

ODCIENIE
BIZNESU**Kandydat PRO™: Strategiczna zmiana pracy, profesjonalne CV i profil LinkedIn oraz nowoczesne techniki rekrutacyjne.**

Numer usługi 2026/03/19/181666/3421749

4 428,00 PLN brutto
3 600,00 PLN netto
201,27 PLN brutto/h
163,64 PLN netto/h
181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

Odcienie biznesu
Emilia Gawryluk
Brak ocen dla tego dostawcy

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 22:00 h
- 📅 29.05.2026 do 31.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Grupą docelową programu **Kandydat PRO™** są **osoby planujące zmianę ścieżki zawodowej, powrót na rynek pracy po przerwie, osoby dotknięte zwolnieniem z pracy oraz te, które aktywnie poszukują nowych możliwości rozwoju** – w tym specjaliści i specjalistki oraz menedżerowie i menedżerki. Program został zaprojektowany z myślą o osobach, które chcą profesjonalnie i z poczuciem sprawczości zarządzać własną karierą, również w momentach wymuszonej transformacji zawodowej.

Szczególną uwagę poświęcono osobom uczestniczącym 50+, które chcą świadomie wykorzystać doświadczenie, wzmocnić wizerunek i dostosować się do realiów rynku 2026. Program uczy samodzielnego korzystania z narzędzi cyfrowych (Canva, LinkedIn, AI: ChatGPT, Gemini) oraz zrozumienia zasad działania systemów ATS. Odpowiada na wyzwania tej grupy: potrzebę aktualizacji kompetencji, przełamanie barier wiekowych oraz skuteczne zaprezentowanie własnej wartości.

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

14

Data zakończenia rekrutacji

25-05-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

22

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

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

Cel

Cel edukacyjny

Program przygotowuje uczestników do samodzielnego i skutecznego przeprowadzenia procesu zmiany pracy – od diagnozy własnych zasobów i zaplanowania ścieżki zawodowej, przez stworzenie profesjonalnych dokumentów aplikacyjnych i profilu LinkedIn, po aktywne poszukiwanie ofert, udział w rozmowach rekrutacyjnych oraz prowadzenie negocjacji warunków zatrudnienia.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik potrafi przeanalizować swoje zasoby zawodowe (kompetencje, doświadczenie, motywacje), określić kierunek rozwoju oraz przygotować realny plan zmiany pracy.</p>	<ul style="list-style-type: none">• identyfikuje swoje mocne strony i obszary do rozwoju (np. SWOT, WUDO),• określa cel zawodowy i kierunek zmiany,• opracowuje plan działań (kolejne kroki, terminy, narzędzia).	Prezentacja
<p>Uczestnik potrafi przygotować CV i inne dokumenty aplikacyjne zgodne z wymaganiami rynku, dopasowane do konkretnej oferty pracy i zoptymalizowane pod kątem ATS.</p>	<ul style="list-style-type: none">• tworzy CV zawierające kluczowe elementy i właściwą strukturę,• stosuje słowa kluczowe i dopasowuje dokument do oferty,• wykorzystuje narzędzia AI i edytorskie do przygotowania dokumentów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
<p>Uczestnik potrafi przygotować i zoptymalizować profil LinkedIn oraz świadomie zarządzać swoją widocznością zawodową w sieci.</p>	<ul style="list-style-type: none">• uzupełnia kluczowe elementy profilu (nagłówek, podsumowanie, doświadczenie),• stosuje słowa kluczowe i zasady widoczności profilu,• potrafi wyszukiwać oferty i kontakty (np. Boolean search).	Obserwacja w warunkach symulowanych
<p>Uczestnik potrafi przygotować się do rozmowy rekrutacyjnej, udzielać odpowiedzi metodą STAR oraz zaprezentować swoją wartość zawodową.</p>	<ul style="list-style-type: none">• odpowiada na pytania rekrutacyjne w sposób uporządkowany i konkretny,• stosuje metodę STAR,• prezentuje adekwatną postawę, komunikację werbalną i niewerbalną.	Obserwacja w warunkach symulowanych
<p>Uczestnik potrafi analizować oferty zatrudnienia oraz prowadzić negocjacje wynagrodzenia i warunków współpracy.</p>	<ul style="list-style-type: none">• rozróżnia formy zatrudnienia i ich konsekwencje,• przygotowuje argumenty negocjacyjne oparte na danych i własnej wartości,• prowadzi rozmowę negocjacyjną w sposób asertywny.	Wywiad ustrukturyzowany
<p>Uczestnik wykorzystuje narzędzia cyfrowe (np. Canva, ChatGPT) do tworzenia materiałów aplikacyjnych, przygotowania do rozmów i analizy ofert pracy.</p>	<ul style="list-style-type: none">• stosuje prompty do generowania i optymalizacji treści,• dopasowuje CV do oferty przy użyciu narzędzi AI,• tworzy materiały aplikacyjne z użyciem narzędzi graficznych.	Wywiad ustrukturyzowany

