



UNICO SP. Z O.O.

★★★★★ 4,9 / 5

415 ocen

Unico Marketing: Bądź Unikatową Marką.
Szkolenie z kreowania wizerunku i budowania wiarygodnej i autentycznej marki osobistej. Wykorzystanie skutecznych narzędzi wspierających Personal Branding w social mediach, internecie i poza nim.

Numer usługi 2026/02/03/160223/3302418

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 11.05.2026 do 14.05.2026

5 320,00 PLN brutto
5 320,00 PLN netto
177,33 PLN brutto/h
177,33 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	<p>Właściciele, osoby na stanowiskach menadżerskich, pracownicy, kadra zarządzająca oraz osoby prywatne.</p> <ul style="list-style-type: none">• Osoby chcące świadome budować swoją markę osobistą i są zainteresowani wzmocnieniem swojego profesjonalnego wizerunku oraz wizerunku firmy.• Osoby nastawione na rozwój osobisty.• Osoby prowadzące strony firmowe w social mediach.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	04-05-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
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

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego kreowania i zarządzania własną marką osobistą i firmową w przestrzeni internetowej i poza nią. Usługa prowadzi do efektywnego opracowywania i projektowania spójnych i skutecznych materiałów marketingowych: drukowanych, do strony internetowej oraz mediów społecznościowych. Szkolenie prowadzi do samodzielnego i skutecznego wykorzystania narzędzi zwiększających widoczność online oraz offline.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Projektuje materiały marketingowe	uczestnik demonstruje umiejętność wykorzystania Canvy do projektu graficznego posta, uwzględniając koncepcję typograficzną oraz kolorystyczną marki	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
	uczestnik demonstruje umiejętność dostosowania materiału graficznego do różnych platform mediów społecznościowych (Facebook, Instagram)	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
Wykorzystuje narzędzia zwiększające widoczność w mediach społecznościowych	uczestnik identyfikuje i dobiera słowa kluczowe w poście na media społecznościowe	Wywiad ustrukturyzowany
	uczestnik tworzy kalendarz treści wykorzystując sztuczną inteligencję	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
	uczestnik tworzy plan działania marketingowego	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
Wykonuje analizę SWOT i definiuje grupę docelową	uczestnik wykonuje analizę SWOT własnej marki	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
	uczestnik identyfikuje grupę docelową własnej marki	Wywiad ustrukturyzowany

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zarządza marką osobistą w mediach społecznościowych, budując relacje i zaangażowanie odbiorców	uczestnik definiuje kluczowe elementy swojej marki osobistej, w tym misję, wizję i wartości	Wywiad ustrukturyzowany
	uczestnik prezentuje angażujący CTA w poście w mediach społecznościowych	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
	uczestnik prezentuje angażującą treść posta w mediach społecznościowych	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny

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

"Marka osobista to niekończąca się książka o Tobie; z każdym dniem dopisujesz nowe strony, edytujesz inne, dodajesz rozdziały i czasem usuwasz te przestarzałe. To dzieło, które nigdy nie jest ukończone, bo Ty ciągle się rozwijasz."

Szkolenie inspiracyjno-motywacyjne "Unico Marketing: Bądź Unikatową Marką" oferuje kompleksowe podejście do budowania autentycznej i wiarygodnej marki osobistej, zarówno w przestrzeni cyfrowej, jak i podczas interakcji bezpośrednich.

Nie jest to szkolenie grupowe, gdzie czasem nie ma możliwości zadania pytania lub potwierzenia i przećwiczenia danego modułu. Cała uwaga skupiona jest na Tobie i Twoich potrzebach - usługa jest w pełni indywidualna.

Wspólnie ze mną odkryjesz, jak skutecznie promować i zarządzać swoją marką osobistą za pomocą narzędzi online takich jak media społecznościowe i strony internetowe, a także jak efektywnie się prezentować podczas spotkań i networkingu. Ustalimy strategię, która pozwoli Ci rozwijać Twoją markę, wykorzystując zarówno działania online, jak i offline.

Zaprojektujemy logo oraz spójne materiały graficzne, które będą odzwierciedlać Twój unikalny styl – od postów na mediach społecznościowych po materiały wizytowe. Nauczymy się także, jak dostosować Twój ubiór, aby był zgodny z wizerunkiem Twojej marki.

Przyjrzymy się narzędziom takim jak Canva i ChatGPT, które umożliwią Ci tworzenie atrakcyjnych i skutecznych materiałów marketingowych. Dowiesz się, jak zidentyfikować i dotrzeć do idealnej grupy docelowej, co zwiększy Twoje szanse na sukces w konkurencyjnym świecie.

To szkolenie otworzy przed Tobą nowe możliwości, zapewniając przewagę konkurencyjną na rynku i pomagając zbudować rozpoznawalną, autentyczną markę.

