialnego konsumpcjonizmu (GOZ).

DZIEŃ 2:

08:00 – 09:00 | RODO, ZIELONE TECHNOLOGIE CYFROWE I E-WASTE (TEORIA) (1h)

- RODO w zbieraniu leadów (formularze, DM, link in bio).
- Wymogi szyfrowanej archiwizacji.
- Zielone Technologie Cyfrowe: Narzędzia do optymalizacji pracy i redukcji e-waste.

09:00 – 10:15 | SPRZEDAŻ EKSPERCKA, OFERTA I PRICING (TEORIA) (1h 15 min)

- Zmiana perspektywy: „sprzedawanie = pomaganie”. Drogi monetyzacji marki osobistej.
- Model „Problemy – Proces – Rezultat”. Ustalanie jasnej obietnicy i ceny (Pricing).

10:15 – 12:00 | WORKSHOP: BUDOWANIE OFERTY I CTA (PRAKTYKA) (1h 45 min)

- Tworzenie struktury własnej oferty i jej pozycjonowanie.
- Jak pokazywać efekty, nie pokazując nachalnej sprzedaży.
- Tworzenie CTA, które konwertuje. Ćwiczenie: napisanie 2 postów sprzedażowych.

12:00 – 13:00 | MINI-LEJKI SPRZEDAŻOWE I AUTOMATYZACJA (PRAKTYKA) (1h 00 min)

- Ścieżka klientki: „zimna – ciepła – gorąca”. Prowadzenie odbiorczyni do zakupu.
- Wprowadzenie do prostych automatyzacji (DM, formularze, link in bio, ebook lead magnet).

13:00 – 13:15 | PRZERWA

13:15 – 15:00 | ANALIZA, OPTYMALIZACJA I CYKL MARKETINGOWY (PRAKTYKA) (1h 45 min)

- Podstawowe statystyki (zaangażowanie, zasięg, konwersje). Jak czytać dane.
- Optymalizacja działań pod kątem efektywności i zasobooszczędności.
- Ćwiczenie: plan strategiczny na 30 dni.

15:00 – 15:45 | WALIDACJA (45 min)

Teoria 5 h 15 min - 7 h dydaktycznych

Praktyka 9 h - 12 h dydaktycznych

Walidacja 45 min - 1 h dydaktyczna

Łącznie: 15 h zegarowych = 20 h dydaktycznych

Przerwy nie wliczają się w czas trwania szkolenia.

Warunki organizacyjne: Podczas zajęć praktycznych każdy uczestnik pracuje indywidualnie na przygotowanym stanowisku cyfrowym. Warsztaty umożliwiają praktyczne wdrożenie strategii komunikacji, projektowanie eko-protokołów (GOZ) w marketingu oraz naukę nowoczesnych metod monetyzacji marki osobistej w warunkach profesjonalnego studia/sali szkoleniowej, z zachowaniem standardów bezpieczeństwa cyfrowego (RODO) i psychologii sprzedaży.

✔ Warunki sali szkoleniowej i zaplecza organizacyjnego: Szkolenie odbywa się w nowoczesnej przestrzeni dostosowanej do zaawansowanych zajęć z zakresu strategii digital i komunikacji marki. Sala wyposażona jest w:

- wyposażone w dostęp do szybkiego łącza internetowego, zasilanie dla urządzeń mobilnych/laptopów, ergonomiczne miejsca do pracy twórczej oraz materiały warsztatowe wspierające proces planowania (np. zestawy eko-plannerów).
- **Specjalistyczny sprzęt i systemy PRT 4.5.3:** infrastruktura IT umożliwiająca dostęp do narzędzi analitycznych, systemy do zarządzania kampaniami cyfrowymi oraz platformy do bezpiecznego przetwarzania danych klientów zgodnie z RODO i protokołami cyberbezpieczeństwa.
- **Zaplecze technologiczne GOZ (PRT 3.3):** przestrzeń zorganizowana w duchu zrównoważonego rozwoju, wykorzystująca technologie energooszczędne oraz systemy segregacji odpadów biurowych i materiałów reklamowych w ramach gospodarki o obiegu zamkniętym.

