

☐
Możliwość dofinansowania

Personal Branding PRO - GoldenElevate

Numer usługi 2026/02/23/193754/3355529



GOLDEN MIND ADRIANNA LATAŁA
Brak ocen dla tego dostawcy
1 500,00 PLN
brutto
1 500,00 PLN
netto

93,75 PLN
brutto/h
93,75 PLN
netto/h
250,00 PLN
cena rynkowa
Lublin
Usługa szkoleniowa
stacjonarna
16:00 h
11.07.2026 do 12.07.2026

Informacje podstawowe

- Kategoria
Biznes / Marketing
- Grupa docelowa usługi

Szkolenie **Personal Branding PRO** jest skierowane do:

- **Freelancerów i specjalistów** pracujących samodzielnie, którzy chcą zwiększyć swoją widoczność i pozyskiwać więcej klientów.
- **Doradców i konsultantów**, którzy potrzebują spójnej komunikacji i profesjonalnego wizerunku.
- **Właścicieli małych firm i startupów**, którzy chcą uporządkować swoje profile i treści, aby przyciągać właściwe zapytania.
- **Osób z doświadczeniem i kompetencjami**, które mają problem z pokazaniem swojej wartości i budowaniem wiarygodności.
- **Każdego, kto chce wyróżnić się na rynku** i przestać być „jednym z wielu”, a zacząć świadomie przyciągać klientów i oferty.
- Minimalna liczba uczestników
20
- Maksymalna liczba uczestników
30
- Data zakończenia rekrutacji
10-07-2026
- Forma prowadzenia usługi
stacjonarna
- Liczba godzin usługi
16
- Podstawa uzyskania wpisu do BUR
Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego budowania i wdrażania strategii marki osobistej. Po zakończeniu kursu uczestnik potrafi uporządkować i zoptymalizować swoje profile (LinkedIn, Instagram, WWW), tworzyć spójne bio i komunikaty sprzedażowe, przygotować plan treści na 30 dni oraz prowadzić rozmowy z klientami w oparciu o jasną propozycję wartości i stawki.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Efekty uczenia się, kryteria weryfikacji i metody walidacji.	Metoda walidacji
Po ukończeniu szkolenia uczestnik:		
Potrafi uporządkować i zoptymalizować swój profil zawodowy (LinkedIn/IG/WWW).	Profil uczestnika został uzupełniony o bio, ofertę i wyróżniki.	Wywiad swobodny
Tworzy spójne bio i jasny komunikat wartości swojej marki osobistej.	Przygotowane bio jest spójne i jasno wskazuje wartość uczestnika.	
Przygotowuje plan treści na 30 dni – z tematami, formatami i rytmem publikacji.	Uczestnik opracował harmonogram publikacji na minimum 30 dni. Wskazane zostały co najmniej 3 filarowe obszary komunikacji wraz z przykładami treści.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Zna filarowe obszary komunikacji i umie zastosować je w praktyce.	Uczestnik przeprowadza symulację rozmowy z klientem, w której przedstawia swoją ofertę i uzasadnia stawkę.	
Potrafi prowadzić rozmowę z klientem dotyczącą oferty i stawek.	Uczestnik zaprezentował prosty plan działań na kolejne 4 tygodnie.	Debata swobodna
Korzysta z prostego systemu działania, który wspiera regularność komunikacji.		

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

Program usługi

Dzień 1 (8h)

1. **Wprowadzenie do personal branding** – po co marka osobista i jak wpływa na sprzedaż.
2. **Pozycjonowanie i propozycja wartości** – określenie, za co chcę być ceniony.
3. **Szybki audyt profili uczestników** (LinkedIn, Instagram, WWW) – mocne i słabe strony.
4. **Pierwsze poprawki w profilach** – uzupełnienie bio, zdjęć, nagłówek, opisów.
5. **Filarowe obszary komunikacji** – wybór 3-4 głównych tematów treści.
6. **Ćwiczenia praktyczne** – prezentacja własnej propozycji wartości.

Dzień 2 (8h)

1. **Budowa planu treści na 30 dni** – tematy, formaty, rytm publikacji.
2. **Spójność w różnych kanałach** – LinkedIn, IG, strona WWW.
3. **Komunikowanie oferty i stawek** – jak mówić o cenie i wartości.
4. **Schemat rozmowy z klientem** – ćwiczenia w parach (symulacje).
5. **Plan działań na 4 tygodnie** – konkretne kroki do wdrożenia po szkoleniu.
6. **Podsumowanie i omówienie postępów** – feedback od trenerów.

Organizacja:

Miejsce: Lublin (dokładny adres po rejestracji).

Czas: 2 dni × 8 godzin.

