Możliwość dofinansowania

UNICO SP. Z O.O.

4,9 / 5

455 ocen

Unico Marketing: Bądź Unikatową Marką. Szkolenie z kreowania wizerunku i budowania wiarygodnej i autentycznej marki osobistej. Wykorzystanie skutecznych narzędzi wspierających Personal Branding w social mediach, internecie i poza nim.

Numer usługi 2026/03/27/160223/3440519

Poznań

Usługa szkoleniowa

stacjonarna

33:00 h

22.06.2026 do 25.06.2026

5 650,00 PLN brutto

5 650,00 PLN netto

171,21 PLN brutto/h

171,21 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Właściciele, osoby na stanowiskach menadżerskich, pracownicy, kadra zarządzająca oraz osoby prywatne. • Osoby chcące świadome budować swoją markę osobistą i są zainteresowani wzmocnieniem swojego profesjonalnego wizerunku oraz wizerunku firmy. • Osoby nastawione na rozwój osobisty. • Osoby prowadzące strony firmowe w social mediach.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	21-06-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	33
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

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego kreowania i zarządzania własną marką osobistą i firmową w przestrzeni internetowej i poza nią. Usługa prowadzi do efektywnego opracowywania i projektowania spójnych i skutecznych materiałów marketingowych: drukowanych, do strony internetowej oraz mediów społecznościowych. Szkolenie prowadzi do samodzielnego i skutecznego wykorzystania narzędzi zwiększających widoczność online oraz offline.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Projektuje materiały marketingowe	uczestnik demonstruje umiejętność wykorzystania Canvy do projektu graficznego posta, uwzględniając koncepcję typograficzną oraz kolorystyczną marki	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
	uczestnik demonstruje umiejętność dostosowania materiału graficznego do różnych platform mediów społecznościowych (Facebook, Instagram)	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
Wykorzystuje narzędzia zwiększające widoczność w mediach społecznościowych	uczestnik identyfikuje i dobiera słowa kluczowe w poście na media społecznościowe	Wywiad ustrukturyzowany
	uczestnik tworzy kalendarzu treści wykorzystując sztuczną inteligencję	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
	uczestnik tworzy plan działania marketingowego	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
Wykonuje analizę SWOT i definiuje grupę docelową	uczestnik wykonuje analizę SWOT własnej marki	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
	uczestnik identyfikuje grupę docelową własnej marki	Wywiad ustrukturyzowany

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zarządza marką osobistą w mediach społecznościowych, budując relacje i zaangażowanie odbiorców	uczestnik definiuje kluczowe elementy swojej marki osobistej, w tym misję, wizję i wartości	Wywiad ustrukturyzowany
	uczestnik prezentuje angażujący CTA w poście w mediach społecznościowych	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad swobodny
	uczestnik prezentuje angażującą treść posta w mediach społecznościowych	Obserwacja w warunkach symulowanych
		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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

> ***"Marka osobista to niekończąca się książka o Tobie; z każdym dniem dopisujesz nowe strony, edytujesz inne, dodajesz rozdziały i czasem usuwasz te przestarzałe. To dzieło, które nigdy nie jest ukończone, bo Ty ciągle się rozwijasz."***

Szkolenie inspiracyjno-motywacyjne "Unico Marketing: Bądź Unikatową Marką" oferuje kompleksowe podejście do budowania autentycznej i wiarygodnej marki osobistej, zarówno w przestrzeni cyfrowej, jak i podczas interakcji bezpośrednich.

Nie jest to szkolenie grupowe, gdzie czasem nie ma możliwości zadania pytania lub potwórzenia i przećwiczenia danego modułu. Cała uwaga skupiona jest na Tobie i Twoich potrzebach - usługa jest w pełni indywidualna.

Wspólnie ze mną odkryjesz, jak skutecznie promować i zarządzać swoją marką osobistą za pomocą narzędzi online takich jak media społecznościowe i strony internetowe, a także jak efektywnie się prezentować podczas spotkań i networkingu. Ustalimy strategię, która pozwoli Ci rozwijać Twoją markę, wykorzystując zarówno działania online, jak i offline.

Zaprojektujemy logo oraz spójne materiały graficzne, które będą odzwierciedlać Twój unikalny styl – od postów na mediach społecznościowych po materiały wizytowe. Nauczymy się także, jak dostosować Twój ubiór, aby był zgodny z wizerunkiem Twojej marki.

