



## Budowanie i rozwój przedsiębiorstwa – zasady współpracy, komunikacji i marketingu wizualnego

Numer usługi 2026/04/01/121571/3456309

4 900,00 PLN brutto  
 4 900,00 PLN netto  
 175,00 PLN brutto/h  
 175,00 PLN netto/h  
 284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Pracownia Rozwoju  
 Osobistego "Dla  
 Ciebie" Aleksandra  
 Martynów

★★★★★ 5,0 / 5

115 ocen

📍 Leszno

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 28:00 h

📅 18.05.2026 do 25.05.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Identyfikatory projektów</b>	Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie skierowane jest do osób aktywnych zawodowo, które planują rozwój kompetencji przedsiębiorczych oraz przygotowują się do większej samodzielności zawodowej. W szczególności do osób zatrudnionych na etacie, rozważających zmianę ścieżki kariery lub rozpoczęcie własnej działalności, a także do osób chcących rozwijać umiejętności z zakresu komunikacji, współpracy, funkcjonowania w środowisku biznesowym oraz nowoczesnych kompetencji marketingowych, w tym tworzenia materiałów wideo i graficznych wspierających działalność przedsiębiorstwa.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	2
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	17-05-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	28
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji przedsiębiorczych uczestników w zakresie budowania i rozwoju przedsiębiorstwa, zasad efektywnej współpracy i komunikacji oraz nowoczesnych kompetencji marketingowych. Uczestnicy zdobędą wiedzę i praktyczne umiejętności niezbędne do świadomego planowania działań zawodowych, budowania relacji biznesowych oraz tworzenia materiałów wspierających rozwój firmy.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Po zakończeniu usługi uczestnik posługuje się wiedzą dotyczącą budowania i rozwijania zespołu oraz zna zasady efektywnej współpracy i komunikacji</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>- definiuje pojęcie zespołu oraz cechy bazowe skutecznego zespołu,</li><li>- zna znaczenie zespołu i rozróżnia cykle jego życia w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa</li><li>- omawia koncepcję ról zespołowych oraz rozróżnia poszczególne role,</li><li>- charakteryzuje i rozróżnia efekt synergii w zespole,</li><li>- definiuje istotę komunikacji interpersonalnej w zespole pracowniczym,</li><li>- omawia i rozróżnia warunki prowadzenia skutecznej komunikacji,</li><li>- zna cechy skutecznego zespołu</li></ul>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>
<p>Uczestnik rozumie podstawowe zasady funkcjonowania przedsiębiorstwa oraz zna różne formy współpracy wykorzystywane w działalności gospodarczej.</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>- charakteryzuje warunki wzmacniania motywacji i zaangażowania w pracy zespołowej,</li><li>- omawia istotę konfliktu i charakteryzuje sposoby rozwiązywania konfliktów,</li><li>- omawia i uzasadnia wpływ emocji na rozwiązywanie sytuacji konfliktowych.</li> <li>- stosuje metody wyznaczania wspólnego celu w pracy zespołowej</li><li>- stosuje efektywną komunikację w zespole</li><li>- tworzy zasady wzajemnego zaangażowania członków zespołu oraz budowania systemu wzajemnej motywacji,</li><li>- stosuje sposoby zarządzania emocjami oraz skutecznego reagowania w sytuacjach trudnych, czy konfliktowych w pracy zespołowej</li></ul>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Po zakończeniu usługi uczestnik: - charakteryzuje znaczenie komunikacji i relacji z innymi	potrafi identyfikować zachowania innych ludzi oraz reprezentowane przez nich style komunikowania się podczas wykonywania obowiązków zawodowych, - podejmuje decyzje związane z relacjami z innymi ludźmi w ramach wykonywania swojej pracy zawodowej - diagnozuje własną rolę zespołową,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
potrafi tworzyć podstawowe materiały wizualne wspierające działalność przedsiębiorstwa, w tym grafiki i krótkie filmy wideo.  Uczestnik rozumie rolę nowoczesnych narzędzi marketingowych w komunikacji biznesowej i potrafi je wykorzystywać do promocji własnych działań lub produktów.	uczestnik potrafi samodzielnie przygotować grafikę lub krótki materiał wideo wspierający działalność przedsiębiorstwa.  uczestnik potrafi dobrać odpowiednie kanały i formy komunikacji wizualnej oraz marketingowej, aby skutecznie wspierać promocję swojej działalności lub produktów.	Prezentacja  Prezentacja

## 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

### MODUŁ I: Realizacja nagrań – warsztat operatorski i praca z kamerą

1. Techniczne aspekty rejestracji obrazu smartfonem
2. Ustawienia kamery w telefonie (rozdzielczość, klatkaż, ekspozycja) - część teoretyczna.

