



SOVERANO SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,7 / 5

94 oceny

Image i komunikacja w biznesie – szkolenie z zakresu wizerunku i obsługi klienta premium – szkolenie.

Numer usługi 2026/04/21/217200/3503532

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 16:00 h
- 📅 30.05.2026 do 31.05.2026

1 600,00 PLN brutto
1 600,00 PLN netto
100,00 PLN brutto/h
100,00 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

| | |
|--|--|
| Kategoria | Biznes / Sprzedaż |
| Grupa docelowa usługi | Szkolenie skierowane jest do osób pracujących, które dążą do podniesienia swoich kompetencji w zakresie relacji z wymagającymi kontrahentami, osób poszukujących rozwoju w sektorze dóbr luksusowych oraz specjalistów i specjalistek zmieniających branżę na segment usług o wysokiej wartości dodanej. |
| Minimalna liczba uczestników | 5 |
| Maksymalna liczba uczestników | 15 |
| Data zakończenia rekrutacji | 29-05-2026 |
| Forma prowadzenia usługi | zdalna w czasie rzeczywistym |
| Liczba godzin usługi | 16 |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0 |

Cel

Cel edukacyjny

Usługa prowadzi osobę uczestniczącą do samodzielnego zarządzania wizerunkiem, profesjonalną komunikacją oraz stylem w kontekście współpracy z wymagającą grupą odbiorców, przy wykorzystaniu zasad etykiety ubioru, psychologii barw oraz standardów obsługi klienta o wysokich oczekiwaniach w celu budowania autorytetu i zaufania.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|--|---|
| Projektuje strategię wizerunkową spójną z wymogami rynku dóbr i usług luksusowych. | Osoba uczestnicząca poprawnie wymienia różnice między standardową obsługą a standardem najwyższej jakości. | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| | Osoba uczestnicząca dobiera odpowiedni kod ubioru do konkretnej sytuacji biznesowej i branży. | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Formułuje komunikaty dopasowane do profilu psychologicznego i poziomu decyzyjnego odbiorcy. | Osoba uczestnicząca identyfikuje cztery typy temperamentów i dopasowuje do nich sposób argumentacji. | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| | Osoba uczestnicząca wskazuje właściwe kanały i formy komunikacji dla kadry zarządzającej najwyższego szczebla. | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Analizuje błędy wizerunkowe wpływające na obniżenie postrzeganej wartości świadczonych usług. | Osoba uczestnicząca rozpoznaje bariery komunikacyjne w relacji z klientem wymagającym. | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| | Osoba uczestnicząca wskazuje elementy mowy ciała budujące postawę ekspercką. | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |

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

WARUNKI ORGANIZACYJNE:

- **Czas trwania usługi:** 16 godzin zegarowych (60 min)
- **Przerwy:** wliczone w czas usługi rozwojowej i odbywają się zgodnie z harmonogramem.
- **Klauzula Dostępności:** W oparciu o zasadę racjonalnych usprawnień i dostępności (wynikającą z Ustawy o dostępności) oraz standardy równego traktowania, organizator zapewnia wsparcie dla osób ze szczególnymi potrzebami. W celu skorzystania z racjonalnych usprawnień, uczestnik proszony jest o wcześniejsze zgłoszenie swoich potrzeb organizatorowi szkolenia.
- **Platforma:** Google Meet. **Wymagania:** Komputer, stabilne łącze internetowe, mikrofon oraz **obowiązkowo włączona kamera** (niezbędna do walidacji tożsamości i aktywności).
- **Dostęp:** Link znajduje się w sekcji karty kodu dostępowe.
- **Walidacja:** Walidacja przeprowadzana jest w formie testu teoretycznego generowanego wynikiem automatycznym. W celu zapewnienia obiektywności oceny, proces walidacji jest prowadzony zgodnie z zasadą rozdzielności procesów kształcenia i walidacji.
 - **Typy zajęć:** [T] Teoretyczne: Wykłady, prezentacje, analiza koncepcji. [P] Praktyczne: Ćwiczenia, zadania, praca z narzędziami pod okiem trenera. [M] Mieszane: Łączą wprowadzenie teoretyczne z zadaniami praktycznymi.

