



UNICO SP. Z O.O.

★★★★★ 4,9 / 5

497 ocen

Akademia Biznesu Online: szkolenie z budowania marki eksperckiej, strategii marketingowej i automatyzacji biznesu.

Numer usługi 2026/07/02/160223/3666993

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 37:00 h
- 📅 12.10.2026 do 01.03.2027

7 945,80 PLN brutto
 6 460,00 PLN netto
 214,75 PLN brutto/h
 174,59 PLN netto/h
 250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Osoby rozwijające markę osobistą, które prowadzą już działalność online i posiadają podstawową ofertę oraz bazową infrastrukturę sprzedażową.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	11-10-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
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 planowania rozwoju marki osobistej oraz diagnozowania i optymalizowania procesów sprzedaży online, w tym infrastruktury zapisu, oferty, komunikacji, lejków sprzedażowych, kampanii reklamowych i działań operacyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje mechanizmy psychologiczne i menedżerskie wpływające na rozwój marki osobistej oraz prowadzenie działalności online.	– Omawia bariery psychologiczne wpływające na komunikowanie własnej wartości i pozycjonowanie marki osobistej.	Wywiad ustrukturyzowany
	– Charakteryzuje zasady budowania postawy przedsiębiorczej, odporności psychicznej i odpowiedzialności decyzyjnej. – Objaśnia znaczenie asertywności, zarządzania energią oraz analizy błędów w prowadzeniu działalności online.	Wywiad ustrukturyzowany Wywiad ustrukturyzowany
Planuje działania wspierające rozwój marki osobistej i organizację pracy w działalności online.	– Przygotowuje plan działań wspierających rozwój marki osobistej w wybranej perspektywie czasowej.	Analiza dowodów i deklaracji
	– Opracowuje harmonogram działań operacyjnych związanych z prowadzeniem kampanii lub sprzedaży online. – Dobiera działania wspierające delegowanie zadań, automatyzację procesów oraz ograniczanie chaosu operacyjnego.	Analiza dowodów i deklaracji Analiza dowodów i deklaracji
Projektuje elementy oferty i infrastruktury sprzedażowej wspierające pozyskiwanie klientów online.	– Przygotowuje propozycję elementu oferty lub materiału pozyskującego kontakt do potencjalnego klienta.	Analiza dowodów i deklaracji
	– Projektuje założenia strony zapisu lub struktury komunikacji sprzedażowej z uwzględnieniem potrzeb odbiorcy. – Sporządza rekomendacje dotyczące wyceny, struktury oferty lub modelu sprzedaży produktu cyfrowego albo usługi eksperckiej.	Analiza dowodów i deklaracji Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje skuteczność działań marketingowych i procesów sprzedażowych w działalności online.	– Analizuje wybrane wskaźniki skuteczności działań reklamowych, sprzedażowych lub mailingowych.	Analiza dowodów i deklaracji
	– Identyfikuje wąskie gardła w procesie zapisu, sprzedaży, płatności lub automatycznej komunikacji z klientem.	Analiza dowodów i deklaracji
	– Przygotowuje propozycje działań optymalizacyjnych dla wybranego elementu lejka sprzedażowego lub kampanii online.	Analiza dowodów i deklaracji

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: Marka osobista i bariery psychologiczne

Przełamywanie barier psychologicznych w procesie budowania marki osobistej ekspertki (teoria)

- syndrom oszusta i jego wpływ na widoczność marki osobistej
- bariery związane z komunikowaniem własnej wartości
- mechanizmy ograniczające pozycjonowanie eksperckie
- identyfikacja przekonań utrudniających rozwój działalności online

Dzień 2: Postawa przedsiębiorcza w środowisku cyfrowym

Kształtowanie postawy przedsiębiorczej w dobie cyfryzacji (teoria)

- założenia postawy przedsiębiorczej i rozwojowej
- reagowanie na zmiany technologiczne i rynkowe
- elastyczność biznesowa w działalności online
- znaczenie innowacji i testowania rozwiązań

Dzień 3: Przywództwo i autorytet ekspertki

Kompetencje przywódcze i budowanie autorytetu liderki w branży online (teoria)

- rola liderki w rozwoju marki osobistej
- komunikacja ekspercka i budowanie autorytetu
- wewnętrzny krytyk a podejmowanie decyzji biznesowych
- spójność wizerunku, komunikacji i stylu zarządzania

Dzień 4: Podejście do finansów i wyceny usług

Przewycięzanie barier finansowych i oporu przed podnoszeniem cen usług (teoria)