3. Stabilizacja obrazu: praca z ręki vs statyw/gimbal - część praktyczna
4. Oświetlenie w produkcji wideo
5. Rodzaje światła: naturalne vs sztuczne - część teoretyczna
6. Rodzaje lamp: Ring, Softbox, panel LED – kiedy i jak ich używać?- część teoretyczna
7. Warsztat praktyczny: ustawianie planu zdjęciowego - część praktyczna

## **MODUŁ II: Podstawy funkcjonowania przedsiębiorstwa oraz budowanie zespołu i form współpracy**

1. 1. Przedsiębiorstwo jako forma aktywności zawodowej – wprowadzenie do tematu.
2. Od pomysłu do działania – podstawowe elementy tworzenia i rozwoju przedsiębiorstwa.
3. Zespół w przedsiębiorstwie – czym jest i jaką pełni rolę w realizacji celów biznesowych.
4. Różne formy współpracy w działalności gospodarczej (m.in. umowa o pracę, umowy cywilnoprawne, współpraca B2B) – podstawowe różnice i zastosowanie.
5. Etapy tworzenia i rozwoju zespołu (cykl życia zespołu).
  - Cechy skutecznego zespołu.
  - Wizja, misja i wartości jako fundament efektywnej współpracy.

## **MODUŁ III: Budowanie zespołu – role i współpraca w praktyce**

1. 1. Role w zespole – teoria a rzeczywistość funkcjonowania przedsiębiorstwa.
  - Określenie własnej roli w zespole – ćwiczenia.
1. Współpraca w zespole i z partnerami biznesowymi – podstawowe metody współdziałania.
2. Wyzwania pracy zespołowej w różnych formach współpracy.
  - Sposoby podnoszenia jakości pracy zespołu i relacji zawodowych

## **MODUŁ IV: Strategia wideo marketingu i projektowanie komunikacji**

1. 1. Analiza grupy docelowej i niszy
2. Tworzenie profilu idealnego klienta (Avatar) – do kogo mówimy? - część praktyczna
3. Język korzyści: jak przełożyć cechy produktu/usługi na potrzeby klienta - część praktyczna
4. Analiza konkurencji i wyróżnienie się w niszy - część praktyczna
5. Content Plan i scenariusze
6. Rodzaje treści: edukacyjne, rozrywkowe, sprzedażowe - część teoretyczna
7. Warsztat: Pisanie scenariuszy i nagłówków (hooków), które zatrzymują uwagę - część praktyczna

## **MODUŁ V: Kreacja graficzna – Canva**

1. 1. Grafika wspierająca wideo – Canva
2. Projektowanie szablonów do budowania marki osobistej - część praktyczna
3. Projektowanie okładek do filmów- zwiększających klikalność - część praktyczna
4. Tworzenie plansz tekstowych i grafik nakładanych na wideo - część teoretyczna
5. Spójność wizualna marki w materiałach wideo - część teoretyczna

## **MODUŁ VI: Komunikacja interpersonalna w zarządzaniu zespołem i przedsiębiorstwem**

1. 1. Komunikacja interpersonalna – znaczenie w pracy zespołowej i biznesie.
  - Kanały komunikacji i ich wpływ na odbiór informacji.
  - Rodzaje komunikacji w zespołach i we współpracy biznesowej.
1. Elementy analizy transakcyjnej wg Erica Berna w komunikacji zawodowej.
2. Aktywne słuchanie – ćwiczenia.
3. Wyzwania komunikacyjne w mikro i makro otoczeniu przedsiębiorstwa.
4. Diagnoza własnego stylu komunikacji.
  - „Długie ogony” w komunikacji – konsekwencje i sposoby ograniczania błędów.

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 8

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Moduł 1	Marta Dutkiewicz	18-05-2026	09:00	15:00	06:00
2 z 8 Moduł 2	ALEKSANDRA MARTYNÓW	19-05-2026	13:00	16:00	03:00
3 z 8 Moduł 3	ALEKSANDRA MARTYNÓW	20-05-2026	14:00	17:30	03:30
4 z 8 Moduł 4	Marta Dutkiewicz	21-05-2026	12:00	15:30	03:30
5 z 8 Moduł 5	Marta Dutkiewicz	22-05-2026	09:00	11:30	02:30
6 z 8 walidacja	-	22-05-2026	11:30	12:00	00:30
7 z 8 Moduł 6	ALEKSANDRA MARTYNÓW	25-05-2026	14:00	15:30	01:30
8 z 8 walidacja	-	25-05-2026	15:30	16:00	00:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	4 900,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	4 900,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	175,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	175,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

