



Śląska Oferta Rozwoju Kwalifikacji i Kompetencji - Skuteczna sprzedaż z wykorzystaniem LinkedIn - warsztat

Numer usługi 2026/03/17/46930/3413253

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

📅 09.09.2026 do 23.09.2026

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

08-09-2026

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
<p>Uczestnik wyznacza cel obecności na LinkedIn.</p> <p>Uczestnik administruje profilem prywatnym i stroną firmową na LinkedIn.</p>	<p>Uczestnik: charakteryzuje powody i korzyści obecności na LinkedIn, wskazuje, co chce osiągnąć dzięki obecności na LinkedIn projektuje, jak ma wyglądać sytuacja marki (osobistej / firmowej) po osiągnięciu celu, uzasadnia czynniki, które wpływają na realność celu, wyznacza termin osiągnięcia celu.</p> <p>Uczestnik: tworzy profil prywatny i stronę firmową na LinkedIn, edytuje publiczny i niestandardowy adres URL, uzupełnia sekcje danymi, prawidłowo interpretując znaczenie poszczególnych pól, projektuje nagłówek, podsumowanie, dobiera zdjęcia i grafiki.</p>	<p>Wywiad swobodny</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Uczestnik rozwija sieć kontaktów na LinkedIn.</p>	<p>Uczestnik: wyszukuje profile, stosuje operatory logiczne, przeszukuje LinkedIn w Google, stosuje zasady nawiązywania relacji, tworzy spersonalizowane zaproszenia do kontaktu, pozwalające budować relacje, rozróżnia wiadomości prywatne od wiadomości z ofertą oraz follow-upów i próśb o rekomendację.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Uczestnik definiuje grupę docelową komunikatów sprzedażowych.</p>	<p>Uczestnik: określa negatywne i pozytywne motywacje zakupowe Klientów, do których zamierza dotrzeć, dzieli Klientów na segmenty, korzysta z wyszukiwania zaawansowanego na LinkedIn, obserwuje profile prywatne i strony firmowe konkurencyjne, branżowe.</p>	<p>Wywiad swobodny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik obsługuje Sales Navigator.</p> <p>Uczestnik planuje działania wizerunkowe i sprzedażowe.</p>	<p>Uczestnik: definiuje cel korzystania z Sales Navigator, charakteryzuje funkcjonalności narzędzia, wyszukuje Użytkowników stosując zaawansowane filtry, sortuje wyniki, śledzi wybranych (obserwowanych) Użytkowników, interpretuje sugerowane kontakty z największym potencjałem, dodaje notatki o zapisanych osobach / firmach.</p> <p>Uczestnik: uwzględnia proporcje pomiędzy publikacjami zawierającymi treści cudze, treści własne, treści osobiste, tworzy bazę pomysłów na publikacje, układa je w logiczne ciągi, wyznacza optymalne terminy publikacji, obsługuje funkcjonalność "Planowanie publikacji" na LinkedIn.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Uczestnik publikuje treści, przestrzegając zasad i dobrych praktyk.</p> <p>Uczestnik weryfikuje efektywność działań.</p>	<p>Uczestnik: charakteryzuje najlepsze okresy dodawania publikacji, przygotowuje treści, obejmujące chwytliwe nagłówki, pisze prostym językiem, używa krótkich akapitów, krótkich zdań, pomija niepotrzebne słowa, dobiera właściwe grafiki do treści.</p> <p>Uczestnik: rozdzieli filary efektywności działań, będące podstawą Social Selling Indexu, analizuje wyniki Social Selling Indexu, porównuje swoje wyniki ze średnimi wynikami w branży oraz w sieci.</p>	<p>Analiza dowodów i deklaracji</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

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

- 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,
- **prorowadzenie kampanii sprzedażowych**,
- walidacja: wywiad swobodny, obserwacja w warunkach symulowanych, analiza dowodów i deklaracji.

Warunki organizacyjne usługi szkoleniowej:

- 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 każdego dnia szkoleniowego zaplanowano przerwę trwającą 15 minut.

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	09-09-2026	08:00	08:45	00:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 10 Administrowanie profilem prywatnym i stroną firmową na LinkedIn. Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu.	Monika Gawanowska	09-09-2026	08:45	10:00	01:15
3 z 10 Przerwa	Monika Gawanowska	09-09-2026	10:00	10:15	00:15
4 z 10 Rozwój sieć kontaktów na LinkedIn. Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Monika Gawanowska	09-09-2026	10:15	11:15	01:00
5 z 10 Grupa docelowa komunikatów sprzedażowych. Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Monika Gawanowska	09-09-2026	11:15	12:00	00:45
6 z 10 Sales Navigator. Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Monika Gawanowska	23-09-2026	08:00	08:45	00:45
7 z 10 Plan działań wizerunkowych i sprzedażowych. Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Monika Gawanowska	23-09-2026	08:45	10:00	01:15
8 z 10 Przerwa	Monika Gawanowska	23-09-2026	10:00	10:15	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 10 Publikacja treści. Efekty działań. Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Monika Gawanowska	23-09-2026	10:15	11:30	01:15
10 z 10 Walidacja: obserwacja w warunkach symulowanych, wywiad swobodny.	-	23-09-2026	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 wiedzę 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.

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 (łącze 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