



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

Numer usługi 2026/01/24/200885/3281499

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  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 zdalna w czasie rzeczywistym  
🏠 Usługa szkoleniowa  
🕒 30 h  
📅 13.04.2026 do 21.06.2026

## 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

12-04-2026

### 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 z wykorzystaniem nowoczesnych technologii.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik definiuje grupę docelową	Uczestnik charakteryzuje elementy właściwe dla grupy docelowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik definiuje główne wyzwania grupy docelowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik rozróżnia mapę problemów od pragnień klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik definiuje elementy avatara swojego klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik planuje swój produkt cyfrowy	Uczestnik definiuje ścieżkę produktów cyfrowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik projektuje strukturę produktu cyfrowego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Opracowuje harmonogram wdrożenia produktu cyfrowego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Planuje format produktu (np. kurs online, e-book, webinar, program mentoringowy) adekwatnie do celu i grupy odbiorców.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozwija dotychczasowe kompetencje cyfrowe.	Konfiguruje podstawową kampanię reklamową w menedżerze reklam.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Uczestnik wymienia narzędzia umożliwiające stworzenie sklepu internetowego.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Korzysta z narzędzi do automatyzacji publikacji treści.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Uczestnik obsługuje aplikacje typu Chat Gpt	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wybiera właściwe platformy do funkcjonowania w social mediach	Uczestnik określa odpowiednią platformę social mediów dla swojej grupy docelowej klienta	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Charakteryzuje specyfikę wybranych platform społecznościowych w kontekście celów biznesowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

**Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?**

TAK

**Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?**

TAK

**Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?**

TAK

## Program

Oferta przygotowana jest na 30 godzin zegarowych.

Szkolenie jest dla kobiet, 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.

Każdy moduł to 3 godziny zegarowe pracy, z czego 1,5 godziny to wykład w ramach treści teoretycznych, a 1,5 godziny to praca praktyczna/warsztatów nad wcieleniem treści teoretycznych.

#### 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 persony 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: 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 strategię 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 + 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, wyzwaniem 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/warsztatowa 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.

## Walidacja efektów uczenia się

Walidacja efektów uczenia się przeprowadzana jest w **po ostatnim module szkolenia** i ma formę **testu wiedzy online z automatycznie generowanym wynikiem**.

#### **Forma walidacji:**

- test jednokrotnego i wielokrotnego wyboru,
- pytania sytuacyjne (studium przypadku),
- pytania dopasowujące (np. element strategii → właściwa funkcja),
- pytania weryfikujące poprawność struktury oferty lub procesu marketingowego.

Test realizowany jest w formie elektronicznej (platforma online), a wynik obliczany jest automatycznie po jego zakończeniu.

#### **Zakres walidacji obejmuje weryfikację:**

- umiejętności definiowania grupy docelowej i osoby marketingowej,
- rozróżniania elementów marki eksperckiej i transformacyjnej,
- identyfikowania poprawnej struktury autorskiej metody (3–5 filarów),
- konstruowania mini-oferty i oferty głównej,
- doboru właściwych elementów strategii komunikacji i lejka sprzedażowego,
- zasad etycznej sprzedaży i podstaw pricingu,
- podstawowych narzędzi cyfrowych wspierających sprzedaż online.

#### **Organizacja testu:**

- czas trwania: ok. 30 minut,
- liczba pytań: 20,
- próg zaliczenia: minimum 60% poprawnych odpowiedzi,
- wynik generowany automatycznie (zaliczony / niezaliczony + procentowy wynik).

Informacja o wyniku przekazywana jest uczestniczce bezpośrednio po zakończeniu testu.

