



AVENHANSEN Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

1 409 ocen

## Szkolenie: Personal branding - budowanie marki osobistej

Numer usługi 2026/05/04/5061/3533557

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 07:00 h

📅 20.07.2026 do 20.07.2026

980,00 PLN brutto

980,00 PLN netto

140,00 PLN brutto/h

140,00 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

**Kategoria**

Biznes / Marketing

**Grupa docelowa usługi**

**Szkolenie polecamy dla:**

- właściciele startupów
- osoby rozwijające karierę zawodową
- osoby zakładające własną firmę
- przedsiębiorcy
- osoby prowadzące jednoosobową działalność
- osoby zakładające własne blogi
- specjaliści z różnych dziedzin

**Minimalna liczba uczestników**

5

**Maksymalna liczba uczestników**

10

**Data zakończenia rekrutacji**

16-07-2026

**Forma prowadzenia usługi**

stacjonarna

**Liczba godzin usługi**

7

**Podstawa uzyskania wpisu do BUR**

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

## Cel

### Cel edukacyjny

Przygotowanie do zbudowania marki osobistej. Poznanie narzędzi buyer persony, która bardzo dokładnie wskaże w jaki sposób możesz nawiązać relacje z klientem na długie lata.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przeprowadzenie analizy rynku i własnej marki	charakteryzuje czym jest analiza SWOT	Test teoretyczny
	charakteryzuje czym jest macierz BCG	Test teoretyczny
Tworzy prawidłowy podział klientów na grupy odbiorców	Opisuje na czym polega segmentacja rynku	Test teoretyczny
Tworzy plan rozwoju marki osobistej	Wymienia narzędzia komunikacji marki osobistej	Test teoretyczny
	Wymienia etapy tworzenia planu rozwoju marki osobistej	Test teoretyczny

## 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

### Korzyści dla uczestników:

Uczestnik "wynosi" ze szkolenia

- 1–2 zdaniowy statement marki + wyróżnik („dlaczego Ty?”)

- 3 filary komunikacji + lista tematów (min. 20)
- gotowy elevator pitch (30–45 sekund) + wersja pisemna „bio”
- szkic opisu usług/kompetencji (oferta w 5 punktach)
- plan publikacji na 30 dni + proste KPI (co mierzyć)
- checklista networkingu i budowania relacji (bez spamu)

## **PROGRAM SZKOLENIA:**

### **MODUŁ I. DIAGNOZA I KIERUNEK**

- czym jest marka osobista w praktyce (reputacja, skojarzenia, obietnica, dowody)
- „cel marki” a nie „być rozpoznawalnym”: praca na konkretnych celach (np. awans, klienci, zmiana branży, eksperckość)

Ćwiczenie: „cel + audyt” – gdzie jestem dziś i co ma się zmienić za 90 dni.

### **MODUŁ II. POZYCJONOWANIE: WYRÓŻNIK, NISZA I OBIETNICA**

- jak znaleźć wyróżnik bez wymyślania siebie od nowa: kompetencje + efekty + styl pracy
- matryca: dla kogo → jaki problem → jaka zmiana → dowód → dlaczego ja
- anty-wyróżniki: czego nie komunikować, żeby nie brzmieć jak wszyscy

Ćwiczenie: statement marki (1 zdanie) + 3 „dowody wiarygodności”.

### **MODUŁ III. STORY I NARRACJA: JAK OPOWIADAĆ O SOBIE BEZ „ŚCIEMY”**

- mikrohistoria: skąd jestem / co mnie ukształtowało / w czym pomagam / jak pracuję
- język korzyści vs język stanowisk (zamiast „jestem specjalistą...” → „pomagam w...”)
- marka a spójność: ton wypowiedzi, granice prywatności, „czego nie pokazuję”

Ćwiczenie: bio (3 wersje: krótka, średnia, „na scenę”) + elevator pitch.

### **MODUŁ IV. PROFIL I „PIERWSZE WRAŻENIE” ONLINE**

- skupiamy się na tym, co daje największy zwrot (zwykle LinkedIn, ale zasady przenoszą się też na inne kanały).
- nagłówek, „o mnie”, doświadczenie jako rezultaty (a nie lista obowiązków)
- portfolio dowodów: case’y, projekty, rekomendacje, publikacje, wystąpienia
- najczęstsze błędy, które obniżają wiarygodność

Ćwiczenie: przebudowa nagłówka + „About” (szkic) + lista 5 dowodów do uzupełnienia.

### **MODUŁ V. TREŚCI: CO PUBLIKOWAĆ, ŻEBY BUDOWAĆ ZAUFANIE**

- „drabina zaufania”: od rozpoznania → przez wiarygodność → do zapytania/oferty
- 3 filary treści (np. wiedza / doświadczenie / wartości & styl pracy)
- formaty, które łatwo dowieźć: krótkie posty, komentarze, mini-case, checklista, „lekcja z porażki”

Ćwiczenie: 3 filary + 20 tematów + 5 gotowych szkiców postów (hook + teza + przykład + CTA).

### **MODUŁ VI. RELACJE I NETWORKING: JAK DOCIERAĆ DO LUDZI (BEZ NACHALNOŚCI)**

- mapa relacji: kto może polecić / kto kupuje / kto jest „łącznikiem”
- rytuał tygodniowy 30 minut: komentarze, wiadomości, follow-up, wartościowe wprowadzenia
- etyczny outreach: kiedy pisać, co proponować, jak nie palić kontaktów

Ćwiczenie: plan 10 kontaktów + 2 wiadomości (ciepła i zimna) + scenariusz follow-up.