Przyjrzymy się narzędziom takim jak Canva i ChatGPT, które umożliwią Ci tworzenie atrakcyjnych i skutecznych materiałów marketingowych. Dowiesz się, jak zidentyfikować i dotrzeć do idealnej grupy docelowej, co zwiększy Twoje szanse na sukces w konkurencyjnym świecie.

To szkolenie otworzy przed Tobą nowe możliwości, zapewniając przewagę konkurencyjną na rynku i pomagając zbudować rozpoznawalną, autentyczną markę.

Zapraszam serdecznie, Monika Lisser

Dzień 1

- Dlaczego budowanie własnej marki jest skuteczną drogą do sukcesu.
- Porozmawiajmy o Tobie: Twoje przekonania, sukcesy, czym się zajmujesz i dokąd chcesz dotrzeć.
- Analiza SWOT.
- Ustalimy jakie są indywidualne i emocjonalne wyróżniki Twojej marki.
- Jakie wartości marka wyznaje i jaki jest główny przekaz marki.
- Dla kogo „jesteś” i do jakich grup odbiorców chcesz dotrzeć.
- Poznaj swoją idealną grupę docelową.
- Analiza konkurencji i po co to robić.
- Weryfikacja postępów w uczeniu się.

Dzień 2

- Budowa marki osobistej - jak stworzyć własny, niepowtarzalny styl.
- Znaczenie komunikacji niewerbalnej.
- Budowanie wizerunku profesjonalisty na spotkaniach biznesowych, networkingach.
- Dress code adekwatny do okoliczności, miejsca, wieku i pozycji.
- Social media w kontekście budowania wizerunku.
- Wybór kanałów komunikacji (Facebook/Instagram/LinkedIn/Youtube a może inne?).
- Weryfikacja postępów w uczeniu się.

Dzień 3

- Praca z Canvą, projektowanie od podstaw.
- Praktyczne przykłady tworzenia grafik promocyjnych dla platform społecznościowych.
- Przygotowanie spójnych grafik, opisów, umieszczanie logotypu firmowego na materiałach graficznych.
- Publikacja grafik z programu Canva na platformach społecznościowych.
- Tworzenie prezentacji.
- Wykorzystanie sztucznej inteligencji (AI) do tworzenia treści i grafik.
- Tworzenie precyzyjnych zapytań (prompt’ów) do uzyskania dokładnych odpowiedzi.
- Weryfikacja postępów w uczeniu się.

Dzień 4

- Jak (nie)budować swojej marki w sieci (social media).
- Burza mózgów – pomysły na innowacyjne pokazanie produktu, ofert, usługi
- Skąd czerpać inspiracje – przydatne strony, książki i blogi.
- Tworzenie tekstów i ofert sprzedażowych.
- Projektowanie prezentacji multimedialnych.
- Generowanie realistycznych grafik.
- Sposoby przyciągania nowych odbiorców.
- Przygotowanie planu działania pod kątem strategii marki osobistej.
- Tworzenie strategii marketingowej.
- Podsumowanie szkolenia, sesja Q&A.

Walidacja efektów uczenia się

- *Szkolenie prowadzone jest indywidualnie.*
- *Każdy Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.*
- *Warunkiem koniecznym osiągnięcia celu szkolenia jest 100% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.*
- *Usługa realizowana w 33 godzinach dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna = 45 minut).*
- *Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: lista obecności.*
- *Przerwy wliczają się do godzin usługi.*
- *Zajęcia praktyczne: 13 godzin dydaktycznych / zajęcia teoretyczne: 19 godzin dydaktycznych*