- przekonania finansowe wpływające na prowadzenie działalności
- opór przed wyceną usług i komunikowaniem ceny
- rozwój oferty w kierunku segmentu premium
- postawa wspierająca skalowanie przychodów

Dzień 5: Odporność psychiczna w działaniach sprzedażowych

Zarządzanie stresem i odporność psychiczna w kryzysowych momentach kampanii (teoria)

- stres w okresach zwiększonej aktywności sprzedażowej
- czynniki obciążające proces decyzyjny
- zasady utrzymywania efektywności operacyjnej
- reagowanie na presję czasu i nieprzewidziane sytuacje

Dzień 6: Relacje z klientem i granice współpracy

Psychologia relacji z klientem: praca z intencją i asertywność w biznesie (teoria)

- partnerska relacja z klientem w działalności eksperckiej
- komunikowanie zasad współpracy
- asertywność w procesie sprzedaży i obsługi klienta
- wyznaczanie profesjonalnych granic

Dzień 7: Koncentracja i realizacja celów

Strategia wdzięczności i techniki koncentracji uwagi w realizacji celów (praktyka)

- ćwiczenia wspierające koncentrację na celach biznesowych
- identyfikacja działań wzmacniających efektywność osobistą
- przygotowanie indywidualnych praktyk wspierających realizację celów
- analiza nawyków wpływających na systematyczność pracy

Dzień 8: Wdrażanie automatyzacji i zadań technicznych

Przeciwdziałanie prokrastynacji wdrażania procesów automatyzacji i technikaliów (praktyka)

- identyfikacja blokad związanych z zadaniami technicznymi
- analiza obszarów wymagających automatyzacji
- przygotowanie planu realizacji zadań wdrożeniowych
- dobór działań ograniczających odkładanie zadań

Dzień 9: Energia, rutyny i równowaga zawodowa

Zarządzanie energią i work-life balance właścicielki firmy (praktyka)

- analiza obciążenia zadaniami w działalności online
- projektowanie rutyn wspierających ciągłość pracy
- planowanie działań ograniczających ryzyko wypalenia zawodowego
- dopasowanie rytmu pracy do celów biznesowych

Dzień 10: Analiza błędów i optymalizacja działań

Zarządzanie porażką i analiza błędów jako kompetencja analityczna (praktyka)

- analiza nieudanych działań marketingowych i sprzedażowych
- oddzielanie danych biznesowych od oceny osobistej
- identyfikacja przyczyn nieosiągnięcia zakładanych wyników
- formułowanie działań korygujących

Dzień 11: Planowanie strategiczne

Myślenie strategiczne w perspektywie długoterminowej (praktyka)

- analiza działań reaktywnych i proaktywnych
- określanie celów biznesowych i osobistych
- opracowanie priorytetów operacyjnych
- przygotowanie planu działań długoterminowych

Dzień 12: Rozwój roli właścicielki firmy

Od mikroprzedsiębiorcy do CEO – transformacja struktury biznesowej (praktyka)

- analiza roli właścicielki firmy w procesie skalowania
- identyfikacja zadań możliwych do delegowania
- określanie procesów możliwych do automatyzacji
- przygotowanie kierunków rozwoju struktury biznesowej

Dzień 13: Baza mailingowa i mechanizmy zapisu

Audyt i projektowanie architektury bazy mailingowej oraz mechanizmów zapisu (praktyka)

- analiza struktury bazy mailingowej
- weryfikacja formularzy zapisu
- identyfikacja elementów wpływających na konwersję
- przygotowanie rekomendacji usprawnień

Dzień 14: Lead Magnet i dopasowanie do odbiorców

Analiza i optymalizacja atrakcyjności biznesowej produktów typu Lead Magnet (praktyka)

- ocena dopasowania materiału do grupy docelowej
- analiza wartości użytkowej Lead Magnetu
- weryfikacja komunikatu zachęcającego do zapisu
- opracowanie rekomendacji optymalizacyjnych

Dzień 15: Strony lądowania i komunikacja sprzedażowa

Konstruowanie stron lądowania – audyt UX/UI oraz copywritingu (praktyka)

- analiza struktury strony zapisu
- weryfikacja komunikatów sprzedażowych
- ocena czytelności ścieżki użytkownika
- opracowanie propozycji usprawnień strony lądowania

Dzień 16: Infrastruktura płatności i dystrybucji

Wdrożenie infrastruktury sprzedażowej: bramki płatności i automatyczna dystrybucja (praktyka)