### **MODUŁ VII. PLAN WDROŻENIA 30 DNI + MIERZENIE EFEKTÓW**

- plan minimum (dla zabieganych): 2 działania tygodniowo
- KPI proste i sensowne: zapytania, rozmowy, rekomendacje, wejścia na profil, zaproszenia na spotkania/wystąpienia
- „kontrakt wdrożeniowy”: co robię od jutra

Ćwiczenie finałowe: plan 30 dni (kalendarz + cele + KPI) + 3 pierwsze kroki na jutro.

#### MODUŁ VIII.WALIDACJA - test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Proporcja zajęć praktycznych do teoretycznych to 80/20

Usługa jest prowadzona w trybie godzin dydaktycznych (45min). Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi.

Szczegółowe informacje dotyczące szkolenia znajdują się pod poniższym linkiem:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/szkolenia-otwarte/personal-branding-budowanie-marki-osobistej-2026-07-20-warszawa.html>

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 2

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 2</b> Personal branding - budowanie marki osobistej	Wiktoria Czarnecka	20-07-2026	10:00	16:45	06:45
<b>2 z 2</b> WALIDACJA - test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Wiktoria Czarnecka	20-07-2026	16:45	17:00	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	980,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	980,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	140,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	140,00 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Wiktorija Czarnecka

W swojej pracy łączy PR & Marketing z wiedzą pedagogiczną. Działa pod własną marką: Szybylety PR. Zajmuje się budowaniem tożsamości marki przez jej historię. Doradza i szkoli z storytellingu, marketingu historycznego, sportowego. Interesuje się kreatywnością w marketingu. Członek Stowarzyszenia Sport Biznes Polska. Pomysłodawca eventów: „Wakacje z PR” „Kobieta Liga Mistrzyń” i projektu „Wiślackie Pokolenia”. Pracowała w Biurze Prasowym Wisły Kraków, jako kierownik ds. PR w Widzewie Łódź. Posiada doświadczenie z pracy w agencji PR, w której zajmowała się markami z branży FMCG oraz produktów sanitarnych. Prowadziła komunikację w mediach społecznościowych marek terytorialnych: Urząd Marszałkowski Województwa Łódzkiego oraz Miasto Łódź. Autorka artykułów w książce „Marketing sportowy. Profesjonalne zarządzanie w sporcie”. Współpracuje z Nowym Marketingiem i Marketingiem w Praktyce. Wykonała edycję merytoryczną Handboka "Design Thinking Zmienia Łódzkie". Była prelegentem m.in. na: Element Small Talks #1 Product & Interior, Które do Marketingu czy Creative Vibes, II Forum sąsiedzkie w Centrum OPUS, Rozwój NGO - nowoczesne metody i narzędzia, Łódzkie Innovation Days. Jest wykładowcą akademickim w Wyższej Szkole Ekologii i Zarządzania w Warszawie. Należała do zespołu naukowego w Europejskim Regionalnym Centrum Ekohydrologii Polskiej Akademii Nauk w Łodzi przy międzynarodowym projekcie ATENAS JPI Water. Współpracuje z Uniwersytetem Pedagogicznym w Krakowie.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Autorskie materiały szkoleniowe - skrypt w wersji elektronicznej, ćwiczenia w wersji papierowej do wykorzystania na szkoleniu.
- Uczestnik otrzyma certyfikat ukończenia szkolenia przy frekwencji min. 80% (sposób potwierdzenia frekwencji - podpis na liście obecności)

### Warunki uczestnictwa

Prosimy o wypełnienie formularza zgłoszeniowego na stronie „Baza Usług Rozwojowych” .

Wypełnienie formularza zgłoszeniowego w BUR jest jednoznaczne z akceptacją regulaminu szkoleń otwartych AVENHANSEN, który jest dostępny pod linkiem:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/regulamin-szkolen-otwartych.html>

Bezkosztowa anulacja możliwa do 8 dni przed planowanym terminem szkolenia

## Informacje dodatkowe

### W ramach szkolenia otwartego gwarantujemy Państwu:

- Miłą i fachową obsługę
- Profesjonalizm trenera
- Ciekawe materiały szkoleniowe
- Dyplomy ukończenia szkolenia (przy frekwencji min 80%)
- Wsparcie poszkoleniowe Trenera (do miesiąca po zakończonym szkoleniu)

- Możliwość wpływu na zakres i przebieg szkolenia akceptowalny przez wszystkich jego uczestników

Oferujemy również możliwość wymiany spostrzeżeń i wniosków z innymi uczestnikami szkolenia: Zobacz forum: [www.forum-szkolenia.pl](http://www.forum-szkolenia.pl)

Szkolenie mające charakter usługi kształcenia zawodowego sfinansowane w przynajmniej w 70% ze środków publicznych zostanie zwolnione z podatku VAT (stawka VAT zwolniony) zgodnie z treścią rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień z dnia 20 grudnia 2013 r. (Dz.U. z 2013 r. poz. 1722) par. 3 ust. 1 pkt 14 tego rozporządzenia.

\* 1 godzina szkoleniowa = 45 minut

## Adres

ul. Wspólna 56  
00-686 Warszawa  
woj. mazowieckie

CS WSPÓLNA

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Katarzyna Szypowska**

**E-mail** [kszypowska@avenhansen.pl](mailto:kszypowska@avenhansen.pl)

**Telefon** (+48) 515 212 452