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 38

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 38 Dzień 1. Dlaczego budowanie własnej marki jest skuteczną drogą do sukcesu. (teoria)	MONIKA LISSER	22-06-2026	10:00	10:40	00:40
2 z 38 Dzień 1. Porozmawiajmy o Tobie: Twoje przekonania, sukcesy, czym się zajmujesz i dokąd chcesz dotrzeć. (teoria)	MONIKA LISSER	22-06-2026	10:40	11:30	00:50
3 z 38 Dzień 1. Analiza SWOT. (teoria)	MONIKA LISSER	22-06-2026	11:30	12:00	00:30
4 z 38 Dzień 1. Ustalimy jakie są indywidualne i emocjonalne wyróżniki Twojej marki. (teoria)	MONIKA LISSER	22-06-2026	12:00	13:00	01:00
5 z 38 Dzień 1. Przerwa	MONIKA LISSER	22-06-2026	13:00	13:30	00:30
6 z 38 Dzień 1. Jakie wartości marka wyznaje i jaki jest główny przekaz marki. (teoria)	MONIKA LISSER	22-06-2026	13:30	14:00	00:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 38 Dzień 1. Dla kogo „jesteś” i do jakich grup odbiorców chcesz dotrzeć. (teoria)	MONIKA LISSER	22-06-2026	14:00	15:00	01:00
8 z 38 Dzień 1. Poznaj swoją idealną grupę docelową. (teoria)	MONIKA LISSER	22-06-2026	15:00	15:35	00:35
9 z 38 Dzień 1. Analiza konkurencji i po co to robić. (teoria)	MONIKA LISSER	22-06-2026	15:35	15:45	00:10
10 z 38 Dzień 2. Budowa marki osobistej - jak stworzyć własny, niepowtarzalny styl. (teoria)	MONIKA LISSER	23-06-2026	10:00	11:00	01:00
11 z 38 Dzień 2. Znaczenie komunikacji niewerbalnej. (teoria)	MONIKA LISSER	23-06-2026	11:00	12:00	01:00
12 z 38 Dzień 2. Budowanie wizerunku profesjonalisty na spotkaniach biznesowych, networkingach. (teoria)	MONIKA LISSER	23-06-2026	12:00	13:00	01:00
13 z 38 Dzień 2. Przerwa	MONIKA LISSER	23-06-2026	13:00	13:30	00:30
14 z 38 Dzień 2. Dress code adekwatny do okoliczności, miejsca, wieku i pozycji. (teoria)	MONIKA LISSER	23-06-2026	13:30	14:15	00:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 38 Dzień 2. Social media w kontekście budowania wizerunku. (praktyka)	MONIKA LISSER	23-06-2026	14:15	15:00	00:45
16 z 38 Dzień 2. Wybór kanałów komunikacji (Facebook/Instagram/LinkedIn/Youtube a może inne?). (teoria)	MONIKA LISSER	23-06-2026	15:00	15:45	00:45
17 z 38 Dzień 1. Weryfikacja postępów w uczeniu się (teoria)	MONIKA LISSER	23-06-2026	15:45	16:00	00:15
18 z 38 Dzień 3. Praca z Canvą, projektowanie od podstaw. (praktyka)	MONIKA LISSER	24-06-2026	10:00	10:45	00:45
19 z 38 Dzień 3. Praktyczne przykłady tworzenia grafik promocyjnych dla platform społecznościowych. (teoria)	MONIKA LISSER	24-06-2026	10:45	11:30	00:45
20 z 38 Dzień 3. Przygotowanie spójnych grafik, opisów, umieszczanie logotypu firmowego na materiałach graficznych. (praktyka)	MONIKA LISSER	24-06-2026	11:30	13:00	01:30
21 z 38 Dzień 3. Przerwa	MONIKA LISSER	24-06-2026	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 38 Dzień 3. Publikacja grafik z programu Canva na platformach społecznościowych. (praktyka)	MONIKA LISSER	24-06-2026	13:30	13:45	00:15
23 z 38 Dzień 3. Tworzenie prezentacji. (praktyka)	MONIKA LISSER	24-06-2026	13:45	14:30	00:45
24 z 38 Dzień 3. Wykorzystanie sztucznej inteligencji (AI) do tworzenia treści i grafik. (praktyka)	MONIKA LISSER	24-06-2026	14:30	15:00	00:30
25 z 38 Dzień 3. Tworzenie precyzyjnych zapytań (prompt'ów) do uzyskania dokładnych odpowiedzi. (praktyka)	MONIKA LISSER	24-06-2026	15:00	15:45	00:45
26 z 38 Dzień 2. Weryfikacja postępów w uczeniu się (teoria)	MONIKA LISSER	24-06-2026	15:45	16:00	00:15
27 z 38 Dzień 4. Jak (nie)budować swojej marki w sieci (social media). (teoria)	MONIKA LISSER	25-06-2026	10:00	10:30	00:30
28 z 38 Dzień 4. Burza mózgów – pomysły na innowacyjne pokazanie produktu, ofert, usługi (teoria)	MONIKA LISSER	25-06-2026	10:30	11:00	00:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
29 z 38 Dzień 4. Skąd czerpać inspiracje – przydatne strony, książki i blogi. (teoria)	MONIKA LISSER	25-06-2026	11:00	11:45	00:45
30 z 38 Dzień 4. Tworzenie tekstów i ofert sprzedażowych. (praktyka)	MONIKA LISSER	25-06-2026	11:45	12:15	00:30
31 z 38 Dzień 4. Projektowanie prezentacji multimedialnych. (praktyka)	MONIKA LISSER	25-06-2026	12:15	13:00	00:45
32 z 38 Dzień 4. Przerwa	MONIKA LISSER	25-06-2026	13:00	13:30	00:30
33 z 38 Dzień 4. Generowanie realistycznych grafik. (praktyka)	MONIKA LISSER	25-06-2026	13:30	14:00	00:30
34 z 38 Dzień 4. Sposoby przyciągania nowych odbiorców. (teoria)	MONIKA LISSER	25-06-2026	14:00	14:30	00:30
35 z 38 Dzień 4. Tworzenie strategii marketingowej. (praktyka)	MONIKA LISSER	25-06-2026	14:30	15:45	01:15
36 z 38 Dzień 3. Weryfikacja postępów w uczeniu się (teoria)	MONIKA LISSER	25-06-2026	15:45	16:00	00:15
37 z 38 Dzień 4. Podsumowanie szkolenia, sesja Q&A. (teoria)	MONIKA LISSER	25-06-2026	15:45	16:00	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
38 z 38 Dzień 4. Walidacja efektów uczenia się.	-	25-06-2026	16:00	16:45	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 650,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 650,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	171,21 PLN
Koszt osobogodziny netto	171,21 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

