



Skuteczna sprzedaż z wykorzystaniem LinkedIn - warsztat - szkolenie

Numer usługi 2026/03/17/46930/3413203

1 400,00 PLN brutto
1 400,00 PLN netto
175,00 PLN brutto/h
175,00 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

BPWS sp. z o.o.

★★★★★ 4,6 / 5

346 ocen

📄 Usługa szkoleniowa

📺 zdalna w czasie rzeczywistym

🕒 08:00 h

📅 15.06.2026 do 29.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Warsztat jest dedykowany **osobom odpowiedzialnym za sprzedaż**.Program cieszy się **największym zainteresowaniem** wśród:

- pracowników Działu Obsługi Klienta - Konsultantów, Opiekunów,
- pracowników Działu Sprzedaży - Specjalistów, Inżynierów ds. Sprzedaży,
- pracowników Działu Handlowego - Przedstawicieli handlowych, Doradców handlowych,
- właścicieli oraz członków kadry menadżerskiej mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

6

Data zakończenia rekrutacji

14-06-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

8

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

Usługa szkoleniowa przygotowuje do samodzielnego prowadzenia profilu indywidualnego i instytucjonalnego na LinkedIn, nawiązywania relacji biznesowych za pośrednictwem LinkedIn, docierania do potencjalnych Klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wyznacza cel obecności na LinkedIn.	charakteryzuje powody i korzyści obecności na LinkedIn	Wywiad swobodny
	wskazuje, co chce osiągnąć dzięki obecności na LinkedIn	Wywiad swobodny
	projektuje, jak ma wyglądać sytuacja marki (osobistej / firmowej) po osiągnięciu celu	Wywiad swobodny
	uzasadnia czynniki, które wpływają na realność celu	Wywiad swobodny
	wyznacza termin osiągnięcia celu	Wywiad swobodny
Uczestnik administruje profilem prywatnym i stroną firmową na LinkedIn.	tworzy profil prywatny i stronę firmową na LinkedIn	Obserwacja w warunkach symulowanych
	edytuje publiczny i niestandardowy adres URL	Obserwacja w warunkach symulowanych
	uzupełnia sekcje danymi, prawidłowo interpretując znaczenie poszczególnych pól	Obserwacja w warunkach symulowanych
	projektuje nagłówek, podsumowanie, dobiera zdjęcia i grafiki	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik rozwija sieć kontaktów na LinkedIn.	wyszukuje profile, stosuje operatory logiczne, przeszukuje LinkedIn w Google	Obserwacja w warunkach symulowanych
	stosuje zasady nawiązywania relacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	tworzy spersonalizowane zaproszenia do kontaktu, pozwalające budować relacje	Obserwacja w warunkach symulowanych
	rozdziela wiadomości prywatne od wiadomości z ofertą oraz follow-upów i próśb o rekomendację	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik definiuje grupę docelową komunikatów sprzedażowych.	określa negatywne i pozytywne motywacje zakupowe Klientów, do których zamierza dotrzeć	Wywiad swobodny
	dzieli Klientów na segmenty	Wywiad swobodny
	korzysta z wyszukiwania zaawansowanego na LinkedIn	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik obsługuje Sales Navigator.	definiuje cel korzystania z Sales Navigator, charakteryzuje funkcjonalności narzędzia	Wywiad swobodny
	wyszukuje Użytkowników stosując zaawansowane filtry, sortuje wyniki	Obserwacja w warunkach symulowanych
	śledzi wybranych (obserwowanych) Użytkowników	Obserwacja w warunkach symulowanych
	interpretuje sugerowane kontakty z największym potencjałem	Obserwacja w warunkach symulowanych
	dodaje notatki o zapisanych osobach / firmach	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik planuje działania wizerunkowe i sprzedażowe.	uwzględnia proporcje pomiędzy publikacjami zawierającymi treści cudze, treści własne, treści osobiste	Obserwacja w warunkach symulowanych
	tworzy bazę pomysłów na publikacje, układa je w logiczne ciągi	Obserwacja w warunkach symulowanych
	wyznacza optymalne terminy publikacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	obsługuje funkcjonalność "Planowanie publikacji" na LinkedIn	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik publikuje treści, przestrzegając zasad i dobrych praktyk.	charakteryzuje najlepsze okresy dodawania publikacji	Wywiad swobodny
	przygotowuje treści, obejmujące chwytliwe nagłówki	Analiza dowodów i deklaracji
	pisze prostym językiem, używa krótkich akapitów, krótkich zdań, pomija niepotrzebne słowa	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik weryfikuje efektywność działań.	dobiera właściwe grafiki do treści	Analiza dowodów i deklaracji
	rozdziela filary efektywności działań, będące podstawą Social Selling Indexu	Wywiad swobodny
	analizuje wyniki Social Selling Indexu	Wywiad swobodny
	porównuje swoje wyniki ze średnimi wynikami w branży oraz w sieci	Wywiad swobodny

