

Szkolenie - profesjonalne budowanie marki osobistej

Numer usługi 2026/03/11/156746/3397192

3 500,00 PLN brutto
3 500,00 PLN netto
184,21 PLN brutto/h
184,21 PLN netto/h
187,50 PLN cena rynkowa ⓘ

BEAUTY TALENT
ACADEMY SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,7 / 5

56 ocen

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 19 h

📅 20.04.2026 do 21.04.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest polecane przede wszystkim dla:

- Przedsiębiorców i właścicieli małych oraz średnich firm
- Freelancerów i specjalistów, rozwijających markę osobistą
- Brand managerów, marketingowców i PR-owców
- Osób w procesie rebrandingu lub zakładania nowego biznesu
- Liderów i menedżerów

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

6

Data zakończenia rekrutacji

15-04-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

19

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest nauczenie uczestników świadomego zarządzania marką osobistą jako spójnym systemem decyzji zawodowych, obejmującym analizę tożsamości, wartości, kompetencji i zasobów, definiowanie DNA marki, planowanie spójnej komunikacji oraz strategii obecności i rozwoju marki online i offline z uwzględnieniem podstaw komunikacji wizualnej i kontekstowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie markę osobistą jako system decyzji, a nie tylko wizerunek.	Poprawnie definiuje markę osobistą i wskazuje różnicę między marką a wizerunkiem.	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi przeprowadzić analizę własnej tożsamości zawodowej, wartości, kompetencji i zasobów.	Poprawnie identyfikuje swoje mocne strony, zasoby, kompetencje i wartości wpływające na spójność marki.	Test teoretyczny
Uczestnik definiuje DNA marki osobistej, w tym sens, USP – wyróżnik i kierunek rozwoju.	Poprawnie opisuje misję, wizję, unikalny punkt sprzedaży (USP) oraz priorytety rozwoju marki.	Test teoretyczny
Uczestnik identyfikuje punkty styku z odbiorcami i potrafi planować spójne działania komunikacyjne.	Poprawnie wskazuje punkty kontaktu z klientem online i offline oraz proponuje działania komunikacyjne zgodne z DNA marki.	Test teoretyczny
Uczestnik zna zasady obecności w mediach i podstawy komunikacji wizualnej.	Poprawnie przedstawia strategię działań w social media, zasady identyfikacji wizualnej (kolory, typografia, styl zdjęć) i tworzenia spójnych materiałów wizualnych.	Test teoretyczny

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

Celem szkolenia jest nauczenie uczestników świadomego zarządzania marką osobistą jako spójnym systemem decyzji zawodowych, obejmującym analizę tożsamości, wartości, kompetencji i zasobów, definiowanie DNA marki, planowanie spójnej komunikacji oraz strategii obecności i rozwoju marki online i offline z uwzględnieniem podstaw komunikacji wizualnej i kontekstowej.

Program:

Dzień 1

Moduł 1: Marka osobista i analiza własnej tożsamości

- Marka osobista jako system decyzji, a nie tylko wizerunek
- Analiza tożsamości zawodowej, wartości, kompetencji i zasobów
- Ćwiczenie praktyczne: mapa kompetencji i wartości uczestnika
- Refleksja nad decyzjami wpływającymi na postrzeganie marki

Moduł 2: DNA marki osobistej i punkty styku z odbiorcami

- Definiowanie DNA marki: sens, USP – wyróżnik, kierunek rozwoju
- Określanie misji i wizji marki oraz priorytetów działań
- Analiza punktów styku z odbiorcami online i offline
- Ćwiczenie: mapa punktów styku i analiza dotychczasowych działań

Dzień 2

Moduł 3: Spójność komunikacji i strategia rozwoju marki

- Zasady utrzymywania spójności komunikacji, działań i decyzji zawodowych
- Tworzenie planu działań zgodnego z DNA marki
- Warsztat: przykłady decyzji i komunikacji w praktyce

Moduł 4: Obecność w mediach i komunikacja wizualna

- Strategia obecności w social media i działania offline
- Podstawy komunikacji wizualnej i kontekstowej (kolory, typografia, styl zdjęć)
- Ćwiczenie praktyczne: plan publikacji, harmonogram działań i analiza materiałów wizualnych

INFORMACJE DODATKOWE

- Czas trwania usługi rozwojowej został określony w **godzinach dydaktycznych**, gdzie **1 godzina dydaktyczna = 45 minut zegarowych**, zgodnie z obowiązującymi zasadami dotyczącymi organizacji usług szkoleniowych.
- Harmonogram szkolenia przewiduje czas na realizację walidacji (testu końcowego) oraz przerwy obiadowe, **które nie są wliczane do całkowitego czasu trwania usługi rozwojowej**. Łączna liczba godzin usługi obejmuje zarówno część dydaktyczną, jak i wskazane elementy organizacyjne, zgodnie z zasadami określonymi w Regulaminie BUR.
- Harmonogram szkolenia oparty jest na czasie rzeczywistym (zegarowym), natomiast liczba godzin usługi została przeliczona na godziny dydaktyczne według przelicznika stosowanego w systemie BUR.
- Harmonogram szkolenia może ulec drobnym zmianom czasowym w zależności od tempa pracy uczestników oraz czasu potrzebnego na wykonanie poszczególnych etapów zabiegów.

