



Budowanie i rozwój przedsiębiorstwa – zasady współpracy, komunikacji i marketingu wizualnego

Numer usługi 2026/03/02/121571/3374405

4 900,00 PLN brutto
4 900,00 PLN netto
175,00 PLN brutto/h
175,00 PLN netto/h
284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Pracownia Rozwoju
Osobistego "Dla
Ciebie" Aleksandra
Martynów

★★★★★ 5,0 / 5

115 ocen

📍 Leszno

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 28:00 h

📅 18.05.2026 do 25.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Identyfikatory projektów	Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób aktywnych zawodowo, które planują rozwój kompetencji przedsiębiorczych oraz przygotowują się do większej samodzielności zawodowej. W szczególności do osób zatrudnionych na etacie, rozważających zmianę ścieżki kariery lub rozpoczęcie własnej działalności, a także do osób chcących rozwijać umiejętności z zakresu komunikacji, współpracy, funkcjonowania w środowisku biznesowym oraz nowoczesnych kompetencji marketingowych, w tym tworzenia materiałów wideo i graficznych wspierających działalność przedsiębiorstwa.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	17-05-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	28
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji przedsiębiorczych uczestników w zakresie budowania i rozwoju przedsiębiorstwa, zasad efektywnej współpracy i komunikacji oraz nowoczesnych kompetencji marketingowych. Uczestnicy zdobędą wiedzę i praktyczne umiejętności niezbędne do świadomego planowania działań zawodowych, budowania relacji biznesowych oraz tworzenia materiałów wspierających rozwój firmy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Po zakończeniu usługi uczestnik posługuje się wiedzą dotyczącą budowania i rozwijania zespołu oraz zna zasady efektywnej współpracy i komunikacji</p>	<ul style="list-style-type: none">- definiuje pojęcie zespołu oraz cechy bazowe skutecznego zespołu,- zna znaczenie zespołu i rozróżnia cykle jego życia w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa- omawia koncepcję ról zespołowych oraz rozróżnia poszczególne role,- charakteryzuje i rozróżnia efekt synergii w zespole,- definiuje istotę komunikacji interpersonalnej w zespole pracowniczym,- omawia i rozróżnia warunki prowadzenia skutecznej komunikacji,- zna cechy skutecznego zespołu	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Uczestnik rozumie podstawowe zasady funkcjonowania przedsiębiorstwa oraz zna różne formy współpracy wykorzystywane w działalności gospodarczej.</p>	<ul style="list-style-type: none">- charakteryzuje warunki wzmacniania motywacji i zaangażowania w pracy zespołowej,- omawia istotę konfliktu i charakteryzuje sposoby rozwiązywania konfliktów,- omawia i uzasadnia wpływ emocji na rozwiązywanie sytuacji konfliktowych. - stosuje metody wyznaczania wspólnego celu w pracy zespołowej- stosuje efektywną komunikację w zespole- tworzy zasady wzajemnego zaangażowania członków zespołu oraz budowania systemu wzajemnej motywacji,- stosuje sposoby zarządzania emocjami oraz skutecznego reagowania w sytuacjach trudnych, czy konfliktowych w pracy zespołowej	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Po zakończeniu usługi uczestnik: - charakteryzuje znaczenie komunikacji i relacji z innymi	potrafi identyfikować zachowania innych ludzi oraz reprezentowane przez nich style komunikowania się podczas wykonywania obowiązków zawodowych, - podejmuje decyzje związane z relacjami z innymi ludźmi w ramach wykonywania swojej pracy zawodowej - diagnozuje własną rolę zespołową,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
potrafi tworzyć podstawowe materiały wizualne wspierające działalność przedsiębiorstwa, w tym grafiki i krótkie filmy wideo. Uczestnik rozumie rolę nowoczesnych narzędzi marketingowych w komunikacji biznesowej i potrafi je wykorzystywać do promocji własnych działań lub produktów.	uczestnik potrafi samodzielnie przygotować grafikę lub krótki materiał wideo wspierający działalność przedsiębiorstwa. uczestnik potrafi dobrać odpowiednie kanały i formy komunikacji wizualnej oraz marketingowej, aby skutecznie wspierać promocję swojej działalności lub produktów.	Prezentacja Prezentacja

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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

MODUŁ I: Podstawy funkcjonowania przedsiębiorstwa oraz budowanie zespołu i form współpracy

1. Przedsiębiorstwo jako forma aktywności zawodowej – wprowadzenie do tematu.
2. Od pomysłu do działania – podstawowe elementy tworzenia i rozwoju przedsiębiorstwa.

3. Zespół w przedsiębiorstwie – czym jest i jaką pełni rolę w realizacji celów biznesowych.
 4. Różne formy współpracy w działalności gospodarczej (m.in. umowa o pracę, umowy cywilnoprawne, współpraca B2B) – podstawowe różnice i zastosowanie.
 5. Etapy tworzenia i rozwoju zespołu (cykl życia zespołu).
- Cechy skutecznego zespołu.
 - Wizja, misja i wartości jako fundament efektywnej współpracy.

