



Natalia Kotkowska

Brak ocen dla tego dostawcy

Postawa i sprawczość networkera w marketingu sieciowym. Od nowicjusza do managera i lidera – postawa, strategia, i skalowanie biznesu z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych i AI

Numer usługi 2026/01/27/205654/3288373

📍 Kościerzyna / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 20.03.2026 do 22.03.2026

7 500,00 PLN brutto

7 500,00 PLN netto

250,00 PLN brutto/h

250,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie przeznaczone jest dla:

- osób rozpoczynających działalność w marketingu sieciowym,
- aktywnych networkerów chcących rozwijać kompetencje biznesowe i liderskie,
- liderów zespołów sprzedażowych i struktur marketingu sieciowego,
- osób planujących rozwój własnej działalności gospodarczej w obszarze sprzedaży i marketingu,
- przedsiębiorców zainteresowanych budowaniem zespołów, skalowaniem biznesu oraz rozwojem marki osobistej w mediach społecznościowych.

Grupa docelowa obejmuje osoby:

- bezrobotne, poszukujące nowych kierunków rozwoju zawodowego,
- zatrudnione, planujące zmianę lub rozszerzenie ścieżki kariery,
- prowadzące działalność gospodarczą, rozwijające własny biznes,
- planujące rozpoczęcie działalności w modelu marketingu sieciowego.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

18-03-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

30

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie Postawa i sprawczość networkera w marketingu sieciowym. Od nowicjusza do managera i lidera – strategia, system i skalowanie biznesu z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych i AI przygotowuje uczestnika do samodzielnego prowadzenia działalności w marketingu sieciowym, tworzenia biznesplanów, zarządzania zespołem oraz profesjonalnego budowania marki osobistej z użyciem narzędzi cyfrowych, co prowadzi do skalowania wyników finansowych i biznesowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Formułuje zasady budowania strategii biznesowej oraz mechanizmy planu marketingowego w MLM.	Poprawnie przelicza prowizję dla trzech różnych scenariuszy obrotu.	Test teoretyczny
	Wymienia 5 kluczowych etapów rozwoju lidera w strukturze.	Test teoretyczny
Wiedza: Charakteryzuje narzędzia sztucznej inteligencji i techniki cyfrowe wspierające skalowanie biznesu.	Opisuje sposób wykorzystania AI w procesie tworzenia planu treści.	Test teoretyczny
	Wyjaśnia zasady budowania lejka sprzedażowego w mediach społecznościowych.	Test teoretyczny
Doświadczenie: Opracowuje kompleksowy biznesplan oraz harmonogram działań operacyjnych.	Samodzielnie przygotowuje arkusz analizy efektywności (stawka godzinowa).	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Tworzy pisemną strukturę wydarzenia offline wraz z checklistą.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Produkuje profesjonalne treści marketingowe z wykorzystaniem narzędzi mobilnych i AI. Tworzy biznesplan jako narzędzie rozwoju i planowania kariery w marketingu sieciowym.	Nagrywa i montuje 1 materiał wideo typu Reels według własnego scenariusza.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Generuje przy użyciu AI plan komunikacji na 14 dni.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Opracowuje indywidualny biznesplan, wyznacza cele finansowe i etapy rozwoju,	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Projektuje i organizuje wydarzenie marketingowe offline.	Planuje strukturę wydarzenia, przygotowuje harmonogram działań, tworzy checklistę organizacyjną.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Kompetencje społeczne: Zarządza zespołem sprzedażowym w marketingu sieciowym oraz rozwija kompetencje liderские. Kształtuje profesjonalny wizerunek lidera oparty na etyce i autorytecie biznesowym.	Deleguje zadania w zespole, identyfikuje potencjał liderский, buduje system rozwoju zespołu.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Demonstruje profesjonalną komunikację podczas odgrywania scenki z obiekcjami. Inicjuje działania budujące zaufanie w relacjach biznesowych	Prezentacja Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Szkolenie prowadzone jest w godzinach zegarowych, przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi, szkolenie prowadzone jest w małej grupie. Osoba uczestnicząca w szkoleniu nie musi posiadać doświadczenia, gdyż prowadzący przekazuje całą niezbędną wiedzę na szkoleniu. Szkolenie będzie zawierało 8 godzin teoretycznych oraz 22 godzin zajęć praktycznych (łącznie 30 godzin dydaktyczne rozłożone na 3 dni).