Zapewniamy: materiały, catering, certyfikat, dostęp do grupy wsparcia.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 13

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Rejestracja i powitalna kawa	-	11-07-2026	09:00	09:30	00:30
2 z 13 Wprowadzenie do warsztatu – cele, korzyści, struktura pracy	Beata Wiśniewska	11-07-2026	09:30	10:00	00:30
3 z 13 Warsztat: Propozycja wartości – jak mówić o tym, co robisz i dlaczego warto	-	11-07-2026	11:45	13:15	01:30
4 z 13 Warsztat: Szybki audyt profili (LinkedIn / Instagram / WWW)	Kludia Kucharczyk	11-07-2026	14:00	15:30	01:30
5 z 13 Warsztat: Pierwsze poprawki i tworzenie spójnego BIO	Beata Wiśniewska	11-07-2026	15:45	17:15	01:30
6 z 13 Podsumowanie dnia i networking	-	11-07-2026	17:15	18:30	01:15
7 z 13 Powitanie i podsumowanie dnia 1	-	12-07-2026	09:00	09:15	00:15
8 z 13 Warsztat: Plan treści na 30 dni – tematy, formaty, rytm publikacji	Kludia Kucharczyk	12-07-2026	09:15	11:00	01:45
9 z 13 Warsztat: Pozycjonowanie marki osobistej – kim jesteś i dla kogo	-	12-07-2026	10:00	11:30	01:30
10 z 13 Warsztat: Spójność komunikacji – LinkedIn, Instagram, WWW	Beata Wiśniewska	12-07-2026	11:15	12:45	01:30
11 z 13 Warsztat: Komunikowanie oferty i stawek – jak mówić o wartości i cenie	-	12-07-2026	13:30	15:00	01:30
12 z 13 Warsztat: Plan działań na 4 tygodnie – od pomysłu do publikacji	Beata Wiśniewska	12-07-2026	15:15	16:30	01:15
13 z 13 Krąg zamknięcia, wręczenie certyfikatów, networking	-	12-07-2026	16:30	18:00	01:30

Cennik

Cennik

- Rodzaj ceny
Cena
- Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto
1 500,00 PLN
- Koszt przypadający na 1 uczestnika netto
1 500,00 PLN
- Koszt osobogodziny brutto
93,75 PLN
- Koszt osobogodziny netto
93,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2
1 z 2

Kludia Kucharczyk

Psycholog i trenerka rozwoju osobistego, wspierająca osoby w zmianach – zarówno planowanych, jak i nagłych. Łączy wiedzę naukową z empatią, energią i poczuciem humoru, pokazując, że rozwój osobisty może być inspirującym doświadczeniem. Posiada doświadczenie w pracy z dziećmi, młodzieżą i dorosłymi, wspierając w radzeniu sobie z trudnościami emocjonalnymi, lękami i problemami adaptacyjnymi, a także w budowaniu pewności siebie i świadomego działania.

Prowadzi panele psychologiczne, które pozwalają uczestnikom spojrzeć na siebie z nowej perspektywy, znaleźć odpowiedzi na ważne pytania i nauczyć się praktycznych sposobów radzenia sobie w codziennym życiu. W pracy łączy psychoedukację, narzędzia coachingowe i metody warsztatowe, stawiając na indywidualne podejście, budowanie zaufania i atmosferę sprzyjającą współpracy.

Kludia pomaga uczestnikom rozwijać pewność siebie, wykorzystywać narzędzia psychologiczne w praktyce i łączyć rozwój osobisty z codziennymi działaniami, wspierając ich w odwadze i świadomym podejmowaniu decyzji.

2 z 2

Beata Wiśniewska

Strateg biznesu i ekspertka w organizacji pracy z ponad 20-letnim doświadczeniem we wspieraniu przedsiębiorców. Specjalizuje się w porządkowaniu procesów, tworzeniu przejrzystych planów działania oraz wdrażaniu rozwiązań, które ułatwiają codzienne funkcjonowanie firmy. Jej misją jest pokazanie, że biznes może działać sprawnie, z większym spokojem i mniejszym stresem.

Uczy, jak strategicznie patrzeć na rozwój biznesu, wyznaczać priorytety i przekładać je na realne działania. Pomaga uczestnikom tworzyć plany, które funkcjonują nie tylko na papierze, ale przede wszystkim w praktyce. Dzięki jej podejściu chaos zamienia się w klarowną ścieżkę, a nawet najbardziej złożone projekty zyskują strukturę i porządek. Jej mocne strony to umiejętność upraszczania procesów, tworzenia skutecznych systemów oraz budowania poczucia kontroli i stabilności w biznesie. Wyróżnia ją praktyczne i inspirujące podejście, nastawione na efekty i realną poprawę jakości pracy przedsiębiorców.

Styl pracy Beaty opiera się na prostocie, skuteczności i strategicznym myśleniu. Pokazuje, jak ustawić procesy i priorytety w taki sposób, aby odzyskać czas, energię i przestrzeń na rozwój – zarówno firmy, jak i własny. Wspiera przedsiębiorców w tworzeniu rozwiązań, dzięki którym to biznes zaczyna pracować dla nich, a nie odwrotnie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzymuje:

- **Pakiet materiałów szkoleniowych w formie drukowanej i elektronicznej**, obejmujący prezentacje, notatki i przykłady dobrych praktyk.
- **Szablony i checklisty** do tworzenia bio, planu treści oraz komunikacji oferty.
- **Gotowy wzór planu publikacji na 30 dni**, który można od razu wypełnić własnymi treściami.
- **Schemat rozmowy z klientem** – krok po kroku, jak przedstawić swoją wartość i stawki.
- **Instrukcję „Add to LinkedIn”** – jak dodać certyfikat i szkolenie do profilu.
- **Dostęp do zamkniętej grupy networkingowej online**, w której uczestnicy mogą wymieniać się doświadczeniami i wspierać po zakończeniu warsztatu.

Adres

ul. Bartosza Głowackiego 35/359
20-060 Lublin
woj. lubelskie
Miejscem realizacji szkolenia jest Arche Hotel Lublin.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



ADRIANNA LATAŁA

E-mail
latala.adrianna@gmail.com
Telefon
(+48) 505 623 069