Zapraszam serdecznie, Monika Lisser

Dzień 1

- Dlaczego budowanie własnej marki jest skuteczną drogą do sukcesu.
- Porozmawiamy o Tobie: Twoje przekonania, sukcesy, czym się zajmujesz i dokąd chcesz dotrzeć.
- Analiza SWOT.
- Ustalimy jakie są indywidualne i emocjonalne wyróżniki Twojej marki.
- Jakie wartości marka wyznaje i jaki jest główny przekaz marki.
- Dla kogo „jesteś” i do jakich grup odbiorców chcesz dotrzeć.
- Poznaj swoją idealną grupę docelową.
- Analiza konkurencji i po co to robić.
- Weryfikacja postępów w uczeniu się.

Dzień 2

- Budowa marki osobistej - jak stworzyć własny, niepowtarzalny styl.
- Znaczenie komunikacji niewerbalnej.
- Budowanie wizerunku profesjonalisty na spotkaniach biznesowych, networkingach.
- Dress code adekwatny do okoliczności, miejsca, wieku i pozycji.
- Social media w kontekście budowania wizerunku.
- Wybór kanałów komunikacji (Facebook/Instagram/LinkedIn/Youtube a może inne?).
- Weryfikacja postępów w uczeniu się.

Dzień 3

- Praca z Canvą, projektowanie od podstaw.
- Praktyczne przykłady tworzenia grafik promocyjnych dla platform społecznościowych.
- Przygotowanie spójnych grafik, opisów, umieszczanie logotypu firmowego na materiałach graficznych.
- Publikacja grafik z programu Canva na platformach społecznościowych.
- Tworzenie prezentacji.
- Wykorzystanie sztucznej inteligencji (AI) do tworzenia treści i grafik.
- Tworzenie precyzyjnych zapytań (prompt'ów) do uzyskania dokładnych odpowiedzi.
- Weryfikacja postępów w uczeniu się.

Dzień 4

- Jak (nie)budować swojej marki w sieci (social media).
- Burza mózgów – pomysły na innowacyjne pokazanie produktu, ofert, usługi
- Skąd czerpać inspiracje – przydatne strony, książki i blogi.
- Tworzenie tekstów i ofert sprzedażowych.
- Projektowanie prezentacji multimedialnych.
- Generowanie realistycznych grafik.
- Sposoby przyciągania nowych odbiorców.
- Przygotowanie planu działania pod kątem strategii marki osobistej.
- Tworzenie strategii marketingowej.
- Podsumowanie szkolenia, sesja Q&A.

Walidacja efektów uczenia się

Opis procesu walidacji efektów uczenia się

Walidacja efektów uczenia się przeprowadzana jest po zakończeniu realizacji wszystkich zaplanowanych modułów szkoleniowych, w ostatnim dniu usługi, zgodnie z harmonogramem, w dniu 03.02.2026 r. w godzinach 15:45–16:30. Walidacja ma charakter stacjonarny i odbywa się w miejscu realizacji szkolenia.

Proces walidacji obejmuje weryfikację osiągnięcia efektów uczenia się określonych w Karcie Usługi, odnoszących się do samodzielnego kreowania i zarządzania marką osobistą oraz firmową, projektowania materiałów marketingowych, wykorzystywania narzędzi zwiększających widoczność w mediach społecznościowych, planowania działań marketingowych, wykonywania analizy SWOT oraz definiowania grupy docelowej.

Walidacja realizowana jest w odniesieniu do zdefiniowanych kryteriów weryfikacji, przy zastosowaniu następujących metod walidacji:

- obserwacji w warunkach symulowanych, umożliwiającej ocenę praktycznego wykorzystania narzędzi takich jak Canva oraz narzędzi opartych na sztucznej inteligencji w projektowaniu materiałów marketingowych, tworzeniu kalendarza treści oraz planowaniu działań komunikacyjnych,
- wywiadu ustrukturyzowanego, służącego ocenie umiejętności definiowania kluczowych elementów marki osobistej, identyfikacji i doboru słów kluczowych, określania grupy docelowej oraz analizy SWOT własnej marki,
- wywiadu swobodnego, umożliwiającego omówienie przygotowanych materiałów marketingowych, treści publikowanych w mediach społecznościowych, strategii komunikacji oraz planów działań marketingowych.

Warunkiem przystąpienia do walidacji jest spełnienie wymogów formalnych udziału w szkoleniu, w szczególności uzyskanie 100% frekwencji oraz aktywne uczestnictwo w zajęciach teoretycznych i praktycznych.

Proces walidacji prowadzony jest z zachowaniem rozdzielności funkcji – osoba prowadząca szkolenie nie uczestniczy w procesie walidacji efektów uczenia się. Walidację przeprowadza osoba wskazana w Karcie Usługi jako odpowiedzialna za walidację.