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

Kandydat PRO, czyli przygotowanie do zmiany pracy

PROGRAM

Moduł 1. Przygotowanie do zmiany pracy i analiza zasobów

- Jak poruszać się na rynku pracy – rynek pracy w 2026 roku, rynek jawny i ukryty.
- Zanim stworzysz CV – diagnoza sytuacji zawodowej i motywacji do zmiany pracy.
- Twoje „dlaczego” – określenie celów zawodowych i kierunków dalszego rozwoju.
- Autoanaliza SWOT – identyfikacja mocnych stron, zasobów i obszarów do rozwoju.
- Model WUDO – pogłębiona autoanaliza i narzędzie do planowania ścieżki kariery.
- Plan działania – jak realistycznie zaplanować kolejne kroki w poszukiwaniu pracy.

Moduł 2. CV, które wygrywa

- Struktura i obowiązkowe elementy profesjonalnego CV.
- Zasady optymalizacji dokumentów aplikacyjnych pod kątem systemów ATS (Applicant Tracking Systems).
- Rola podsumowania profilu zawodowego i słów kluczowych.
- Jak prezentować kursy, certyfikaty i zainteresowania w sposób wzmacniający wizerunek kandydata.
- Najczęstsze błędy w CV i jak ich unikać.
- Wsparcie sztucznej inteligencji w pisaniu CV i listu motywacyjnego – praktyczne przykłady promptów i narzędzi.

Moduł 3. Profesjonalny profil LinkedIn

- Dlaczego profil LinkedIn to nie CV online – budowanie marki zawodowej w sieci.
- Kluczowe elementy profilu wpływające na widoczność i zasięgi.
- Jak poinformować rekruterów o gotowości do zmiany pracy.
- Wyszukiwanie ofert pracy i analiza dopasowania profilu.
- Boolean search – wyszukiwanie kontaktów i ofert.
- Praktyczne wykorzystanie AI w optymalizacji profilu i treści.

Moduł 4. Przygotowanie do rozmowy rekrutacyjnej

- Jak skutecznie przygotować się do rozmowy – zarówno online, jak i stacjonarnej.
- Najczęściej zadawane pytanie: „Proszę opowiedzieć coś o sobie” – jak na nie odpowiedzieć.
- Typy pytań rekrutacyjnych: behawioralne, sytuacyjne, techniczne.
- Metoda STAR w praktyce – jak udzielać trafnych, konkretnych odpowiedzi.
- Rozmowa o wynagrodzeniu – jak ją prowadzić z pewnością siebie.
- Pytania, które warto zadać potencjalnemu pracodawcy.

Moduł 5. Symulacje rozmów rekrutacyjnych

- Udział uczestników w symulowanych rozmowach rekrutacyjnych dostosowanych do ich profilu zawodowego.
- Analiza zachowań kandydata w rozmowie – rola mowy ciała, tonu głosu i struktury wypowiedzi.
- Feedback trenerski z dwóch perspektyw: rekrutera i obserwatora.
- Wspólna analiza nagrań rozmów i rekomendacje rozwojowe.
- Uczenie się na przykładach innych uczestników (rola obserwatorów).

Moduł 6. AI & Canva jako wsparcie w procesie rekrutacyjnym

- Praktyczne wykorzystanie Canvy do tworzenia dokumentów aplikacyjnych i materiałów wizualnych (np. portfolio).
- Analiza ogłoszeń o pracę i dopasowanie CV do oferty przy pomocy AI.
- Tworzenie i modyfikacja opisów profilu, treści na LinkedIn oraz listów motywacyjnych.
- Przygotowanie do rozmowy rekrutacyjnej z wykorzystaniem promptów ChatGPT.
- Personalizacja szablonów graficznych i tekstowych.

Moduł 7. Formy zatrudnienia i negocjacje płacowe

- Zmiany w prawie pracy w 2026 r. (jawność wynagrodzeń, umowy itp.).
- Przegląd najczęściej stosowanych form zatrudnienia: umowa o pracę, umowy cywilnoprawne, kontrakt B2B i kontrakt menedżerski.
- Analiza ich zalet, ograniczeń i konsekwencji podatkowo-prawnych.
- Praktyczne wykorzystanie kalkulatorów wynagrodzeń.
- Jak czytać zapisy umowy, by chronić swoje interesy.
- Negocjacje płacowe – jak przygotować argumenty oparte na danych rynkowych i własnej wartości zawodowej.

Moduł 8. Grupowe Q&A i analiza case'ów uczestników

- Omówienie realnych przykładów CV, profili LinkedIn i rozmów rekrutacyjnych uczestników.
- Wymiana doświadczeń i praktycznych rozwiązań.
- Indywidualne wskazówki i rekomendacje dotyczące dalszego rozwoju zawodowego.

