

Możliwość dofinansowania

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

Numer usługi 2026/01/24/200885/3281502



BEATABII

PRZESTRZEŃ PEŁNA SZCZĘŚCIA SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

5 535,00 PLN

brutto

4 500,00 PLN

netto

178,55 PLN

brutto/h

145,16 PLN

netto/h

Usługa szkoleniowa

zdalna w czasie rzeczywistym

31:00 h

06.07.2026 do 11.10.2026

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 przedsiębiorcy i poczucie pewności siebie w biznesie.
- Minimalna liczba uczestników
1
 - Maksymalna liczba uczestników
5
 - Data zakończenia rekrutacji
05-07-2026
 - Forma prowadzenia usługi
zdalna w czasie rzeczywistym
 - Liczba godzin usługi
31
 - 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 i metody walidacji.

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik definiuje grupę docelową	Uczestnik definiuje elementy właściwej grupy docelowej Uczestnik samodzielnie przeprowadza analizę konkurencji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik tworzy swój produkt cyfrowy	Uczestnik definiuje ścieżkę produktów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik samodzielnie buduje strategię obecności swojej firmy w social mediach	Uczestnik tworzy plan pierwszego produktu Uczestnik wymienia elementy marki osobistej w social mediach Uczestnik tworzy strategię obecności na najbliższe 3 miesiące	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie 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 Uczestnik wymienia narzędzia umożliwiające stworzenie sklepu internetowego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie 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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

MODUŁ 1 — Twoja misja, wartości i unikalna wizja marki (1 godz. teorii+1 godz. praktyki)

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 (1 godz. teorii+1 godz. praktyki)

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 (1 godz. teorii+1 godz. praktyki)

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 (1 godz. teorii+1 godz. praktyki)

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 (1 godz. teorii+1 godz. praktyki)

Uczestniczka tworzy pierwszą ofertę, która jest lekka, prosta i idealna do rozpoczęcia sprzedaży w social mediach. Pracujemy nad lękiem przed sprzedażą i przekonaniami dotyczącymi 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 + wycena (1 godz. teorii+1 godz. praktyki)

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 wyceną oferty z perspektywy wartości, nie czasu. Uczestniczka tworzy finalny opis swojej oferty oraz mini-landing page lub post sprzedażowy. Moduł przełamuje blokady finansowe i lęk przed wyceną.

MODUŁ 7 — Strategia komunikacji: filary treści, storytelling, widoczność (1 godz. teorii+1 godz. praktyki) 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 (1 godz. teorii+1 godz. praktyki)

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 (1 godz. teorii+1 godz. praktyki)

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 (1 godz. teorii+1 godz. praktyki)

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 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 pozycji harmonogramu: 16

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 MODUŁ 1 — Twoja misja, wartości i unikalna wizja marki (1 godz. teorii+1 godz. praktyki)	BEATA BIEGAŁA	06-07-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 16 MODUŁ 2 — Twoja historia jako dar i fundament marki osobistej (1 godz. teorii+1 godz. praktyki)	BEATA BIEGAŁA	13-07-2026	09:00	11:00	02:00
3 z 16 MODUŁ 3 — Idealna klientka: potrzeby, emocje, pragnienia (1 godz. teorii+1 godz. praktyki)	BEATA BIEGAŁA	20-07-2026	09:00	11:00	02:00
4 z 16 Sesja robocza nr 1	BEATA BIEGAŁA	27-07-2026	09:00	11:00	02:00
5 z 16 MODUŁ 4 — Twoja unikalna metoda: 3–5 filarów, które tworzą Twój proces (1 godz. teorii+1 godz. praktyki)	BEATA BIEGAŁA	03-08-2026	09:00	11:00	02:00
6 z 16 MODUŁ 5 — Mini-oferta: Twoja pierwsza płatna propozycja (1 godz. teorii+1 godz. praktyki)	BEATA BIEGAŁA	10-08-2026	09:00	11:00	02:00
7 z 16 Sesja robocza nr 2	BEATA BIEGAŁA	17-08-2026	09:00	11:00	02:00
8 z 16 MODUŁ 6 — Oferta główna: program, mentoring, kurs + wycena (1 godz. teorii+1 godz. praktyki)	BEATA BIEGAŁA	24-08-2026	09:00	11:00	02:00
9 z 16 Sesja robocza nr 3	BEATA BIEGAŁA	31-08-2026	09:00	11:00	02:00
10 z 16 MODUŁ 7 — Strategia komunikacji: filary treści, storytelling, widoczność (1 godz. teorii+1 godz. praktyki)	BEATA BIEGAŁA	31-08-2026	09:00	11:00	02:00
11 z 16 MODUŁ 8 — Budowanie społeczności + widoczność bez wypalenia (1 godz. teorii+1 godz. praktyki)	BEATA BIEGAŁA	07-09-2026	09:00	11:00	02:00
12 z 16 Sesja robocza nr 4	BEATA BIEGAŁA	14-09-2026	09:00	11:00	02:00
13 z 16 MODUŁ 9 — Lejek produktowy: lead magnet, newsletter, ścieżka klientki (1 godz. teorii+1 godz. praktyki)	BEATA BIEGAŁA	21-09-2026	09:00	11:00	02:00
14 z 16 MODUŁ 10 — Sprzedaż + marketing lekki i skuteczny (1 godz. teorii+1 godz. praktyki)	BEATA BIEGAŁA	28-09-2026	09:00	11:00	02:00
15 z 16 Sesja robocza nr 5	BEATA BIEGAŁA	05-10-2026	09:00	11:00	02:00
16 z 16 Walidacja	-	09-10-2026	09:00	10:00	01:00

Cennik

Cennik

- Rodzaj ceny
Cena
- Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto
5 535,00 PLN
- Koszt przypadający na 1 uczestnika netto
4 500,00 PLN
- Koszt osobogodziny brutto
178,55 PLN
- Koszt osobogodziny netto
145,16 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.W przypadku, gdy usługa będzie dofinansowana w wysokości min 70%, zostanie zwolniona z podatku VAT. Podstawa prawna zastosowania zwolnienia z VAT: art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. a ustawy o VAT świadczonych usługach szkoleniowych.
- 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 dostępowe 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