- analiza procesu zakupu produktu lub usługi
- weryfikacja integracji płatności i dostarczania produktu
- identyfikacja ryzyk technicznych
- przygotowanie rekomendacji usprawniających proces zakupu

Dzień 17: Struktura oferty sprzedażowej

Projektowanie struktury oferty z wykorzystaniem Metody 5S (praktyka)

- analiza potrzeb odbiorcy oferty

- opracowanie propozycji wartości
- projektowanie struktury komunikacji sprzedażowej
- uporządkowanie elementów oferty

Dzień 18: Wycena produktów i usług eksperckich

Strategia wyceny produktów cyfrowych i usług eksperckich (praktyka)

- analiza modelu cenowego
- kalkulacja marży i kosztów
- ocena pozycjonowania cenowego
- przygotowanie rekomendacji dotyczących wyceny

Dzień 19: Lejki sprzedażowe Evergreen

Audyt skuteczności lejków sprzedażowych w modelu sprzedaży ciągłej (praktyka)

- analiza ścieżki zakupowej klienta
- identyfikacja wąskich gardeł lejka sprzedażowego
- ocena komunikacji automatycznej
- opracowanie propozycji optymalizacji lejka

Dzień 20: Kampanie reklamowe Meta Ads

Optymalizacja płatnych kampanii reklamowych Meta Ads (praktyka)

- analiza wskaźników ROI, ROAS i CTR
- weryfikacja ustawień budżetu reklamowego
- ocena dopasowania kampanii do celu sprzedażowego
- przygotowanie rekomendacji optymalizacyjnych

Dzień 21: Integracja ekosystemu sprzedażowego

Techniczna weryfikacja i integracja ekosystemu WordPress, WooCommerce i CRM (praktyka)

- analiza przepływu danych zakupowych
- weryfikacja integracji systemów sprzedażowych
- identyfikacja konfliktów technicznych i błędów automatyzacji
- opracowanie rekomendacji usprawnień

Dzień 22: Planowanie kampanii sprzedażowej

Planowanie operacyjne i harmonogramowanie zintegrowanej kampanii sprzedażowej (praktyka)

- określenie etapów kampanii sprzedażowej
- przygotowanie harmonogramu działań
- planowanie zasobów i terminów
- identyfikacja ryzyk operacyjnych

Dzień 23: Copywriting sprzedaży

Audyt i optymalizacja tekstów sprzedażowych w mailach i postach (praktyka)

- analiza komunikatów sprzedażowych
- weryfikacja struktury treści
- ocena komunikacji wartości oferty
- przygotowanie propozycji zmian w tekstach

Dzień 24: Oferty Premium i sprzedaż High-Ticket

Projektowanie i wdrażanie ofert Premium oraz modeli High-Ticket (praktyka)

- analiza oferty kierowanej do klientów o wysokiej wartości
- projektowanie struktury oferty Premium
- ocena komunikacji cen i wartości
- przygotowanie działań wspierających sprzedaż usług o wyższej cenie

Walidacja efektów uczenia się

- Szkolenie prowadzone jest w sposób grupowy,
- Szkolenie prowadzone jest w grupach od 10 do 20 osób,
- Minimalna ilość uczestników potrzebna do realizacji usługi: 10 osób,
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 80% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika,
- Usługa realizowana jest w 37 godzinach zegarowych,
- Zajęcia praktyczne: 25,5 godzin zegarowych / zajęcia teoretyczne: 10,5 godzin zegarowych,
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: eksport raportu logowań aplikacji Zoom,
- Przerwy są zaplanowane pomiędzy modułami usługi rozwojowej i wliczają się do łącznego czasu jej trwania,
- Usługa odbywa się zdalnie w czasie rzeczywistym zgodnie ze Standardem Usług Zdalnego Uczenia się (SUZ),

