



VALORAPRO
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Start w karierę: Autoprezentacja, skuteczna rekrutacja i odporność w świecie online. Szkolenie

Numer usługi 2026/02/09/189012/3318866

📍 Zawiercie / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 16.03.2026 do 17.03.2026

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

312,50 PLN brutto/h

312,50 PLN netto/h

115,83 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Grupa docelowa usługi	• Absolwenci szkół średnich • Absolwenci szkół wyższych • Uczniowie ostatnich klas przygotowujący się do wejścia na rynek pracy • Osoby bez doświadczenia zawodowego lub z pierwszym krótkim doświadczeniem • Młodzi freelancerzy i stażyści
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	4
Data zakończenia rekrutacji	09-03-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
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

Po ukończeniu szkolenia uczestnik:

Potrafi przygotować profesjonalny profil zawodowy (CV, LinkedIn, autoprezentacja online).

Umie zaprezentować się w rozmowie rekrutacyjnej – zarówno stacjonarnej, jak i zdalnej.

Rozumie zasady skutecznej komunikacji interpersonalnej w środowisku pracy.

Zna techniki budowania pewności siebie i odporności emocjonalnej w procesie rekrutacji.

Potrafi świadomie wykorzystywać narzędzia cyfrowe wspierające rozwój zawodowy i wizerunek online.

Umie radzić sobie ze

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza Uczestnik zna: • Zasady tworzenia CV i listu motywacyjnego dopasowanego do oferty • Etapy rozmowy kwalifikacyjnej i najczęstsze pytania rekrutacyjne • Podstawowe techniki negocjacji wynagrodzenia i warunków pracy • Mechanizmy hejtu w sieci i sposoby reagowania • Techniki redukcji stresu i utrzymywania pewności siebie Umiejętności Uczestnik potrafi: • Przedstawić się w sposób atrakcyjny i zapamiętywalny podczas rozmowy rekrutacyjnej • Przygotować CV i list motywacyjny wyróżniające się na tle innych • Negocjować stawkę, formę zatrudnienia i benefity • Zarządzać emocjami i stresem w trakcie procesu rekrutacyjnego • Odpowiadać na hejt i konstruktywnie wykorzystywać feedback Kompetencje społeczne Uczestnik: • Potrafi świadomie kreować swój wizerunek offline i online • Wykazuje się asertywnością w rozmowie z pracodawcą • Buduje odporność na krytykę i presję społeczną • Stosuje zasady etykiety w pracy i internecie	• Analiza i poprawa przygotowanego przez uczestnika CV • Symulacja rozmowy kwalifikacyjnej z nagraniem video i omówieniem • Ćwiczenia negocjacyjne w parach • Case study – reakcja na hejt w mediach społecznościowych	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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

Dzień 1 – Wejście na rynek pracy

Godzina	Moduł	Treść
9:00–11:00	Moduł 1 – Autoprezentacja	Jak mówić o sobie w sposób ciekawy i profesjonalny
11:00–13:00	Moduł 2 – CV i list motywacyjny	Jak stworzyć dokumenty, które wyróżniają się w rekrutacji
13:30–15:30	Moduł 3 – Dopasowanie do oferty	Jak analizować ogłoszenie o pracę i dopasować aplikację
15:30–17:30	Moduł 4 – Wizerunek w sieci	Budowanie marki osobistej w mediach społecznościowych
09:00–11:30	Moduł 5 – Rozmowa kwalifikacyjna	Najczęstsze pytania, odpowiedzi i mowa ciała
11:30–14:00	Moduł 6 – Stres w rekrutacji	Techniki radzenia sobie z treścią i stresem
14:30–17:00	Moduł 7 – Symulacje rozmów	Ćwiczenia z kamerą i mikrofonem

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Moduł 1: Autoprezentacja	Wojciech Lada	16-03-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 9 Moduł 2: CV i list motywacyjny	Wojciech Lada	16-03-2026	11:00	13:00	02:00
3 z 9 Przerwa obiadowa	Wojciech Lada	16-03-2026	13:00	13:30	00:30
4 z 9 Moduł 3: Dopasowanie do oferty	Wojciech Lada	16-03-2026	13:30	15:30	02:00
5 z 9 Moduł 4: Wizerunek w sieci	Wojciech Lada	16-03-2026	15:30	17:30	02:00
6 z 9 Moduł 5: Rozmowa kwalifikacyjna	Andrzej Dąbkowski	17-03-2026	09:00	11:30	02:30
7 z 9 Moduł 6: Stres w rekrutacji	Andrzej Dąbkowski	17-03-2026	11:30	14:00	02:30
8 z 9 Przerwa obiadowa	Andrzej Dąbkowski	17-03-2026	14:00	14:30	00:30
9 z 9 Moduł 7: Symulacje rozmów	Andrzej Dąbkowski	17-03-2026	14:30	17:00	02:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	312,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	312,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Andrzej Dąbkowski