MONIKA LISSER

Właścicielka marki UNICO. Przedsiębiorczyni, od ponad 20 lat w obszarze biznesowym. Zarządzała Agencją Interaktywną AdBridge wyróżnioną w konkursie „Innowacyjni dla Wielkopolski".
Pomaga wielu firmom w procesie ich rozwoju, we wdrażaniu procedur marketingowych i sprzedażowych, również w obszarze mediów społecznościowych.
Do tej pory jako szkoleniowiec przeprowadziła kilkadziesiąt szkoleń związanych z budowaniem marki w sieci za pośrednictwem social mediów, szkoleń sprzedażowych związanych z promocją firm, w tym poprzez tworzenie koncepcji marketingowej dla danej marki oraz poprzez tworzenie spójnego wizerunku.
Wykładowca akademicki na kierunku „Kreowanie marki osobistej". Jako trener zrealizowała ponad 2500 godzin szkoleniowych, w tym ponad 1500 godzin dofinansowanych w ramach Bazy Usług Rozwojowych i KFS: związanych z budowaniem marki w sieci za pośrednictwem social mediów, szkoleń sprzedażowych związanych z promocją firm, w tym poprzez tworzenie koncepcji marketingowej i sprzedażowej.
Swoją wiedzę i doświadczenie wykorzystuje realizując autorskie projekty szkoleniowe z komunikacji interpersonalnej, budowania i efektywności marki osobistej, wystąpień publicznych, prowadzenia mediów społecznościowych czy obsługi biura. Wspiera działania rozwojowe dla pracowników oraz osób bez zatrudnienia.

Aktywnie wspiera trenerów współpracujących z firmą UNICO, udzielając im wsparcia merytorycznego i technicznego, co przyczynia się także do ich sukcesów zawodowych i rozwoju.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują komplet materiałów szkoleniowych w formie drukowanej i/lub elektronicznej, zawierających omówienie realizowanych modułów, najważniejsze zagadnienia merytoryczne oraz treści pomocnicze wspierające proces uczenia się i praktyczne wykorzystanie wiedzy po zakończeniu szkolenia. Na wniosek uczestnika materiały dydaktyczne mogą zostać dostosowane do indywidualnych potrzeb osób ze szczególnymi potrzebami, w zakresie możliwym do realizacji przez Dostawcę Usługi.

Informacje dodatkowe

Unico Sp. z o.o. zapewnia salę szkoleniową z odrębnym stanowiskiem dla każdego Uczestnika. Sale spełniają wymogi sanitarno-epidemiologiczne oraz zasady BHP. Każde szkolenie realizowane przez Unico jest ubezpieczone.

Unico Sp. z o.o. dokłada starań, aby zapewnić dostępność usługi osobom ze szczególnymi potrzebami. W przypadku potrzeby zapewnienia dodatkowych udogodnień lub dostosowań prosimy o kontakt przed zapisem na usługę, w celu ustalenia możliwego zakresu wsparcia.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, jeśli dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. Przy niższym poziomie dofinansowania do ceny netto doliczany jest VAT 23%.

Zwolnienie stosowane jest na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r.

Adres

ul. Elżbiety Drużbackiej 1A/1
60-745 Poznań
woj. wielkopolskie

Sala szkoleniowa w siedzibie firmy Unico Sp. z o.o..

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt

RAFAŁ LISSER

E-mail kontakt@unico.org.pl
Telefon (+48) 724 787 771