Proces walidacji uczestników: Walidacja uczestników jest niezależna od procesu szkoleniowego. Osoba prowadząca szkolenie nie bierze udziału w ocenie swoich kursantów w zakresie, którego nauczała. Końcową walidację przeprowadza niezależny egzaminator (podmiot zewnętrzny). Wynik przeprowadzonej walidacji jest ogłaszany od razu po zakończeniu szkolenia roboczych. Proces walidacji prowadzony jest w formie testu wiedzy oraz analizy dowodu i deklaracji. Kursant otrzymuje certyfikat potwierdzający zdobytą kwalifikację najpóźniej 5 dni roboczych po przeprowadzonej walidacji.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 DIGITAL GOZ, MYŚLENIE SYSTEMOWE I CYFROWA EKOLOGIA	Julia Oleś	06-06-2026	08:00	09:00	01:00
2 z 15 MARKA OSOBISTA, WIZJA I ODBIORCY	Julia Oleś	06-06-2026	09:00	10:00	01:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 15 OPAKOWANIE MARKI I ESTETYKA CYFROWA	Julia Oleś	06-06-2026	10:00	11:00	01:00
4 z 15 TREŚĆ EKSPERCKA, STORYTELLING I FILARY	Julia Oleś	06-06-2026	11:00	12:00	01:00
5 z 15 PRAKTYKA: TWORZENIE KONTENTU	Julia Oleś	06-06-2026	12:00	13:00	01:00
6 z 15 Przerwa	Julia Oleś	06-06-2026	13:00	13:15	00:15
7 z 15 PRAKTYKA: ZASOBOOSZCZĘ DNOŚĆ CYFROW	Julia Oleś	06-06-2026	13:15	14:45	01:30
8 z 15 TWORZENIE SPOŁECZNOŚCI I ZARZĄDZANIE KRYZYSEM	Julia Oleś	06-06-2026	14:45	15:45	01:00
9 z 15 RODO, ZIELONE TECHNOLOGIE CYFROWE I E- WASTE	Julia Oleś	07-06-2026	08:00	09:00	01:00
10 z 15 SPRZEDAŻ EKSPERCKA, OFERTA I PRICING	Julia Oleś	07-06-2026	09:00	10:15	01:15
11 z 15 WORKSHOP: BUDOWANIE OFERTY I CTA	Julia Oleś	07-06-2026	10:15	12:00	01:45
12 z 15 MINI- LEJKI SPRZEDAŻOWE I AUTOMATYZACJ A	Julia Oleś	07-06-2026	12:00	13:00	01:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 15 Przerwa	Julia Oleś	07-06-2026	13:00	13:15	00:15
14 z 15 ANALIZA, OPTYMALIZACJA I CYKL MARKETINGOWY	Julia Oleś	07-06-2026	13:15	15:00	01:45
15 z 15 Walidacja: test teoretyczny oraz analiza dowodu i deklaracji	-	07-06-2026	15:00	15:45	00:45

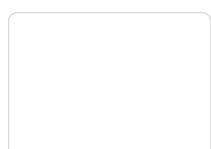
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 150,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	307,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	250,00 PLN
W tym koszt walidacji brutto	984,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	800,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	153,75 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	125,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Julia Oleś



Ceniona prezenterka telewizyjna, dziennikarka oraz ekspert z 15-letnim doświadczeniem w marketingu online. Od 2014 roku tworzy w sieci pod pseudonimem Fabjulus, docierając średnio do 8-10 milionów organicznie pozyskanych odbiorców miesięcznie. Ta unikatowa skala działania i lojalność odbiorców czyni ją praktykiem i gwarantem skuteczności w budowaniu marki osobistej i kampaniach sprzedażowych. Jej wszechstronne wykształcenie obejmuje Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze (Uniwersytet Ekonomiczny) oraz Psychologię w Biznesie (Akademia Górnośląska), co pozwala jej łączyć twarde dane rynkowe z wnikliwym podejściem pedagogicznym do komunikacji. W 2023 roku znalazła się w finale konkursu „Wszechmocne w sieci” organizowanego przez Wirtualną Polskę. Jest również autorką 5 książek.

szkoli profesjonalistów z zakresu:

Budowania wizerunku w sieci i kreowania marki osobistej.

Skutecznej komunikacji i media relations.

Konstruowania lejków i kampanii sprzedażowych w mediach społecznościowych.

Na swoim koncie ma setki skutecznych kampanii sprzedażowych i wizerunkowych, między innymi dla globalnych i krajowych marek (np. Roleski, Beko, Moliera2, Winiary), co czyni jej szkolenia bezcennym źródłem wiedzy opartej na realnym sukcesie rynkowym.

Prowadzący posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed publikacją usługi w BUR.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzymuje:

- **Skrypt szkoleniowy MARKA OSOBISTA** z pełnym zakresem wiedzy teoretycznej i praktycznej.
- **Skrypt SZKOLENIE W DUCHU ECO I PRT** w wersji cyfrowej zgodnie z zasadą zasobooszczędności i redukcji śladu środowiskowego szkolenia.
- **Eko-plannery** -materiały warsztatowe wspierające proces planowania.
- **Dostęp do prezentacji multimedialnych** i materiałów cyfrowych, które ułatwią naukę i umożliwią powrót do omawianych zagadnień po zakończeniu szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Przyjęcie uczestnika na usługę następuje wyłącznie po uzyskaniu akceptacji Usługodawcy. Zgłoszenia osób, które nie uzyskają akceptacji, zostaną odrzucone.

Informacje dodatkowe

- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej
- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut
- Przerwy nie wliczają się do czasu szkolenia
- Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych
- Uczestnik szkolenia pracuje na swoim własnym urządzeniu - smartfonie, tablecie lub laptopie.

Usługa zwolniona z VAT na podstawie §3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U.2013 poz. 1722 z późniejszymi zmianami)

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.

Usługa rozwojowa zostanie realizowana zgodnie z aktualnie obowiązującymi przepisami prawa i zaleceniami Ministerstwa Zdrowia i Głównego Inspektoratu Sanitarnego.

Adres

ul. Uniwersytecka 13

40-007 Katowice

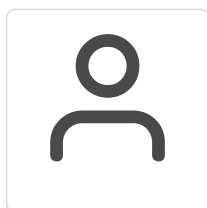
woj. śląskie

Altus Katowice

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Marcelina Dudek

E-mail wsparcie@dotacjedlabeauty.pl

Telefon (+48) 730 622 634