Pozytywny wynik walidacji potwierdzany jest Zaświadczeniem o zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej, zawierającym opis osiągniętych efektów uczenia się oraz informację o przeprowadzeniu walidacji w oparciu o zdefiniowane kryteria weryfikacji.

- Szkolenie prowadzone jest indywidualnie.
- Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
- Stanowisko pracy jest wyposażone w komputer PC z oprogramowaniem Canva (wersja pro).
- Warunkiem koniecznym osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Usługa realizowana w 30 godzinach dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna = 45 minut).
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: lista obecności.
- Przerwy nie wliczają się do godzin usługi.
- Zajęcia praktyczne: 13 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 17 godzin dydaktycznych

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 37

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 37 Dzień 1. Dłaczego budowanie własnej marki jest skuteczną drogą do sukcesu. (teoria)	MONIKA LISSER	11-05-2026	10:00	10:40	00:40
2 z 37 Dzień 1. Porozmawiajmy o Tobie: Twoje przekonania, sukcesy, czym się zajmujesz i dokąd chcesz dotrzeć. (teoria)	MONIKA LISSER	11-05-2026	10:40	11:30	00:50

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 37 Dzień 1. Analiza SWOT. (teoria)	MONIKA LISSER	11-05-2026	11:30	12:00	00:30
4 z 37 Dzień 1. Ustalimy jakie są indywidualne i emocjonalne wyróżniki Twojej marki. (teoria)	MONIKA LISSER	11-05-2026	12:00	13:00	01:00
5 z 37 Dzień 1. Przerwa	MONIKA LISSER	11-05-2026	13:00	13:30	00:30
6 z 37 Dzień 1. Jakie wartości marka wyznaje i jaki jest główny przekaz marki. (teoria)	MONIKA LISSER	11-05-2026	13:30	14:00	00:30
7 z 37 Dzień 1. Dla kogo „jesteś” i do jakich grup odbiorców chcesz dotrzeć. (teoria)	MONIKA LISSER	11-05-2026	14:00	15:00	01:00
8 z 37 Dzień 1. Poznaj swoją idealną grupę docelową. (teoria)	MONIKA LISSER	11-05-2026	15:00	15:35	00:35
9 z 37 Dzień 1. Analiza konkurencji i po co to robić. (teoria)	MONIKA LISSER	11-05-2026	15:35	15:45	00:10
10 z 37 Dzień 1. Weryfikacja postępów w uczeniu się (teoria)	MONIKA LISSER	11-05-2026	15:45	16:00	00:15
11 z 37 Dzień 2. Budowa marki osobistej - jak stworzyć własny, niepowtarzalny styl. (teoria)	MONIKA LISSER	12-05-2026	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 37 Dzień 2. Znaczenie komunikacji niewerbalnej. (teoria)	MONIKA LISSER	12-05-2026	11:00	12:00	01:00
13 z 37 Dzień 2. Budowanie wizerunku profesjonalisty na spotkaniach biznesowych, networkingach. (teoria)	MONIKA LISSER	12-05-2026	12:00	13:00	01:00
14 z 37 Dzień 2. Przerwa	MONIKA LISSER	12-05-2026	13:00	13:30	00:30
15 z 37 Dzień 2. Dress code adekwatny do okoliczności, miejsca, wieku i pozycji. (teoria)	MONIKA LISSER	12-05-2026	13:30	14:15	00:45
16 z 37 Dzień 2. Social media w kontekście budowania wizerunku. (praktyka)	MONIKA LISSER	12-05-2026	14:15	15:00	00:45
17 z 37 Dzień 2. Wybór kanałów komunikacji (Facebook/Instagram/LinkedIn/Youtube a może inne?). (teoria)	MONIKA LISSER	12-05-2026	15:00	15:45	00:45
18 z 37 Dzień 2. Weryfikacja postępów w uczeniu się (teoria)	MONIKA LISSER	12-05-2026	15:45	16:00	00:15
19 z 37 Dzień 3. Praca z Canvą, projektowanie od podstaw. (praktyka)	MONIKA LISSER	13-05-2026	10:00	10:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
20 z 37 Dzień 3. Praktyczne przykłady tworzenia grafik promocyjnych dla platform społecznościowych. (teoria)	MONIKA LISSER	13-05-2026	10:45	11:30	00:45
21 z 37 Dzień 3. Przygotowanie spójnych grafik, opisów, umieszczanie logotypu firmowego na materiałach graficznych. (praktyka)	MONIKA LISSER	13-05-2026	11:30	13:00	01:30
22 z 37 Dzień 3. Przerwa	MONIKA LISSER	13-05-2026	13:00	13:30	00:30
23 z 37 Dzień 3. Publikacja grafik z programu Canva na platformach społecznościowych. (praktyka)	MONIKA LISSER	13-05-2026	13:30	13:45	00:15
24 z 37 Dzień 3. Tworzenie prezentacji. (praktyka)	MONIKA LISSER	13-05-2026	13:45	14:30	00:45
25 z 37 Dzień 3. Wykorzystanie sztucznej inteligencji (AI) do tworzenia treści i grafik. (praktyka)	MONIKA LISSER	13-05-2026	14:30	15:00	00:30
26 z 37 Dzień 3. Tworzenie precyzyjnych zapytań (prompt'ów) do uzyskania dokładnych odpowiedzi. (praktyka)	MONIKA LISSER	13-05-2026	15:00	15:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
27 z 37 Dzień 3. Weryfikacja postępów w uczeniu się (teoria)	MONIKA LISSER	13-05-2026	15:45	16:00	00:15
28 z 37 Dzień 4. Jak (nie)budować swojej marki w sieci (social media). (teoria)	MONIKA LISSER	14-05-2026	10:00	10:30	00:30
29 z 37 Dzień 4. Burza mózgów – pomysły na innowacyjne pokazanie produktu, ofert, usługi (teoria)	MONIKA LISSER	14-05-2026	10:30	11:00	00:30
30 z 37 Dzień 4. Skąd czerpać inspiracje – przydatne strony, książki i blogi. (teoria)	MONIKA LISSER	14-05-2026	11:00	11:45	00:45
31 z 37 Dzień 4. Tworzenie tekstów i ofert sprzedażowych. (praktyka)	MONIKA LISSER	14-05-2026	11:45	12:15	00:30
32 z 37 Dzień 4. Projektowanie prezentacji multimedialnych. (praktyka)	MONIKA LISSER	14-05-2026	12:15	13:00	00:45
33 z 37 Dzień 4. Przerwa	MONIKA LISSER	14-05-2026	13:00	13:30	00:30
34 z 37 Dzień 4. Generowanie realistycznych grafik. (praktyka)	MONIKA LISSER	14-05-2026	13:30	14:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
35 z 37 Dzień 4. Sposoby przyciągania nowych odbiorców. (teoria)	MONIKA LISSER	14-05-2026	14:00	14:30	00:30
36 z 37 Dzień 4. Tworzenie strategii marketingowej. (praktyka)	MONIKA LISSER	14-05-2026	14:30	15:45	01:15
37 z 37 Dzień 4. Podsumowanie szkolenia, sesja Q&A. (teoria)	MONIKA LISSER	14-05-2026	15:45	16:00	00:15

