



SZKOLENIE: LinkedIn w praktyce biznesowej jako narzędzie do budowanie relacji, widoczności eksperckiej i pozyskiwanie klientów

Numer usługi 2026/03/10/144554/3393732

5 560,00 PLN brutto

5 560,00 PLN netto

231,67 PLN brutto/h

231,67 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

APMM GROUP
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ Oddział Elbląg

📄 Usługa szkoleniowa
📺 zdalna w czasie rzeczywistym

★★★★★ 4,9 / 5

🕒 24:00 h

818 ocen

📅 17.06.2026 do 19.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób, które chcą wykorzystywać platformę LinkedIn jako narzędzie wspierające rozwój relacji biznesowych, budowanie widoczności eksperckiej oraz pozyskiwanie klientów:

W szczególności uczestnikami szkolenia mogą być:

- właściciele firm,
- członkowie zarządu i kadra kierownicza przedsiębiorstw,
- menedżerowie sprzedaży i rozwoju biznesu,
- pracownicy działów marketingu i komunikacji,
- specjaliści ds. sprzedaży B2B i social sellingu,
- osoby odpowiedzialne za rozwój wizerunku firmy oraz komunikację ekspercką w branży,
- specjaliści HR zajmujący się rozwojem pracowników, budowaniem wizerunku pracodawcy (employer branding) oraz rekrutacją z wykorzystaniem platformy LinkedIn,
- osoby poszukujące pracy.

Szkolenie jest przeznaczone zarówno dla osób rozpoczynających działania na LinkedIn w kontekście biznesowym, jak i dla tych, które chcą uporządkować oraz rozwinąć swoją strategię obecności na tej platformie.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

5

Data zakończenia rekrutacji

16-06-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

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

Celem szkolenia jest strategiczne wykorzystanie platformy LinkedIn do budowania relacji biznesowych, wzmocnienia widoczności eksperckiej oraz wspierania działań sprzedażowych, marketingowych i rekrutacyjnych. Uczestnicy poznają narzędzia i dobre praktyki pozwalające na skuteczną komunikację z klientami, partnerami biznesowymi oraz kandydatami do pracy oraz pracodawcami.

Szkolenie wspiera również uczestników w świadomym budowaniu profesjonalnego wizerunku zawodowego.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik charakteryzuje możliwości wykorzystania platformy LinkedIn w budowaniu relacji biznesowych, komunikacji eksperckiej oraz pozyskiwaniu klientów w środowisku B2B</p> <p>Uczestnik planuje działania komunikacyjne i networkingowe na LinkedIn wspierające budowanie widoczności firmy oraz rozwój relacji biznesowych</p>	Wskazuje rolę LinkedIn w działaniach sprzedażowych i marketingowych firmy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia elementy profesjonalnego profilu wspierającego budowanie wiarygodności biznesowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje rodzaje treści wspierających widoczność firmy i komunikację ekspercką na platformie LinkedIn	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Przygotowuje propozycję tematów publikacji wspierających budowanie pozycji eksperckiej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Opracowuje plan aktywności i publikacji na LinkedIn	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
<p>Uczestnik jest gotowy do budowania długofalowych relacji biznesowych na LinkedIn w sposób profesjonalny, etyczny i oparty na wartości dla odbiorców</p>	Wskazuje zasady prowadzenia komunikacji sprzyjającej budowaniu relacji biznesowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozpoznaje zachowania mogące negatywnie wpływać na wizerunek firmy w komunikacji online	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

DZIEŃ I

LinkedIn jako narzędzie biznesowe

- Rola LinkedIn w sprzedaży i relacjach biznesowych
- Jak firmy produkcyjne wykorzystują LinkedIn do rozwoju biznesu
- Budowanie wiarygodności eksperckiej w branży
- Najczęstsze błędy właścicieli firm na LinkedIn

Profesjonalny profil jako wizytówka biznesowa

- Kluczowe elementy skutecznego profilu LinkedIn
- Opis działalności firmy w sposób przyciągający klientów
- Jak komunikować doświadczenie, kompetencje i specjalizację firmy
- Budowanie wiarygodności poprzez osiągnięcia i projekty

Strategia komunikacji eksperckiej

- Jak mówić o technologii i produkcji w sposób atrakcyjny dla odbiorców
- Tematy, które budują autorytet w branży
- Pokazywanie procesów produkcyjnych i kompetencji firmy
- Edukacja rynku jako element budowania relacji

Plan publikacji i widoczność w algorytmie LinkedIn

- Jak działa algorytm LinkedIn
- Częstotliwość i forma publikacji
- Rodzaje treści zwiększających zasięg
- Komentarze i aktywność jako narzędzie budowania widoczności

DZIEŃ II

Strategiczne budowanie sieci kontaktów

- Kogo warto mieć w sieci kontaktów w branży produkcyjnej
- Klienci, partnerzy, dystrybutorzy, inwestorzy

- Jak wyszukiwać decydentów i partnerów biznesowych
- Jakość vs liczba kontaktów

Skuteczna komunikacja i pierwsze wiadomości

- Jak rozpocząć relację biznesową na LinkedIn
- Wiadomości, które nie są sprzedażą
- Budowanie relacji zamiast agresywnej sprzedaży
- Najczęstsze błędy w komunikacji