Program szkolenia stanowi kompleksowe kompendium wiedzy z zakresu budowania autorytetu poprzez wizerunek oraz zaawansowanych technik obsługi klienta w segmencie usług luksusowych. Program został skonstruowany w taki sposób, aby połączyć teoretyczne podstawy psychologii koloru i struktur korporacyjnych z praktycznymi warsztatami autoprezentacji, co pozwala na natychmiastowe wdrożenie wysokich standardów komunikacyjnych w codziennej pracy zawodowej.

HARMONOGRAM SZCZEGÓŁOWY:

DZIEŃ 1

- 09:00 – 10:30 | Psychologia koloru w biznesie: znaczenie barw i profesjonalizm [T]
- **10:30 – 10:45 | PRZERWA**
- 10:45 – 12:30 | Stylizacja i etykieta ubioru w segmencie premium [M]
- **12:30 – 13:00 | PRZERWA**
- 13:00 – 15:00 | Wizerunek jako element procesu sprzedaży i pierwsze wrażenie [M]
- **15:00 – 15:15 | PRZERWA**
- 15:15 – 17:00 | Obsługa klienta premium: fundamenty, psychologia i detale [P]

DZIEŃ 2

- 09:00 – 10:30 | Struktury korporacyjne i procesy decyzyjne na szczeblu strategicznym [T]
- **10:30 – 10:45 | PRZERWA**
- 10:45 – 12:30 | Rynek usług wysokiej wartości: pozycjonowanie i komunikacja ceny [M]
- **12:30 – 13:00 | PRZERWA**
- 13:00 – 14:45 | Analiza temperamentów: dopasowanie komunikacji do typów osobowości [M]
- **14:45 – 15:00 | PRZERWA**
- 15:00 – 16:45 | Autoprezentacja i warsztat symulacyjny: negocjacje z klientem wymagającym [P]
- 16:45 – 17:00 | Walidacja efektów uczenia się

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 15 Psychologia koloru w biznesie: znaczenie barw i profesjonalizm | Mariusz Briański | 30-05-2026 | 09:00 | 10:30 | 01:30 |
| 2 z 15 Przerwa | Mariusz Briański | 30-05-2026 | 10:30 | 10:45 | 00:15 |
| 3 z 15 Stylizacja i etykieta ubioru w segmencie premium | Mariusz Briański | 30-05-2026 | 10:45 | 12:30 | 01:45 |
| 4 z 15 Przerwa | Mariusz Briański | 30-05-2026 | 12:30 | 13:00 | 00:30 |
| 5 z 15 Wizerunek jako element procesu sprzedaży i pierwsze wrażenie | Mariusz Briański | 30-05-2026 | 13:00 | 15:00 | 02:00 |
| 6 z 15 Przerwa | Mariusz Briański | 30-05-2026 | 15:00 | 15:15 | 00:15 |
| 7 z 15 Obsługa klienta premium: fundamenty, psychologia i detale | Mariusz Briański | 30-05-2026 | 15:15 | 17:00 | 01:45 |
| 8 z 15 Struktury korporacyjne i procesy decyzyjne na szczeblu strategicznym | Mariusz Briański | 31-05-2026 | 09:00 | 10:30 | 01:30 |
| 9 z 15 Przerwa | Mariusz Briański | 31-05-2026 | 10:30 | 10:45 | 00:15 |
| 10 z 15 Rynek usług wysokiej wartości: pozycjonowanie i komunikacja ceny | Mariusz Briański | 31-05-2026 | 10:45 | 12:30 | 01:45 |
| 11 z 15 Przerwa | Mariusz Briański | 31-05-2026 | 12:30 | 13:00 | 00:30 |

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 12 z 15 Analiza temperamentów: dopasowanie komunikacji do typów osobowości | Mariusz Briański | 31-05-2026 | 13:00 | 14:45 | 01:45 |
| 13 z 15 Przerwa | Mariusz Briański | 31-05-2026 | 14:45 | 15:00 | 00:15 |
| 14 z 15 Autoprezentacja i warsztaty symulacyjny: negocjacje z klientem wymagającym | Mariusz Briański | 31-05-2026 | 15:00 | 16:45 | 01:45 |
| 15 z 15 Walidacja | - | 31-05-2026 | 16:45 | 17:00 | 00:15 |

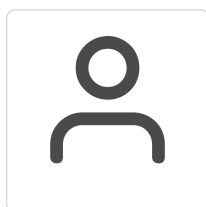
Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 600,00 PLN |
| Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT | |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 1 600,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 100,00 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 100,00 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mariusz Briański