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

Usługa rozwojowa jest adresowana do osób odpowiedzialnych za sprzedaż, w tym zwłaszcza do:

- pracowników Działu Obsługi Klienta - Konsultantów, Opiekunów,
- pracowników Działu Sprzedaży - Specjalistów, Inżynierów ds. Sprzedaży,
- pracowników Działu Handlowego - Przedstawicieli handlowych, Doradców handlowych,
- właścicieli oraz członków kadry menadżerskiej mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.

Program:

- wyznaczanie celu obecności na LinkedIn,
- **zasady nawiązywania relacji,**
- wyszukiwanie grupy docelowej komunikatów sprzedażowych - metody wyszukiwania profili, stosowanie operatorów logicznych, przeszukiwanie LinkedIn w Google,
- wysyłanie i odbieranie zaproszeń,
- **plan działań wizerunkowych i sprzedażowych,**
- tematy publikacji i zasady publikowania treści (częstotliwość, polecenia, komentarze, udostępnienia),
- Sales Navigator - stosowanie filtrów, notatek, sprawdzanie profili, weryfikacja aktywności,
- **prowadzenie kampanii sprzedażowych,**
- walidacja: wywiad swobodny, obserwacja w warunkach symulowanych, analiza dowodów i deklaracji.

Warunki organizacyjne usługi szkoleniowej:

- czas trwania: 8 godzin, w tym 2 godziny zajęć teoretycznych i 5 godzin zajęć praktycznych, 30 minut przerw, 30 minut walidacji,
- minimalna liczba Uczestników: 2 osoby,
- maksymalna liczba Uczestników: 6 osób,
- ćwiczenia realizowane w podgrupach 2-osobowych,
- forma zdalna w czasie rzeczywistym,
- sprzęt (komputer / laptop / smartfon) własny Uczestników.

Usługa szkoleniowa jest realizowana w trybie godzin zegarowych.

W trakcie szkolenia zaplanowano przerwy trwające łącznie 30 minut, które wliczają się w czas trwania usługi.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 10

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Cel obecności na LinkedIn. Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu.	Monika Gawanowska	15-06-2026	08:00	08:45	00:45
2 z 10 Administrowanie profilem prywatnym i stroną firmową na LinkedIn. Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu.	Monika Gawanowska	15-06-2026	08:45	10:00	01:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 10 Przerwa	Monika Gawanowska	15-06-2026	10:00	10:15	00:15
4 z 10 Rozwój sieć kontaktów na LinkedIn. Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Monika Gawanowska	15-06-2026	10:15	11:15	01:00
5 z 10 Grupa docelowa komunikatów sprzedażowych. Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Monika Gawanowska	15-06-2026	11:15	12:00	00:45
6 z 10 Sales Navigator. Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Monika Gawanowska	29-06-2026	08:00	08:45	00:45
7 z 10 Plan działań wizerunkowych i sprzedażowych. Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Monika Gawanowska	29-06-2026	08:45	10:00	01:15
8 z 10 Przerwa	Monika Gawanowska	29-06-2026	10:00	10:15	00:15
9 z 10 Publikacja treści. Efekty działań. Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Monika Gawanowska	29-06-2026	10:15	11:30	01:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 10 Walidacja: obserwacja w warunkach symulowanych, wywiad swobodny, analiza dowodów i deklaracji..	-	29-06-2026	11:30	12:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 400,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Monika Gawanowska

Strateg, coach, autorka książki "Marka osobista bez tajemnic". Specjalizuje się w personal branding i LinkedIn.