Szkolenie trwa 3 dni (22 godziny dydaktyczne, w tym przerwy kawowe i obiadowe z możliwością wydłużenia w razie potrzeb uczestników danego dnia szkolenia).

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 21

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 21 Moduł 1 - Przygotowanie do zmiany pracy i analiza zasobów	-	29-05-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 21 Przerwa	-	29-05-2026	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 21 Moduł 2 - CV, które wygrywa, część 1	-	29-05-2026	11:15	12:30	01:15
4 z 21 Przerwa	-	29-05-2026	12:30	12:45	00:15
5 z 21 Moduł 2 - CV, które wygrywa, część 2	-	29-05-2026	12:45	14:00	01:15
6 z 21 Przerwa	-	29-05-2026	14:00	14:30	00:30
7 z 21 Moduł 3 - Profesjonalny profil LinkedIn	-	29-05-2026	14:30	16:30	02:00
8 z 21 Moduł 4 - Przygotowanie do rozmowy rekrutacyjnej	-	30-05-2026	09:00	11:00	02:00
9 z 21 Przerwa	-	30-05-2026	11:00	11:15	00:15
10 z 21 Moduł 5 - Symulacje rozmów rekrutacyjnych cz. 1	-	30-05-2026	11:15	13:15	02:00
11 z 21 Przerwa	-	30-05-2026	13:15	13:45	00:30
12 z 21 Moduł 5 - Symulacje rozmów rekrutacyjnych cz. 2	-	30-05-2026	13:45	15:45	02:00
13 z 21 Przerwa	-	30-05-2026	15:45	16:00	00:15
14 z 21 Moduł 5 - Symulacje rozmów rekrutacyjnych cz. 3	-	30-05-2026	16:00	16:30	00:30
15 z 21 Moduł 6 - AI & Canva jako wsparcie w procesie rekrutacyjnym	-	31-05-2026	09:00	11:00	02:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 21 Przerwa	-	31-05-2026	11:00	11:15	00:15
17 z 21 Moduł 7 - Formy zatrudnienia i negocjacje płacowe	-	31-05-2026	11:15	12:15	01:00
18 z 21 Przerwa	-	31-05-2026	12:15	12:45	00:30
19 z 21 Moduł 8 - Grupowe Q&A i analiza case'ów uczestników	-	31-05-2026	12:45	14:45	02:00
20 z 21 Przerwa	-	31-05-2026	14:45	15:00	00:15
21 z 21 Test końcowy i podsumowanie szkolenia	-	31-05-2026	15:00	16:00	01:00

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 428,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	201,27 PLN
Koszt osobogodziny netto	163,64 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

EMILIA GAWRYLUK

Praktyczka biznesu, menedżerka i konsultantka, która łączy strategiczne myślenie z doświadczeniem operacyjnym zdobytym w międzynarodowych korporacjach oraz polskiej spółce logistycznej notowanej na giełdzie. Przez lata rozwijała się w sprzedaży i obsłudze klienta, przechodząc drogę od handlowca do Dyrektorki Sprzedaży i Marketingu, dzięki czemu doskonale rozumie wyzwania, z jakimi mierzą się dziś liderzy i ich zespoły.

Właścicielka firmy doradczo-szkoleniowej Odcienie biznesu oraz autorka podcastu o tym samym tytule, w którym rozmawia z liderami o świadomym przywództwie, różnorodności i wyzwaniach współczesnego świata.

Od ponad dekady wspiera organizacje w rozwoju kompetencji menedżerskich, sprzedażowych i interpersonalnych, pomagając im budować skuteczne zespoły oraz prokliencką kulturę organizacyjną. Przygotowuje firmy do zmian demograficznych związanych z rosnącą rolą klienta dojrzałego.

Certyfikowana trenerka Extended DISC® i FinxS Sales Assessment® - narzędzi diagnostycznych wykorzystywanych do rozwoju kompetencji menedżerskich, budowania efektywnych zespołów i zwiększania skuteczności sprzedaży. Pracuje w języku angielskim.

W swojej pracy konsekwentnie pokazuje, że przewaga konkurencyjna organizacji zaczyna się od jakości przywództwa, bo to liderzy tworzą środowisko, w którym ludzie chcą pracować, a klienci chcą zostawać.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w postaci plików pdf będą udostępniane uczestnikom podczas sesji.

Warunki techniczne

Zajęcia realizowane będą w formie zdalnej na platformie Google Meet (Meets).

Uczestnik powinien dysponować komputerem lub urządzeniem mobilnym z dostępem do internetu (stabilne łącze min. 5 Mb/s), kamerą i mikrofonem oraz aktualną przeglądarką internetową umożliwiającą korzystanie z platformy i materiałów szkoleniowych.

Kontakt



Emilia Gawryluk

E-mail emilia.gawryluk@odcienibiznesu.pl

Telefon (+48) 607 236 799