MODUŁ II: Budowanie zespołu – role i współpraca w praktyce

1. Role w zespole – teoria a rzeczywistość funkcjonowania przedsiębiorstwa.
- Określenie własnej roli w zespole – ćwiczenia.
1. Współpraca w zespole i z partnerami biznesowymi – podstawowe metody współdziałania.
 2. Wyzwania pracy zespołowej w różnych formach współpracy.
- Sposoby podnoszenia jakości pracy zespołu i relacji zawodowych

MODUŁ III: Komunikacja interpersonalna w zarządzaniu zespołem i przedsiębiorstwem

1. Komunikacja interpersonalna – znaczenie w pracy zespołowej i biznesie.
- Kanały komunikacji i ich wpływ na odbiór informacji.
 - Rodzaje komunikacji w zespołach i we współpracy biznesowej.
1. Elementy analizy transakcyjnej wg Erica Berna w komunikacji zawodowej.
 2. Aktywne słuchanie – ćwiczenia.
 3. Wyzwania komunikacyjne w mikro i makro otoczeniu przedsiębiorstwa.
 4. Diagnoza własnego stylu komunikacji.
- „Długie ogony” w komunikacji – konsekwencje i sposoby ograniczania błędów.

MODUŁ IV: Realizacja nagrań – warsztat operatorski i praca z kamerą

1. 1. Techniczne aspekty rejestracji obrazu smartfonem
- Ustawienia kamery w telefonie (rozdzielczość, klatkaż, ekspozycja) - część teoretyczna.
 - Stabilizacja obrazu: praca z ręki vs statyw/gimbal - część praktyczna
1. Oświetlenie w produkcji wideo
- Rodzaje światła: naturalne vs sztuczne - część teoretyczna
 - Rodzaje lamp: Ring, Softbox, panel LED – kiedy i jak ich używać?- część teoretyczna
 - Warsztat praktyczny: ustawianie planu zdjęciowego - część praktyczna

MODUŁ V: Strategia wideo marketingu i projektowanie komunikacji

1. 1. Analiza grupy docelowej i niszy
- Tworzenie profilu idealnego klienta (Avatar) – do kogo mówimy? - część praktyczna
 - Język korzyści: jak przełożyć cechy produktu/usługi na potrzeby klienta - część praktyczna
 - Analiza konkurencji i wyróżnienie się w niszy - część praktyczna
1. Content Plan i scenariusze
- Rodzaje treści: edukacyjne, rozrywkowe, sprzedażowe - część teoretyczna
 - Warsztat: Pisanie scenariuszy i nagłówków (hooków), które zatrzymują uwagę - część praktyczna

MODUŁ VI: Kreacja graficzna – Canva

1. 1. Grafika wspierająca wideo – Canva
- Projektowanie szablonów do budowania marki osobistej - część praktyczna
 - Projektowanie okładek do filmów- zwiększających klikalność - część praktyczna
 - Tworzenie plansz tekstowych i grafik nakładanych na wideo - część teoretyczna
 - Spójność wizualna marki w materiałach wideo - część teoretyczna

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 8

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Realizacja nagrań – warsztat operatorski i praca z kamerą	Marta Dutkiewicz	18-05-2026	09:00	15:00	06:00
2 z 8 Podstawy funkcjonowania przedsiębiorstwa oraz budowanie zespołu i form współpracy	ALEKSANDRA MARTYNÓW	19-05-2026	13:00	16:00	03:00
3 z 8 Budowanie zespołu – role i współpraca w praktyce	ALEKSANDRA MARTYNÓW	20-05-2026	14:00	17:30	03:30
4 z 8 Strategia wideo marketingu i projektowanie komunikacji	Marta Dutkiewicz	21-05-2026	12:00	15:30	03:30
5 z 8 Kreacja graficzna – Canva	Marta Dutkiewicz	22-05-2026	09:00	11:30	02:30
6 z 8 walidacja	-	22-05-2026	11:30	12:00	00:30
7 z 8 Komunikacja interpersonalna w zarządzaniu zespołem i przedsiębiorstwem	ALEKSANDRA MARTYNÓW	25-05-2026	14:00	15:30	01:30
8 z 8 Walidacja	-	25-05-2026	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 900,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