Od początku 2018 r. przeszkoliła ponad 3000 osób. Jest autorką wielu publikacji, m.in. w magazynie „Marketing w Praktyce”, "Social media manager", Dzienniku Gazecie Prawnej oraz ekspertką inicjatywy Her Impact, w której wiedzą o LinkedIn wspiera Liderki w stawianiu kolejnych kroków w karierze. Współpracuje z przedsiębiorcami, prowadzącymi małe firmy, jak i z organizacjami, zatrudniającymi po kilkaset osób w branżach: finansowej, ubezpieczeniowej, inwestycyjnej, PR, motoryzacyjnej, IT, budowlanej i FMCG. Sprzedawca z 12 - letnim doświadczeniem. Jest oficjalną gospodynią spotkań LinkedIn Local Białystok, które prowadzi i organizuje. Otrzymała nagrody i wyróżnienia: III miejsce w konkursie na najwyższy wolumen sprzedanych kredytów konsumpcyjnych w regionie Wielkopolsko – Kujawskim, I miejsce w regionie Wschodnim oraz V miejsce w Polsce w konkursie na najwyższy dochód z inwestycji w banku Raiffeisen, III miejsce w Plebiscycie Podlasianka 2017, wyróżnienie w plebiscycie Lider biznesu

województwa podlaskiego 2019. W okresie 24 miesięcy wstecz od dnia rozpoczęcia usługi szkoleniowej, przeprowadziła ponad 120 godzin usług szkoleniowych o podobnym zakresie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej, to jest:

- skrypt - zawierający podsumowanie treści prezentowanych podczas szkolenia: tematów i zagadnień omówionych w ramach warsztatu;
- scenariusze ćwiczeń do samodzielnej pracy, pozwalające na utrwalenie osiągniętych efektów uczenia się.

Informacje dodatkowe

- ▶ **wspieramy** na każdym etapie pozyskiwania dofinansowania w ramach projektów oraz ich rozliczania;
- ▶ przygotowujemy dokumenty aplikacyjne, zajmujemy się wszelkimi formalnościami i **kontaktem z Operatorem**;
- ▶ realizujemy warsztaty w **małych grupach**, dzięki czemu Trenerzy mogą poświęcić każdemu Uczestnikowi tyle czasu, ile potrzebuje, pracować z Uczestnikiem na przykładach z jego doświadczenia zawodowego;
- ▶ dbamy o to, aby warsztat był nie tylko szansą do ćwiczenia umiejętności, ale również okazją do **integracji** pracowników.

Organizujemy warsztaty w **formule zamkniętej dla konkretnego przedsiębiorstwa**, dostosowując zakres tematyczny do realiów branży.

Współpracujemy z Fundacją Instytut Bezpieczeństwa Informacji, chronimy dane osobowe.

Cieszymy się wysokimi opiniami Klientów!

Nasz profil w Google → https://g.page/r/CXxV_ZsoNwg6EAE

Zapraszamy do kontaktu!

<http://www.bpws.pl/>

Warunki techniczne

Usługa szkoleniowa prowadzona w formie zdalnej w czasie rzeczywistym - kontakt w ramach telekonferencji z użyciem komunikatora Google Meet.

Minimalne wymagania techniczne:

- dostęp do sieci Internet (łącznie sieciowe) o minimalnej szybkości pobierania / przesyłania: 128 kb/s;
- sprzęt elektroniczny (komputer / laptop / smartfon / tablet) z kamerą i mikrofonem oraz z systemem operacyjnym (OS): macOS, Windows, LinuX OS, iOS, Android;
- przeglądarka internetowa: Google Chrome, Firefox, Safari, Internet Explorer, Microsoft Edge, Opera.

Przebieg usługi szkoleniowej nie będzie nagrywany zgodnie z wytycznymi Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości z dnia 31.07.2020 r.

Zgodnie z wytycznymi Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości dotyczącymi realizacji usług rozwojowych w formie zdalnej istnieje możliwość zapisu w późniejszym terminie: "*Uczestnik dokonuje zapisu na usługę co najmniej 4 dni przed jej rozpoczęciem, z użyciem numeru ID wsparcia. Dopuszcza się możliwość zapisu na usługę z użyciem numeru ID wsparcia w terminie krótszym niż 4 dni przed rozpoczęciem usługi, jednakże zapis na usługę musi być poprzedzony uzyskaniem zgody od Operatora.*".

Usługa szkoleniowa będzie realizowana zgodnie ze standardem opisanym w "Specyfikacji usług rozwojowych zdalnych w czasie rzeczywistym", dostępnej pod adresem: <https://bpws.pl/uslugi-zdalne/>.

Kontakt



BEATA WALCZYNA-SZYDEŁKO

E-mail kontakt@bpws.pl

Telefon (+48) 796 861 561