## Warunki zaliczenia usługi:

- obecność na minimum 80% zajęć,

- uzyskanie minimum 60% poprawnych odpowiedzi w teście walidacyjnym.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 10</b> MODUŁ 1 – Twoja misja, wartości i unikalna wizja marki	BEATA BIEGAŁA	13-04-2026	13:00	16:00	03:00
<b>2 z 10</b> MODUŁ 2 – Twoja historia jako dar i fundament marki osobistej	BEATA BIEGAŁA	20-04-2026	13:00	16:00	03:00
<b>3 z 10</b> MODUŁ 3 – Idealna klientka: potrzeby, emocje, pragnienia	BEATA BIEGAŁA	27-04-2026	13:00	16:00	03:00
<b>4 z 10</b> MODUŁ 4 – Twoja unikalna metoda: 3–5 filarów, które tworzą Twój proces	BEATA BIEGAŁA	04-05-2026	13:00	16:00	03:00
<b>5 z 10</b> MODUŁ 5 – Mini-oferta: Twoja pierwsza płatna propozycja	BEATA BIEGAŁA	11-05-2026	13:00	16:00	03:00
<b>6 z 10</b> MODUŁ 6 – Oferta główna: program, mentoring, kurs + pricing	BEATA BIEGAŁA	18-05-2026	13:00	16:00	03:00
<b>7 z 10</b> MODUŁ 7 – Strategia komunikacji: filary treści, storytelling, widoczność	BEATA BIEGAŁA	25-05-2026	13:00	16:00	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>8 z 10</b> MODUŁ 8 – Budowanie społeczności + widoczność bez wypalenia	BEATA BIEGAŁA	01-06-2026	13:00	16:00	03:00
<b>9 z 10</b> MODUŁ 9 – Lejek produktowy: lead magnet, newsletter, ścieżka klientki	BEATA BIEGAŁA	08-06-2026	13:00	16:00	03:00
<b>10 z 10</b> MODUŁ 10 – Sprzedaż + marketing lekki i skuteczny	BEATA BIEGAŁA	15-06-2026	13:00	16:00	03:00

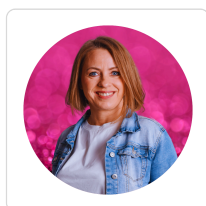
## Cennik

### 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

Jest pedagogiem z wieloletnim doświadczeniem zawodowym oraz specjalistką w zakresie wspierania rozwoju osobistego i zawodowego. Posiada wykształcenie pedagogiczne oraz kwalifikacje oligofrenopedagoga i psychopedagoga. Jest absolwentką Poznańskiej Szkoły Systemowej oraz ukończyła szkolenie podstawowe i zaawansowane z zakresu Terapii Skoncentrowanej na Rozwiązaniach (TSR).

Posiada kwalifikacje mediatora, ukończyła szkolenie „Mediacji – przygotowanie do wykonywania zawodu mediatora” oraz szkolenie „Trening umiejętności społecznych w rehabilitacji psychiatrycznej”. Ukończyła także szkolenie „Rola coachingu rodzicielskiego we wspieraniu rodziny. Pomaganie z perspektywy systemowej” oraz szkolenie Instytutu HANDLE „Get a HANDLE on Neurodevelopmental Differences”.

Jako trener kompetencji miękkich specjalizuje się w rozwijaniu odporności psychicznej, pewności siebie, kompetencji komunikacyjnych oraz zrównoważonej produktywności, łącząc podejście pedagogiczne, systemowe i rozwojowe z praktycznymi narzędziami wspierającymi dobrostan i efektywność zawodową.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

#### Materiały szkoleniowe:

Każdy uczestnik otrzymuje po szkoleniu następujące materiały / pomoce szkoleniowe:

- opracowane materiały edukacyjne -skrypt szkoleniowy w wersji papierowej,
- workbook z zadaniami i ćwiczeniami
- prezentacja która była wyświetlana podczas szkolenia
- pomoce dydaktyczne takie jak: literatura branżowa, raporty branżowe,
- dodatkowe materiały vod: tutoriale z nagraniami jak np. obsługiwać menager reklam w Meta

### Informacje dodatkowe

#### 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.

## 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](mailto:kontakt@beatabiegala.pl)

**Telefon** (+48) 604 930 075