### ALEKSANDRA MARTYNÓW

Trener komunikacji opartej na empatii, trener FRIS®. Certyfikowany trener biznesu Brian Tracy International. Trener mentalny. Mentor. Zarządzanie zespołem. Wdrażanie zmian. Praktyk

posiadający ponad 25 letnie doświadczenie w sprzedaży i zarządzaniu produkcją. Pracując w sprzedaży dla międzynarodowej korporacji przeszła większość możliwych kierowniczych szczebli w strukturze. Nagradzana za efekty swoich działań. W sferze produkcyjnej odpowiedzialna za zlecenie oraz koordynowanie produkcji w branży odzieżowej oraz drobnego agd w Chinach i Indiach. Niezmiernie sfokusowana na rozwijaniu kompetencji swoich zespołów. Specjalizująca się w podnoszeniu efektywności oraz optymalizacji procesów i komunikacji. Autorka licznych warsztatów – m.in. „Kobieta przedsiębiorcza”, „Budżetowe wtorki”, „Na rozdrożu”. Prelegentka konferencji Polko! Bądź zdrowsza – PGE Narodowy dla publiczności liczącej 600 osób. Z tematyki mentalności finansowej i przedsiębiorczości przeszkoliła ponad 5 tys osób. Autorka kilku programów mentorskich - np. „Trampolina do sukcesu finansowego”, Akademia finansów małego przedsiębiorstwa; Charyzmatyczna i pełna energii. Wyznaje zasadę mówiącą, że kto chce – szuka sposobu. A kto nie chce – szuka powodu. Współpracuje z Wydział Rewitalizacji i Promocji Miasta Leszna, MOPR w Lesznie, Centrum Biznesowych Inspiracji Lublin, Adwokacka Kancelaria Prawa Gospodarczego Tomasz Kirstajn Leszno, SHERATON.



2 z 2

## Marta Dutkiewicz

Doświadczona trenerka i praktyk w obszarze Video Marketingu oraz Social Media. Specjalizuje się w nauce tworzenia profesjonalnych treści promocyjnych przy użyciu narzędzi mobilnych oraz ekosystemu Meta. W pracy szkoleniowej łączy kompetencje techniczne (konfiguracja kampanii Meta Ads, montaż wideo) z kreatywnymi (Canva, storytelling).

Jej zajęcia mają charakter warsztatowy i wyróżniają się wysoką dynamiką. Uczestnicy przechodzą pod jej okiem pełen proces: od strategii, przez realizację materiału smartfonem (kadrowanie, oświetlenie), aż po postprodukcję. Dzięki wysokim kompetencjom interpersonalnym skutecznie pomaga uczestnikom przełamywać bariery związane z pracą przed kamerą.

Kluczowe kompetencje:

Mobile Video Production: Profesjonalne nagrywanie smartfonem – dobór sprzętu, praca ze światłem, kompozycja i stabilizacja kadru.

Montaż i Postprodukcja: Zaawansowana edycja w aplikacjach mobilnych – przejścia, udźwiękowanie, napisy i efekty.

Projektowanie (Canva): Tworzenie spójnych identyfikacji wizualnych, grafik oraz wideo do Social Media.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

1. Warunkiem ukończenia szkolenia jest frekwencja na poziomie min.80%.
2. Przewidziano następujące metody aktywizacyjne uczestnika w trakcie szkolenia:

Ćwiczenia praktyczne „krok po kroku”

Indywidualną pracę warsztatową z trenerem

Instruktaże i demonstracje na żywo

Stały feedback trenerski

Zadania wdrożeniowe

Metody aktywizacyjne obejmują pracę na realnych materiałach uczestnika (marka, produkt, usługa) umożliwiające natychmiastowe zastosowanie zdobytej wiedzy w praktyce

## Warunki uczestnictwa

1. Szkolenie ma charakter warsztatowy.
2. Uczestnicy proszeni są o posiadanie zeszytu lub tabletu do notowania oraz długopisu. Nie jest wymagane wcześniejsze doświadczenie w prowadzeniu działalności gospodarczej.
3. Uczestnicy powinni posiadać własne urządzenie mobilne (telefon) lub laptop umożliwiające udział w części szkolenia dotyczącej nowoczesnych kompetencji marketingowych, w szczególności tworzenia podstawowych materiałów wizualnych i wideo.

## Informacje dodatkowe

1. Obecność na szkoleniu weryfikowana będzie na podstawie listy obecności. Warunkiem niezbędnym do zaliczenia udziału w szkoleniu jest udział w przynajmniej 80% zajęć zawartych w harmonogramie
2. Jednostką w jakiej są liczone godziny usługi są godziny dydaktyczne tj.45 min - całość szkolenia to 28 godzin dydaktycznych

## Adres

ul. Maksymiliana Gierymskiego 11  
64-100 Leszno  
woj. wielkopolskie

Szkolenie realizowane będzie w przestrzeni zapewniającej odpowiednie warunki do prowadzenia zajęć szkoleniowych, dostosowanej do pracy warsztatowej. Miejsce realizacji szkolenia spełnia wymagania umożliwiające komfortowy i efektywny udział uczestników.

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

## Kontakt



**ALEKSANDRA MARTYNÓW**

**E-mail** [martynowsandra@gmail.com](mailto:martynowsandra@gmail.com)

**Telefon** (+48) 502 588 728