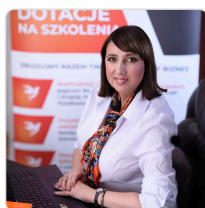
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 320,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 320,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	177,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	177,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

MONIKA LISSER

Właścicielka marki UNICO. Przedsiębiorczyni, od ponad 20 lat w obszarze biznesowym.

Wspiera w procesie ich rozwoju, budowaniu marki, we wdrażaniu procedur marketingowych i sprzedażowych w obszarze mediów społecznościowych.

Od 2023 roku do dziś jest wykładowcą akademickim na kierunku „Kreowanie marki osobistej”.

Na przestrzeni ostatnich 5 lat, jako trener zrealizowała ponad 3000 godzin szkoleniowych, w tym ponad 1950 godzin dofinansowanych w ramach Bazy Usług Rozwojowych i KFS: związanych z

budowaniem marki w sieci, promocji w social mediach (Facebook, LinkedIn), szkoleń sprzedażowych związanych z promocją firm, w tym poprzez tworzenie koncepcji marketingowej i sprzedażowej.

Od 3 lat skutecznie rozwija i promuje markę UNICO.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje

- Skrypt szkoleniowy.
- Prezentację multimedialną w formie pdf i drukowanej.
- Materiały wypracowane podczas szkolenia.

Informacje dodatkowe

Unico Sp. z o.o. zapewnia salę szkoleniową z osobnymi stanowiskami dla każdego Uczestnika. Sale są dostosowane do wymogów sanitarno-epidemiologicznych oraz wymogów BHP. Każde szkolenie w Unico jest ubezpieczone.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku: Zwolnienie z podatku 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 2025 r. poz. 832).

Adres

ul. Elżbiety Drużbackiej 1A/1

60-745 Poznań

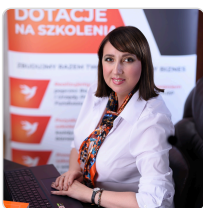
woj. wielkopolskie

Sala szkoleniowa w siedzibie firmy Unico Sp. z o.o.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



MONIKA LISSER

E-mail m.lisser@unico-szkolenia.pl

Telefon (+48) 607 711 681