1. Wprowadzenie do marketingu sieciowego i postawy przedsiębiorcy

- postawa nowicjusza vs. postawa doświadczonego networkera
- rola planu i strategii w budowaniu biznesu
- diagnoza postawy i poziomu sprawczości

2.Przekonania, blokady i obiekcje w marketingu sieciowym

- praca z obiekcjami sprzedażowymi i rekrutacyjnymi
- budowanie pewności w rozmowach biznesowych
- techniki przełamywania barier działania

3.Organizacja wydarzeń promocyjnych offline

- projektowanie spotkania marketingowego
- planowanie struktury wydarzenia
- checklisty organizacyjne i harmonogram działań

4.Rynek prosumenta i obsługa klienta w marketingu sieciowym

- budowanie relacji z klientem
- standard obsługi i rekomendacje
- strategie utrzymania klienta

5.Analiza biznesu i statystyki efektywności

- analiza czasu pracy i przychodów
- opłacalność działań i planowanie rozwoju

6.Biznesplan jako narzędzie rozwoju w marketingu sieciowym

- planowanie celów finansowych
- etapy rozwoju kariery
- budowanie strategii wzrostu

7.Plan marketingowy i budowanie strategii rozwoju

- interpretacja planu marketingowego
- przeliczanie prowizji i poziomów rozwoju
- tworzenie indywidualnej strategii działań

8.Postawa menedżera i zarządzanie zespołem sprzedażowym

- delegowanie zadań
- rozwój liderów w strukturze
- zarządzanie zespołem jako narzędzie skalowania

9.Zarządzanie czasem i system pracy networkera

- planowanie tygodnia i miesiąca
- priorytety i efektywność
- budowanie systemów działania

10.Social media, cyfryzacja i skalowanie online

- budowanie wizerunku networkera
- tworzenie treści marketingowych
- plan komunikacji i strategia online

11. Zajęcia praktyczne – produkcja treści i plan działań

- nagrywanie materiałów wideo
- przygotowanie planu treści
- wdrażanie strategii komunikacyjnej

12. Podsumowanie i walidacja

- test wiedzy
- prezentacja projektów
- omówienie efektów uczenia się

Szkolenie ma charakter strategiczno-praktyczny (65% warsztaty, 35% wykład interaktywny).

- **Narzędzia:** Praca na realnych danych biznesowych uczestników, wykorzystanie narzędzi AI do generowania promptów i scenariuszy treści.
- **Metody:** Analiza przypadków (case studies), symulacje rozmów sprzedażowych, trening produkcji wideo „na żywo” oraz moderowane sesje planowania biznesowego.
- **Przerwy mogą być ruchome ze względu na warsztatowy charakter szkolenia.**

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji biznesowych, menedżerskich, marketingowych oraz cyfrowych umożliwiających:

- budowanie stabilnego biznesu w marketingu sieciowym,
- planowanie i realizację projektów marketingowych offline i online,
- zarządzanie czasem, efektywnością i wynikami finansowymi,
- rozwijanie kompetencji liderek i menedżerskich,
- wykorzystywanie narzędzi cyfrowych oraz sztucznej inteligencji do budowania marki osobistej i skalowania działań marketingowych.
- szkolenie kładzie nacisk na świadome działanie, planowanie strategiczne oraz tworzenie systemów pracy prowadzących do długofalowego rozwoju zawodowego i biznesowego.
- uczestnicy pracują na własnych danych biznesowych, planach marketingowych oraz realnych projektach, dzięki czemu nabywają umiejętności możliwe do natychmiastowego wdrożenia w praktyce zawodowej.

W kontekście marketingu sieciowego wspieranego przez AI i cyfryzację, usługa idealnie wpisuje się w obszary takie jak:

- **Technologie informacyjne i komunikacyjne (ICT)**
- **Nowoczesne usługi biznesowe.**
- **Wzmacnianie kompetencji kadr gospodarki opartej na wiedzy.**

