

Możliwość dofinansowania

## Skuteczna sprzedaż z wykorzystaniem LinkedIn - warsztat

Numer usługi 2026/03/17/46930/3413392



BPWS sp. z o.o.



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  
Usługa szkoleniowa  
zdalna w czasie rzeczywistym  
08:00 h  
16.11.2026 do 30.11.2026

### 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  
15-11-2026
- 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	Efekty uczenia się, kryteria weryfikacji i metody walidacji.	Metoda walidacji
	Kryteria weryfikacji	
Uczestnik wyznacza cel obecności na LinkedIn.	<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>	Wywiad swobodny
Uczestnik administruje profilem prywatnym i stroną firmową na LinkedIn.	<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 nagłówki, podsumowanie, dobiera zdjęcia i grafiki.</p>	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik rozwija sieć kontaktów na LinkedIn.	<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>	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik definiuje grupę docelową komunikatów sprzedażowych.	<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>	Wywiad swobodny
Uczestnik obsługuje Sales Navigator.	<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>	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik planuje działania wizerunkowe i sprzedażowe.	<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>	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik publikuje treści, przestrzegając zasad i dobrych praktyk.	<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>	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik weryfikuje efektywność działań.	<p>Uczestnik: rozróżnia 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>	Obserwacja w warunkach symulowanych

## 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 rozdzielanie 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,
- **prowadzenie 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	16-11-2026	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	16-11-2026	08:45	10:00	01:15
3 z 10 Przerwa	Monika Gawanowska	16-11-2026	10:00	10:15	00:15
4 z 10 Rozwój sieć kontaktów na LinkedIn. Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Monika Gawanowska	16-11-2026	10:15	11:15	01:00
5 z 10 Grupa docelowa komunikatów sprzedażowych. Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Monika Gawanowska	16-11-2026	11:15	12:00	00:45
6 z 10 Sales Navigator. Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Monika Gawanowska	30-11-2026	08:00	08:45	00:45
7 z 10 Plan działań wizerunkowych i sprzedażowych. Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Monika Gawanowska	30-11-2026	08:45	10:00	01:15
8 z 10 Przerwa	Monika Gawanowska	30-11-2026	10:00	10:15	00:15
9 z 10 Publikacja treści. Efekty działań. Forma: rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia.	Monika Gawanowska	30-11-2026	10:15	11:30	01:15
10 z 10 Walidacja: obserwacja w warunkach symulowanych, wywiad swobodny.	-	30-11-2026	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.

### 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](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-SZYDELKO**

E-mail  
kontakt@bpws.pl  
Telefon  
(+48) 796 861 561