Liczba godzin teoretycznych: 1 godzina zegarowa

Liczba godzin praktycznych: 8 godzin zegarowych

Walidacja: 30 minuty zegarowe

Walidacja

- Egzaminator: Osoba niezależna od instruktora prowadzonego szkolenia
- Walidacja umiejętności praktycznych odbywa po ostatnich zajęciach poprzez napisanie testu wiedzy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 Marka osobista i analiza własnej tożsamości	Linda Parys	20-04-2026	09:00	13:00	04:00
2 z 5 DNA marki osobistej i punkty styku z odbiorcami	Linda Parys	20-04-2026	13:30	16:45	03:15
3 z 5 Spójność komunikacji i strategia rozwoju marki	Linda Parys	21-04-2026	09:00	13:00	04:00
4 z 5 Obecność w mediach i komunikacja wizualna	Linda Parys	21-04-2026	13:30	16:00	02:30
5 z 5 Walidacja - test teoretyczny	-	21-04-2026	16:00	16:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	184,21 PLN
Koszt osobogodziny netto	184,21 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Linda Parys

Trenerka kreatywności i świadomego odpoczynku, strateżka marek, brandcoach. Wspiera w odnajdywaniu pasji i motywacji do działania dbając jednocześnie o wewnętrzny dobrostan drugiej osoby. Bliska jest jej filozofia Ikigai oparta na poszukiwaniu sensu i radości we wszystkim, co robimy. Według Lindy każdy jest kreatywny, niezależnie od branży, a sama kreatywność to pomost między tym co czujemy a tym co robimy oraz chęć nieustającego rozwoju. Zajmuje się również budowaniem strategii marek, nie tylko personalnych, ubranych w wartości, osobisty storytelling i unikatowe "dlaczego". Projektowanie doświadczeń oraz multidyscyplinarny rozwój brandów i co-creation to obszary, w których widzi ogromny potencjał w rozwoju lokalnych brandów oraz który chętnie zgłębia na indywidualnych konsultacjach oraz warsztatach. Motto Lindy to: "Relaxed Body, Creative Mind, Clear Vision". Ponad 14 lat temu założyła jeden z pierwszych Concept Store zrzeszających polskich projektantów i twórców we Wrocławiu, następnie wprowadziła w życie ideę pierwszego Fashion Trucka z polską modą – butiku na kółkach, z którym przez dwa lata odwiedziła największe festiwale oraz wydarzenia kulturalne w Polsce i nie tylko. Od 8 lat prowadzi agencję kreatywną Osobiście, dbając o strategię i kreatywny rozwój brandów a także prowadzi indywidualne konsultacje i procesy coachingowe. Skupia się na zarządzaniu zmianą, zrównoważonym rozwoju, strategią brandów i marek osobistych tworząc strategię działania oraz social media.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzymuje autorski skrypt. W cenę szkolenia wliczone są wszystkie materiały.

Informacje dodatkowe

Osoby które otrzymały dofinansowanie w wysokości 70% i wyżej obowiązuje cena netto zgodnie z treścią § 3 ust. 1 pkt. 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z2013r. Nr 73, poz. 1722) - art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. b Ustawa o podatku od towarów i usług.

Liczba godzin uwzględniona jest w godzinach dydaktycznych po 45 minut.

W trakcie szkolenia przewidziane są 30-minutowe przerwy.

Obecność każdego uczestnika - wymagane co najmniej 80% obecności.

Przed złożeniem wniosku bardzo prosimy o kontakt w celu zarezerwowania miejsca na szkolenie pod nr: +48 535 946 820.

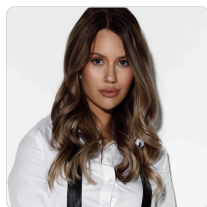
Warunki techniczne

W celu odbioru transmisji Szkolenia online Uczestnik powinien dysponować:

- komputerem z zainstalowanym system operacyjnym Windows 7 albo nowszym albo macOS Sierra (10.12.6) albo nowszym lub urządzeniem mobilnym z zainstalowanym systemem operacyjnym Android (Lollipop) wersja 5.0 albo nowszym lub iOS wersja 9.3.5, albo nowszym, wyposażonym w ekran i głośniki;
- dostęp do sieci Internet, w zależności od wybranej jakości transmisji, o przepustowości łącza co najmniej: 240p 500 kbps 360p 1 Mbps 720p 3 Mbps, 1080p 7 Mbps 2K 12 Mbps 4K 22 Mbps;
- aktualną wersją przeglądarki Firefox, Opera, Microsoft Edge, Chrome lub Safari;
- kamerką internetową i mikrofonem – jeżeli Uczestnik chce być widoczny i porozumiewać się głosowo z prowadzącym Szkolenie online;
- Adobe acrobat w najnowszej wersji.

Kody dostępne do usługi:

Kontakt



EVELINA CHERNIIENKO

E-mail ewelinac7@gmail.com

Telefon (+48) 693 133 848