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 22

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 22 Wprowadzenie do marketingu sieciowego i diagnoza postawy - teoria + praktyka	NATALIA KOTKOWSKA	20-03-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 22 Postawa przedsiębiorcy w marketingu sieciowym - teoria + praktyka	NATALIA KOTKOWSKA	20-03-2026	10:00	11:00	01:00
3 z 22 Obiekcje i blokady w marketingu sieciowym - teoria + praktyka	NATALIA KOTKOWSKA	20-03-2026	11:00	13:00	02:00
4 z 22 Przerwa	NATALIA KOTKOWSKA	20-03-2026	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 22 Organizacja wydarzenia promocyjnego, konferencji offline – projekt marketingowy - teoria + praktyka	NATALIA KOTKOWSKA	20-03-2026	14:00	16:00	02:00
6 z 22 Rynek prosumenta i obsługa klienta w marketingu sieciowym - teoria + praktyka	NATALIA KOTKOWSKA	20-03-2026	16:00	18:00	02:00
7 z 22 Przerwa	NATALIA KOTKOWSKA	20-03-2026	18:00	18:30	00:30
8 z 22 Plan zaproszeń i realizacja działań offline - praktyka	NATALIA KOTKOWSKA	20-03-2026	18:30	20:30	02:00
9 z 22 Znaczenie danych i statystyk w marketingu sieciowym - teoria	NATALIA KOTKOWSKA	21-03-2026	09:00	10:00	01:00
10 z 22 Analiza biznesu i efektywności działań - praktyka	NATALIA KOTKOWSKA	21-03-2026	10:00	12:00	02:00
11 z 22 Zarządzanie czasem i efektywnością pracy - teoria + praktyka	NATALIA KOTKOWSKA	21-03-2026	12:00	13:00	01:00
12 z 22 Przerwa	NATALIA KOTKOWSKA	21-03-2026	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 22 Biznesplan jako narzędzie sukcesu w marketingu sieciowym - praktyka	NATALIA KOTKOWSKA	21-03-2026	14:00	17:00	03:00
14 z 22 Przerwa	NATALIA KOTKOWSKA	21-03-2026	17:00	17:30	00:30
15 z 22 Plan marketingowy i budowanie strategii rozwoju - teoria + praktyka	NATALIA KOTKOWSKA	21-03-2026	17:30	19:30	02:00
16 z 22 Postawa menedżera i zarządzanie zespołem sprzedażowym - teoria + praktyka	NATALIA KOTKOWSKA	21-03-2026	19:30	20:30	01:00
17 z 22 Quiz końcowy i wstępna diagnostyka postawy przedsiębiorcy - praktyka	NATALIA KOTKOWSKA	22-03-2026	09:00	10:00	01:00
18 z 22 Wizerunek networkera i obecność w mediach społecznościowych (facebook, instagram, tiktok) - teoria + praktyka	NATALIA KOTKOWSKA	22-03-2026	10:00	13:00	03:00
19 z 22 Przerwa	NATALIA KOTKOWSKA	22-03-2026	13:00	14:00	01:00
20 z 22 Social media AI i cyfryzacja w marketingu sieciowym - teoria + praktyka	NATALIA KOTKOWSKA	22-03-2026	14:00	16:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 22 Produkcja treści i skalowanie online - praktyka	NATALIA KOTKOWSKA	22-03-2026	16:00	19:00	03:00
22 z 22 Przeprowadzenie testu wiedzy - (post-test w ramach walidacji)	-	22-03-2026	19:00	20:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	250,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	250,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

NATALIA KOTKOWSKA

Natalia Kotkowska to ekspertka w dziedzinie marketingu sieciowego oraz strategii sprzedaży z ponad 15-letnim doświadczeniem praktycznym. Jako senior menadżer i przedsiębiorca z sukcesem zbudowała i zarządza międzynarodowymi strukturami sprzedażowymi liczącymi ponad 4000 osób.

Specjalizuje się w projektowaniu systemów szkoleniowych dla managerów i liderów oraz we wdrażaniu strategii skalowania biznesu z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych. Jej kompetencje koncentrują się na transformacji postaw z poziomu amatorskich działań do poziomu świadomego, profesjonalnego przywództwa przedsiębiorczego.

Trenerka stale aktualizuje swoje kompetencje, aby dostarczać wiedzę zgodną z najnowszymi trendami rynkowymi i technologicznymi. W latach 2020–2025 rozwijała warsztat ekspercki poprzez wdrożenie w podległych strukturach nowoczesnych systemów pracy online opartych na

automatyzacji i narzędziach AI oraz udział w krajowych i międzynarodowych konferencjach poświęconych przywództwu i psychologii sprzedaży (ostatnia aktualizacja listopad 2025)

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Szkolenie realizowane w formule stacjonarnej.

Materiały szkoleniowe zapewnione przez organizatora.

Każdy uczestnik otrzymuje certyfikat potwierdzający nabycie kompetencji biznesowych, menedżerskich i marketingowych.

Informacje dodatkowe

Szkolenie zwolnione z podatku VAT na podstawie Par.3 ust.1 pkt.14 rozporządzeniu MF z dnia 20.12.2013r

Adres

ul. Tadeusza Kościuszki 17

83-400 Kościerzyna

woj. pomorskie

Hotel Bazuny to obiekt szkoleniowo-konferencyjny przystosowany do realizacji usług rozwojowych w formie stacjonarnej. Miejsce zapewnia odpowiednie warunki do prowadzenia zajęć dydaktycznych i warsztatowych, w tym dostęp do sal szkoleniowych, zaplecza sanitarnego oraz infrastruktury technicznej niezbędnej do realizacji programu szkolenia. Obiekt umożliwia organizację przerw kawowych i posiłków oraz zapewnia parking dla uczestników.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Ekran multimedialny, flipchart, bufet kawowy, catering

Kontakt



NATALIA KOTKOWSKA

E-mail nataliakotkowska5@gmail.com

Telefon (+48) 664 816 539