Mówca motywacyjny, pedagog, mentor, szkoleniowiec, mediator, negocjator, trener biznesu i transformacji, ekspert w sprzedaży z 30 letnim doświadczeniem, skoczek spadochronowy (983 skoki) posiadacz II Toan w kung-Fu.



2 z 2

Wojciech Lada

Doświadczony lider z ponad 25-letnią praktyką w zarządzaniu międzynarodowymi zespołami i firmami. Jego kariera obejmuje pracę na kluczowych stanowiskach w renomowanych firmach, m.in. Johnson&Johnson, Pepsi, Orlen czy Selenia Group, w obszarach sprzedaży, zarządzania kryzysowego i rozwoju międzynarodowego. Przez lata zarządzał operacjami na rynkach Europy, Azji i Afryki.

Absolwent Wydziału Handlu Zagranicznego, Akademii Zawodowych Mówców, a także programów rozwojowych Korn Ferry, ICAN Institute, IMD, IESE Business School w obszarach m.in. zarządzania zmianą, coachingu w sprzedaży, rozwoju przywództwa.

W swoich wystąpieniach przekazuje praktyczne narzędzia i historie oparte na wieloletnim doświadczeniu, by pokazać, jak autentyczna otwartość na drugiego człowieka może prowadzić do trwałych sukcesów zarówno w życiu zawodowym, jak i osobistym. Ich celem jest stworzenie przestrzeni, w której każdy ma szansę pokazać, kim naprawdę jest, a organizacje mogą rozwijać się dzięki tej różnorodności.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Zyska pewność siebie w procesie rekrutacyjnym – będzie potrafił przedstawić swoje doświadczenie, umiejętności i cele zawodowe w sposób naturalny, przekonujący i profesjonalny – zarówno podczas rozmowy na żywo, jak i online.

Przygotuje profesjonalny wizerunek zawodowy – otrzyma gotowy szablon CV, wskazówki do profilu LinkedIn oraz opracuje swoje „30 sekund o mnie” – krótką, osobistą autoprezentację, którą może wykorzystać w rozmowie rekrutacyjnej lub networkingowej.

Nauczy się rozpoznawać i prezentować swoje mocne strony – zidentyfikuje swoje talenty, wartości i motywacje, a następnie nauczy się komunikować je w kontekście potrzeb pracodawcy.

Pozna techniki budowania odporności psychicznej – dowie się, jak radzić sobie ze stresem, porażką i presją oceny w procesie rekrutacji oraz jak utrzymać motywację w okresie poszukiwania pracy.

Rozwinie umiejętność autoprezentacji i komunikacji interpersonalnej – przećwoczy wystąpienia i rozmowy rekrutacyjne z wykorzystaniem kamer i narzędzi online (Teams, Zoom), otrzymując indywidualny feedback trenera.

Zdobędzie praktyczne narzędzia i materiały rozwojowe:

- checklistę przygotowania do rozmowy rekrutacyjnej,
- wzór CV i listu motywacyjnego,
- szablon autoprezentacji „30 sekund o mnie”,
- zestaw ćwiczeń do pracy z emocjami i stresem,
- wskazówki dotyczące wizerunku w sieci i cyberbezpieczeństwa w procesach rekrutacyjnych.

Otrzyma certyfikat ukończenia szkolenia potwierdzający rozwój kompetencji z zakresu komunikacji, odporności i autoprezentacji – zgodnych z Polską Ramą Kwalifikacji (poziom 4–5).

Informacje dodatkowe

Przerwy kawowe odbywają się zgodnie z sugestią i potrzebą uczestników.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczególnych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Adres

ul. 3 Maja 31/2
42-400 Zawiercie
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Andrzej Dąbkowski

E-mail pw-pionier@wp.pl

Telefon (+48) 798 779 116