



Start w karierę: Autoprezentacja, skuteczna rekrutacja i odporność w świecie online. Szkolenie

Numer usługi 2026/05/04/189012/3537632

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

312,50 PLN brutto/h

312,50 PLN netto/h

154,44 PLN cena rynkowa ⓘ

VALORAPRO
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

1 ocena

📍 Zawiercie

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 11.08.2026 do 12.08.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">Absolwenci szkół średnichAbsolwenci szkół wyższychUczniowie ostatnich klas przygotowujący się do wejścia na rynek pracyOsoby bez doświadczenia zawodowego lub z pierwszym krótkim doświadczeniemMłodzi freelancerzy i stażyści
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	4
Data zakończenia rekrutacji	02-08-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
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

Po ukończeniu szkolenia uczestnik:

Potrafi przygotować profesjonalny profil zawodowy (CV, LinkedIn, autoprezentacja online).

Umie zaprezentować się w rozmowie rekrutacyjnej – zarówno stacjonarnej, jak i zdalnej.

Rozumie zasady skutecznej komunikacji interpersonalnej w środowisku pracy.

Zna techniki budowania pewności siebie i odporności emocjonalnej w procesie rekrutacji.

Potrafi świadomie wykorzystywać narzędzia cyfrowe wspierające rozwój zawodowy i wizerunek online.

Umie radzić sobie ze

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Wiedza Uczestnik zna:</p> <ul style="list-style-type: none">• Zasady tworzenia CV i listu motywacyjnego dopasowanego do oferty• Etapy rozmowy kwalifikacyjnej i najczęstsze pytania rekrutacyjne• Podstawowe techniki negocjacji wynagrodzenia i warunków pracy• Mechanizmy hejtu w sieci i sposoby reagowania• Techniki redukcji stresu i utrzymywania pewności siebie <p>Umiejętności Uczestnik potrafi:</p> <ul style="list-style-type: none">• Przedstawić się w sposób atrakcyjny i zapamiętywalny podczas rozmowy rekrutacyjnej• Przygotować CV i list motywacyjny wyróżniające się na tle innych• Negocjować stawkę, formę zatrudnienia i benefity• Zarządzać emocjami i stresem w trakcie procesu rekrutacyjnego• Odpowiadać na hejt i konstruktywnie wykorzystywać feedback <p>Kompetencje społeczne Uczestnik:</p> <ul style="list-style-type: none">• Potrafi świadomie kreować swój wizerunek offline i online• Wykazuje się asertywnością w rozmowie z pracodawcą• Buduje odporność na krytykę i presję społeczną• Stosuje zasady etykiety w pracy i internecie	<ul style="list-style-type: none">• Analiza i poprawa przygotowanego przez uczestnika CV• Symulacja rozmowy kwalifikacyjnej z nagraniem video i omówieniem• Ćwiczenia negocjacyjne w parach• Case study – reakcja na hejt w mediach społecznościowych	<p>Test teoretyczny</p> <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p>

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

Dzień 1 – Wejście na rynek pracy

Godzina	Moduł	Treść
9:00–11:00	Moduł 1 – Autoprezentacja	Jak mówić o sobie w sposób ciekawy i profesjonalny
11:00–13:00	Moduł 2 – CV i list motywacyjny	Jak stworzyć dokumenty, które wyróżniają się w rekrutacji
13:30–15:30	Moduł 3 – Dopasowanie do oferty	Jak analizować ogłoszenie o pracę i dopasować aplikację
15:30–17:30	Moduł 4 – Wizerunek w sieci	Budowanie marki osobistej w mediach społecznościowych
09:00–11:30	Moduł 5 – Rozmowa kwalifikacyjna	Najczęstsze pytania, odpowiedzi i mowa ciała
11:30–14:00	Moduł 6 – Stres w rekrutacji	Techniki radzenia sobie z treścią i stresem
14:30–17:00	Moduł 7 – Symulacje rozmów	Ćwiczenia z kamerą i mikrofonem

