



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 2026/02/12/205654/3330698

- 📍 Kościerzyna
- 🏢 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 🕒 30:00 h
- 📅 11.09.2026 do 13.09.2026

6 750,00 PLN brutto  
6 750,00 PLN netto  
225,00 PLN brutto/h  
225,00 PLN netto/h  
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

## 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 liderские,
- 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

10-09-2026

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 marketingu sieciowym.	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 wizerunku 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.	Nagrywa i montuje 1 materiał wideo typu Reels, Shorts, Stories, Storytelling Video według własnego scenariusza.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Generuje przy użyciu AI plan komunikacji na 14 dni.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Tworzy biznesplan jako narzędzie rozwoju i planowania kariery w marketingu sieciowym.  Projektuje i organizuje wydarzenie marketingowe offline.	Opracowuje indywidualny biznesplan, wyznacza cele finansowe i etapy rozwoju,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Planuje strukturę wydarzenia, przygotowuje harmonogram działań, tworzy checklistę organizacyjną.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Kompetencje społeczne:</p> <p>Zarządza zespołem w marketingu sieciowym oraz rozwija kompetencje liderские.</p>	<p>Deleguje zadania w zespole, identyfikuje potencjał liderский, buduje system rozwoju zespołu.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Kształtuje profesjonalny wizerunek lidera oparty na etyce i autorytecie biznesowym.</p>	<p>Demonstruje profesjonalną komunikację podczas odgrywania scenki z obiekcjami.</p> <p>Inicjuje działania budujące zaufanie w relacjach biznesowych</p>	<p>Prezentacja</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

## 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 przekaże całą niezbędną wiedzę na szkoleniu. Szkolenie będzie zawierało 8 godzin teoretycznych oraz 22 godzin zajęć praktycznych (łącznie 30 godziny 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 pozycji harmonogramu: 22

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

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

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>13 z 22</b> Biznesplan jako narzędzie sukcesu w marketingu sieciowym - praktyka	NATALIA KOTKOWSKA	12-09-2026	14:00	17:00	03:00
<b>14 z 22</b> Przerwa	NATALIA KOTKOWSKA	12-09-2026	17:00	17:30	00:30
<b>15 z 22</b> Plan marketingowy i budowanie strategii rozwoju - teoria + praktyka	NATALIA KOTKOWSKA	12-09-2026	17:30	19:30	02:00
<b>16 z 22</b> Postawa menedżera i zarządzanie zespołem sprzedażowym - teoria + praktyka	NATALIA KOTKOWSKA	12-09-2026	19:30	20:30	01:00
<b>17 z 22</b> Quiz końcowy i wstępna diagnostyka postawy przedsiębiorcy - praktyka	NATALIA KOTKOWSKA	13-09-2026	09:00	10:00	01:00
<b>18 z 22</b> Wizerunek networkera i obecność w mediach społecznościowych (facebook, instagram, tiktok) - teoria + praktyka	NATALIA KOTKOWSKA	13-09-2026	10:00	13:00	03:00
<b>19 z 22</b> Przerwa	NATALIA KOTKOWSKA	13-09-2026	13:00	14:00	01:00
<b>20 z 22</b> Social media AI i cyfryzacja w marketingu sieciowym - teoria + praktyka	NATALIA KOTKOWSKA	13-09-2026	14:00	16:00	02:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>21 z 22</b> Produkcja treści i skalowanie online - praktyka	NATALIA KOTKOWSKA	13-09-2026	16:00	19:00	03:00
<b>22 z 22</b> Przeprowadzenie testu wiedzy - (post-test w ramach walidacji).	-	13-09-2026	19:00	20:00	01:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 750,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 750,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	225,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	225,00 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