ALEKSANDRA MARTYNÓW

Trener komunikacji opartej na empatii, trener FRIS®. Certyfikowany trener biznesu Brian Tracy International. Trener mentalny. Mentor. Zarządzanie zespołem. Wdrażanie zmian. Praktyk posiadający ponad 25 letnie doświadczenie w sprzedaży i zarządzaniu produkcją. Pracując w sprzedaży dla międzynarodowej korporacji przeszła większość możliwych kierowniczych szczebli w strukturze. Nagradzana za efekty swoich działań. W sferze produkcyjnej odpowiedzialna za zlecenie oraz koordynowanie produkcji w branży odzieżowej oraz drobnego agd w Chinach i Indiach. Niezmiernie sfokusowana na rozwijaniu kompetencji swoich zespołów. Specjalizująca się w podnoszeniu efektywności oraz optymalizacji procesów i komunikacji. Autorka licznych warsztatów – m.in. „Kobieta przedsiębiorcza”, „Budżetowe wtorki”, „Na rozdrożu”. Prelegentka konferencji Polko! Bądź zdrowsza – PGE Narodowy dla publiczności liczącej 600 osób. Z tematyki mentalności finansowej i przedsiębiorczości przeszkoliła ponad 5 tys osób. Autorka kilku programów mentorskich - np. „Trampolina do sukcesu finansowego”, Akademia finansów małego przedsiębiorstwa; Charyzmatyczna i pełna energii. Wyznaje zasadę mówiącą, że kto chce – szuka sposobu. A kto nie chce – szuka powodu. Współpracuje z Wydziałem Rewitalizacji i Promocji Miasta Leszno, MOPR w Lesznie, Centrum Biznesowych Inspiracji Lublin, Adwokacka Kancelaria Prawa Gospodarczego Tomasz Kirstajn Leszno, SHERATON.



2 z 2

Marta Dutkiewicz

Doświadczona trenerka i praktyk w obszarze Video Marketingu oraz Social Media. Specjalizuje się w nauce tworzenia profesjonalnych treści promocyjnych przy użyciu narzędzi mobilnych oraz ekosystemu Meta. W pracy szkoleniowej łączy kompetencje techniczne (konfiguracja kampanii Meta Ads, montaż wideo) z kreatywnymi (Canva, storytelling).

Jej zajęcia mają charakter warsztatowy i wyróżniają się wysoką dynamiką. Uczestnicy przechodzą pod jej okiem pełen proces: od strategii, przez realizację materiału smartfonem (kadrowanie, oświetlenie), aż po postprodukcję. Dzięki wysokim kompetencjom interpersonalnym skutecznie pomaga uczestnikom przełamywać bariery związane z pracą przed kamerą.

Kluczowe kompetencje:

Mobile Video Production: Profesjonalne nagrywanie smartfonem – dobór sprzętu, praca ze światłem, kompozycja i stabilizacja kadru.

Montaż i Postprodukcja: Zaawansowana edycja w aplikacjach mobilnych – przejścia, udźwiękowanie, napisy i efekty.

Projektowanie (Canva): Tworzenie spójnych identyfikacji wizualnych, grafik oraz wideo do Social Media.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

1. Warunkiem ukończenia szkolenia jest frekwencja na poziomie min.80%.
2. Przewidziano następujące metody aktywizacyjne uczestnika w trakcie szkolenia:

Ćwiczenia praktyczne „krok po kroku”

Indywidualną pracę warsztatową z trenerem

Instruktaże i demonstracje na żywo

Stały feedback trenerski

Zadania wdrożeniowe

Metody aktywizacyjne obejmują pracę na realnych materiałach uczestnika (marka, produkt, usługa) umożliwiające natychmiastowe zastosowanie zdobytej wiedzy w praktyce

Warunki uczestnictwa

1. Szkolenie ma charakter warsztatowy.
2. Uczestnicy proszeni są o posiadanie zeszytu lub tabletu do notowania oraz długopisu. Nie jest wymagane wcześniejsze doświadczenie w prowadzeniu działalności gospodarczej.
3. Uczestnicy powinni posiadać własne urządzenie mobilne (telefon) lub laptop umożliwiające udział w części szkolenia dotyczącej nowoczesnych kompetencji marketingowych, w szczególności tworzenia podstawowych materiałów wizualnych i wideo.

Informacje dodatkowe

1. Obecność na szkoleniu weryfikowana będzie na podstawie listy obecności. Warunkiem niezbędnym do zaliczenia udziału w szkoleniu jest udział w przynajmniej 80% zajęć zawartych w harmonogramie
2. Jednostką w jakiej są liczone godziny usługi są godziny dydaktyczne tj.45 min - całość szkolenia to 28 godzin dydaktycznych

Adres

ul. Maksymiliana Gieryskiego 11

64-100 Leszno

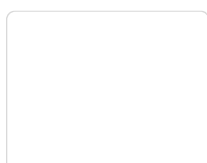
woj. wielkopolskie

Szkolenie realizowane będzie w przestrzeni zapewniającej odpowiednie warunki do prowadzenia zajęć szkoleniowych, dostosowanej do pracy warsztatowej. Miejsce realizacji szkolenia spełnia wymagania umożliwiające komfortowy i efektywny udział uczestników.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



ALEKSANDRA MARTYNÓW

E-mail martynowsandra@gmail.com



Telefon (+48) 502 588 728