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 12

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Autoprezentacja	Zajęcia	Andrzej Dąbkowski	11-08-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 12 -	Przerwa	-	11-08-2026	10:30	11:00	00:30
3 z 12 CV i list motywacyjny	Zajęcia	Andrzej Dąbkowski	11-08-2026	11:00	13:00	02:00
4 z 12 -	Przerwa	-	11-08-2026	13:00	13:30	00:30
5 z 12 Dopasowanie do oferty	Zajęcia	Andrzej Dąbkowski	11-08-2026	13:30	15:30	02:00
6 z 12 Wizerunek w sieci	Zajęcia	Andrzej Dąbkowski	11-08-2026	15:30	17:00	01:30
7 z 12 Rozmowa kwalifikacyjna	Zajęcia	Wojciech Lada	12-08-2026	09:00	11:30	02:30
8 z 12 -	Przerwa	-	12-08-2026	11:30	12:00	00:30
9 z 12 Stres w rekrutacji	Zajęcia	Wojciech Lada	12-08-2026	12:00	14:30	02:30
10 z 12 -	Przerwa	-	12-08-2026	14:30	15:00	00:30
11 z 12 Symulacje rozmów	Zajęcia	Wojciech Lada	12-08-2026	15:00	16:30	01:30
12 z 12 -	Walidacja	-	12-08-2026	16:30	17:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	02:00

Rodzaj godzin

Liczba godzin

Suma godzin dydaktycznych bez przerw

18:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	312,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	312,50 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Andrzej Dąbkowski

Mówca motywacyjny, pedagog, mentor, szkoleniowiec, mediator, negocjator, trener biznesu i transformacji, ekspert w sprzedaży z 30 letnim doświadczeniem, skoczek spadochronowy(983 skoki) posiadacz II Toan w kung-Fu.



2 z 2

Wojciech Lada

Doświadczony lider z ponad 25-letnią praktyką w zarządzaniu międzynarodowymi zespołami i firmami. Jego kariera obejmuje pracę na kluczowych stanowiskach w renomowanych firmach, m.in. Johnson&Johnson, Pepsi, Orlen czy Selena Group, w obszarach sprzedaży, zarządzania kryzysowego i rozwoju międzynarodowego. Przez lata zarządzał operacjami na rynkach Europy, Azji i Afryki.

Absolwent Wydziału Handlu Zagranicznego, Akademii Zawodowych Mówców, a także programów rozwojowych Korn Ferry, ICAN Institute, IMD, IESE Business School w obszarach m.in. zarządzania zmianą, coachingu w sprzedaży, rozwoju przywództwa.

W swoich wystąpieniach przekazuje praktyczne narzędzia i historie oparte na wieloletnim doświadczeniu, by pokazać, jak autentyczna otwartość na drugiego człowieka może prowadzić do trwałych sukcesów zarówno w życiu zawodowym, jak i osobistym. Ich celem jest stworzenie przestrzeni, w której każdy ma szansę pokazać, kim naprawdę jest, a organizacje mogą rozwijać się dzięki tej różnorodności.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Zyska pewność siebie w procesie rekrutacyjnym – będzie potrafił przedstawić swoje doświadczenie, umiejętności i cele zawodowe w sposób naturalny, przekonujący i profesjonalny – zarówno podczas rozmowy na żywo, jak i online.

Przygotuje profesjonalny wizerunek zawodowy – otrzyma gotowy szablon CV, wskazówki do profilu LinkedIn oraz opracuje swoje „30 sekund o mnie” – krótką, osobistą autoprezentację, którą może wykorzystać w rozmowie rekrutacyjnej lub networkingowej.

Nauczy się rozpoznawać i prezentować swoje mocne strony – zidentyfikuje swoje talenty, wartości i motywacje, a następnie nauczy się komunikować je w kontekście potrzeb pracodawcy.

Pozna techniki budowania odporności psychicznej – dowie się, jak radzić sobie ze stresem, porażką i presją oceny w procesie rekrutacji oraz jak utrzymać motywację w okresie poszukiwania pracy.

Rozwinie umiejętność autoprezentacji i komunikacji interpersonalnej – przećwiczy wystąpienia i rozmowy rekrutacyjne z wykorzystaniem kamer i narzędzi online (Teams, Zoom), otrzymując indywidualny feedback trenera.

Zdobędzie praktyczne narzędzia i materiały rozwojowe:

- checkliście przygotowania do rozmowy rekrutacyjnej,
- wzór CV i listu motywacyjnego,
- szablon autoprezentacji „30 sekund o mnie”,
- zestaw ćwiczeń do pracy z emocjami i stresem,
- wskazówki dotyczące wizerunku w sieci i cyberbezpieczeństwa w procesach rekrutacyjnych.

Otrzyma certyfikat ukończenia szkolenia potwierdzający rozwój kompetencji z zakresu komunikacji, odporności i autoprezentacji – zgodnych z Polską Ramą Kwalifikacji (poziom 4–5).

Informacje dodatkowe

Przerwy kawowe odbywają się zgodnie z sugestią i potrzebą uczestników.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Adres

ul. 3 Maja 31/2
42-400 Zawiercie
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Andrzej Dąbkowski

E-mail pw-pionier@wp.pl

Telefon (+48) 798 779 116