LinkedIn jako narzędzie pozyskiwania klientów

- Social selling w branży przemysłowej
- Proces budowania relacji z potencjalnym klientem
- Publikacje jako wsparcie procesu sprzedaży
- Wykorzystanie rekomendacji i referencji

Budowanie wizerunku firmy produkcyjnej

- Pokazywanie projektów i realizacji
- Komunikacja wartości firmy
- Employer branding w branży produkcyjnej
- Pokazywanie zespołu i technologii

DZIEŃ III

Wykorzystanie treści

- Treści edukacyjne dla klientów B2B
- Case studies i historie wdrożeń
- Pokazywanie kompetencji technologicznych
- Budowanie pozycji eksperta branżowego

Systematyczne budowanie relacji biznesowych

- Plan aktywności tygodniowej na LinkedIn
- Jak utrzymywać relacje z klientami i partnerami
- Komentarze i dyskusje branżowe
- Udział w społecznościach branżowych

Mierzenie efektywności działań

- Statystyki LinkedIn
- Jak mierzyć widoczność i zaangażowanie
- Analiza skuteczności publikacji
- Wskaźniki skuteczności działań networkingowych

Indywidualna strategia działania

- Cele obecności na LinkedIn
- Plan budowania relacji biznesowych
- Harmonogram publikacji i aktywności

Walidacja: test wiedzy z wynikiem generowanym automatycznie

Warunki organizacyjne:

- usługa realizowana jest w godzinach zegarowych i trwa łącznie 24h
- przerwy wliczone są w czas trwania szkolenia
- każdy pracownik pracuje przy samodzielnym stanowisku komputerowym (laptop),
 - podczas każdego dnia szkolenia sporządzana jest lista obecności,
 - grupę docelową usługi stanowią wybrani pracownicy przedsiębiorstwa GASTRO ICE-Piotr Derkowski.

Walidacja:

test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie: odbędzie się na zakończenie szkolenia, w godz. 15:45-16:00

Przebieg walidacji:

- Walidacja efektów uczenia się będzie przeprowadzona metodą testu zamkniętego z wynikiem generowanym automatycznie.
- Czas trwania: 15 minut
- Liczba pytań: 10
 - 10 pytań zamkniętych (jednokrotnego wyboru) – każda z 4 odpowiedzi ma tylko jedną poprawną opcję.
- Test wiedzy z wynikiem generowanym automatycznie realizowany jest poprzez platformę Moodle.

Minimalne wymagania dla uczestnika szkolenia:

1. Dostęp do komputera lub tabletu
2. Dostęp do stabilnego łącza internetowego – umożliwiającego podejście do testu dostępnego na platformie Moodle
3. Podstawowe umiejętności obsługi komputera

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

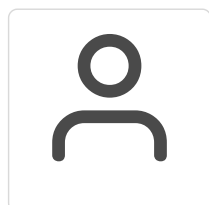
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 560,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 560,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	231,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	231,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Dawidowski

Trener specjalizuje się w wykorzystaniu platformy LinkedIn jako narzędzia wspierającego rozwój biznesu, budowanie eksperckiej widoczności oraz pozyskiwanie klientów. W swojej pracy łączy kompetencje z zakresu sprzedaży, marketingu oraz komunikacji, pomagając firmom i kadrcze zarządzającej skutecznie docierać do klientów oraz budować profesjonalny wizerunek w środowisku

biznesowym.

Prowadzi szkolenia i warsztaty dla firm z sektora MŚP dotyczące strategicznego wykorzystania LinkedIn w działaniach sprzedażowych i marketingowych. Wspiera przedsiębiorców oraz menedżerów w tworzeniu spójnej strategii komunikacji, generowaniu wartościowych treści oraz budowaniu relacji biznesowych na platformie.

Posiada doświadczenie w prowadzeniu profili LinkedIn dla kadry zarządzającej oraz firm (ghostwriting), realizacji konsultacji indywidualnych i mentoringu w zakresie strategii obecności na LinkedIn, a także w generowaniu leadów sprzedażowych poprzez działania komunikacyjne i content marketingowe.

Był prelegentem wydarzeń biznesowych poświęconych przedsiębiorczości i rozwojowi kompetencji marketingowych, gdzie dzielił się wiedzą na temat praktycznego wykorzystania LinkedIn w budowaniu marki eksperckiej oraz pozyskiwaniu klientów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Materiały dydaktyczne w formie prezentacji w formacie PDF.
- Test wiedzy, ankieta.

Informacje dodatkowe

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo. Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli Dostawcy tych usług.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Przedsiębiorcom lub Pracownikom przedsiębiorcy, kosztów dojazdu i zakwaterowania

Warunki techniczne

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo. Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot będący jednocześnie podmiotem korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce w ramach danego projektu.

Usługa rozwojowa nie obejmuje wzajemnego świadczenia usług w projekcie o zbliżonej tematyce przez Dostawców usług, którzy delegują na usługi siebie oraz swoich pracowników i korzystają z dofinansowania, a następnie świadczą usługi w zakresie tej samej tematyki dla Przedsiębiorcy, który wcześniej występował w roli Dostawcy tych usług.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Przedsiębiorcom lub Pracownikom przedsiębiorcy, kosztów dojazdu i zakwaterowania.

Kontakt



Monika Kreja

E-mail mkreja@apmmgroup.com

Telefon (+48) 509 073 446