Mariusz Briański – doradca wizerunkowy, krytyk mody i trener kompetencji wizerunkowych, specjalizujący się w pracy z klientem biznesowym oraz budowaniu spójnego wizerunku i komunikacji wizualnej. Mariusz Briański jest ekspertem w zakresie wizerunku osobistego i zawodowego, łącząc wiedzę z doradztwa wizerunkowego, krytyki mody oraz szkoleń z kompetencji

wizerunkowych. Posiada wieloletnie doświadczenie w pracy z klientami indywidualnymi oraz firmami, pomagając w budowaniu spójnego i profesjonalnego wizerunku.

Jako trener prowadzi warsztaty i sesje szkoleniowe, w których kładzie nacisk na praktyczne umiejętności z zakresu stylizacji, dress code'u, autoprezentacji i komunikacji niewerbalnej. Jego działania łączą kreatywność z ekspercką wiedzą branżową, wspierając rozwój zawodowy i osobisty uczestników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Osoba uczestnicząca otrzymuje autorski skrypt w formacie cyfrowym (Dokument Przenośny - PDF), zawierający zestawienie zasad etykiety biznesowej, arkusze do analizy typów osobowości klienta oraz listę kontrolną standardów obsługi premium.

Warunki uczestnictwa

Aby wziąć udział w szkoleniu, osoba uczestnicząca powinna być zainteresowana tematem, otwarta na naukę, gotowa do pracy w grupie, posiadać podstawowe umiejętności komunikacyjne oraz mieć dostęp do narzędzi niezbędnych do udziału w szkoleniu. Warunkiem udziału w usłudze jest dokonanie zapisu co najmniej jeden dzień (do godziny 14:00) przed jej rozpoczęciem i uzyskanie akceptacji. Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej osiemdziesięciu procentach zajęć oraz uzyskanie pozytywnej oceny z walidacji.

Informacje dodatkowe

Szkolenie stanowi kompleksowe wsparcie w procesie cyfryzacji kompetencji zarządczych.

Osoba uczestnicząca zobowiązana jest do okazania dokumentu potwierdzającego tożsamość ze zdjęciem przed zespołem monitorującym.

Walidacja prowadzona jest w formie testu wiedzy pod nadzorem z wynikiem generowanym automatycznie.

Warunki techniczne

Dla optymalnego udziału w usłudze zdalnej w czasie rzeczywistym, każdy uczestnik powinien dysponować: Stabilnym łączem internetowym o minimalnej przepustowości łącza do pobierania: 10 Mb/s i wysyłania: 5 Mb/s (dla połączeń indywidualnych, w przypadku grupowych zalecane wyższe parametry). Komputerym stacjonarnym lub laptopem z zainstalowanym i aktualnym systemem operacyjnym (Windows 10/11 lub macOS 10.15 i nowsze) oraz przeglądarką internetową (zalecana najnowsza wersja Google Chrome dla pełnej funkcjonalności Meet, akceptowane są również Edge, Firefox lub Safari). Sprawnym mikrofonem i głośnikami/słuchawkami (zalecane słuchawki z mikrofonem dla lepszej jakości dźwięku i eliminacji echa). Sprawną kamerą internetową (wbudowaną lub zewnętrzną) umożliwiającą transmisję obrazu. Brak konieczności instalacji dodatkowej aplikacji – Google Meet działa w pełni poprzez przeglądarkę internetową. Wymagane jest jedynie posiadanie konta Google (Gmail) dołączonego do przeglądarki lub podanie e-maila, na który zostanie wysłane zaproszenie. Platforma Realizacji Usługi Wszystkie sesje usługi będą realizowane zdalnie, w czasie rzeczywistym, za pośrednictwem platformy Google Meet. Uczestnicy otrzymają unikalny link do dołączenia do dedykowanego spotkania Google Meet przed rozpoczęciem usługi. Link zostanie wysłany drogą elektroniczną (e-mail) lub poprzez udostępniony wcześniej kalendarz (np. GoogleCalendar). Prosimy o punktualne dołączanie do sesji, klikając w otrzymany link.

Kontakt



MATEUSZ ŚWIĄDER



E-mail swiadermateusz@gmail.com

Telefon (+48) 733 058 666