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 25

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 25 Dzień 1. Przełamywani e barier psychologiczn ych w procesie budowania marki osobistej ekspertki (teoria) Rozmowa na żywo, współdzieleni e ekranu	Zajęcia	Karolina Kizińska	12-10-2026	10:00	11:30	01:30
2 z 25 Dzień 2. Audyt i projektowanie architektury bazy mailingowej oraz mechanizmó w zapisu (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzieleni e ekranu	Zajęcia	Karolina Kizińska	21-10-2026	10:00	11:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 25 Dzień 3. Kształtowanie postawy przedsiębiorczej w dobie cyfryzacji (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Karolina Kizińska	22-10-2026	10:00	11:30	01:30
4 z 25 Dzień 4. Analiza i optymalizacja atrakcyjności biznesowej produktów typu Lead Magnet (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Karolina Kizińska	04-11-2026	10:00	11:30	01:30
5 z 25 Dzień 5. Kompetencje przywódcze i budowanie autorytetu liderki w branży online (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Karolina Kizińska	05-11-2026	10:00	11:30	01:30
6 z 25 Dzień 6. Konstruowanie stron lądowania (Landing Pages) – audyt UX/UI oraz copywritingu (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Karolina Kizińska	18-11-2026	10:00	11:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 25 Dzień 7. Przewyciężanie barier finansowych i oporu przed podnoszeniem cen usług (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Karolina Kizińska	19-11-2026	10:00	11:30	01:30
8 z 25 Dzień 8. Wdrożenie infrastruktury sprzedażowej: bramki płatności i automatyczna dystrybucja (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Karolina Kizińska	02-12-2026	10:00	11:30	01:30
9 z 25 Dzień 9. Zarządzanie stresem i odporność psychiczna (resilience) w kryzysowych momentach kampanii (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Karolina Kizińska	03-12-2026	10:00	11:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 25 Dzień 10. Projektowanie struktury oferty nie do odrzucenia z wykorzystaniem Metody 5S (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Karolina Kizińska	16-12-2026	10:00	11:30	01:30
11 z 25 Dzień 11. Psychologia relacji z klientem: Praca z intencją i asertywność w biznesie (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Karolina Kizińska	17-12-2026	10:00	11:30	01:30
12 z 25 Dzień 12. Strategia wyceny (Pricing) produktów cyfrowych i usług eksperckich (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Karolina Kizińska	06-01-2027	10:00	11:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 25 Dzień 13. Strategia wdzięczności i neurobiologia sukcesu (Siatkowy System Aktywacji) w realizacji celów (teoria) Rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Karolina Kizińska	07-01-2027	10:00	11:30	01:30
14 z 25 Dzień 14. Audyt skuteczności lejków sprzedażowych w modelu sprzedaży ciągłej (Evergreen) (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Karolina Kizińska	13-01-2027	10:00	11:30	01:30
15 z 25 Dzień 15. Przeciwdziałanie prokrastynacji wdrażania procesów automatyzacji i technikaliów (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Karolina Kizińska	14-01-2027	10:00	11:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 25 Dzień 16. Optymalizacja płatnych kampanii reklamowych Meta Ads (Facebook & Instagram) (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Karolina Kizińska	21-01-2027	10:00	11:30	01:30
17 z 25 Dzień 17. Zarządzanie energią i work-life balance właścicielki firmy (Nawyki Milionerów) (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Karolina Kizińska	27-01-2027	10:00	11:30	01:30
18 z 25 Dzień 18. Techniczna weryfikacja i integracja ekosystemu WordPress, WooCommerce i CRM (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Karolina Kizińska	03-02-2027	10:00	11:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 25 Dzień 19. Planowanie operacyjne i harmonogramowanie zintegrowanej kampanii sprzedażowej (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Karolina Kizińska	04-02-2027	10:00	11:30	01:30
20 z 25 Dzień 20. Zarządzanie porażką i analiza błędów jako kluczowa kompetencja analityczna (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Karolina Kizińska	10-02-2027	10:00	11:30	01:30
21 z 25 Dzień 21. Myślenie strategiczne w perspektywie długoterminowej – wyjście z chaosu operacyjnego (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Karolina Kizińska	11-02-2027	10:00	11:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 25 Dzień 22. Audyt i optymalizacja tekstów sprzedażowych (Copywriting w mailach i postach) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Karolina Kizińska	15-02-2027	10:00	11:30	01:30
23 z 25 Dzień 23. Od mikroprzedsiębiorcy do CEO – mentalna transformacja struktury biznesowej (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Karolina Kizińska	22-02-2027	10:00	11:30	01:30
24 z 25 Dzień 24. Projektowanie i wdrażanie ofert Premium oraz modeli High-Ticket (praktyka) Rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielenie ekranu	Zajęcia	Karolina Kizińska	24-02-2027	10:00	11:30	01:30
25 z 25 -	Walidacja	-	01-03-2027	10:00	11:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	37:00

Rodzaj godzin	Liczba godzin
w tym suma godzin zajęć	36:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	49:15

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania ze zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

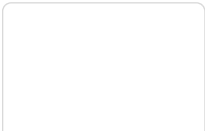
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 945,80 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 460,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	214,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	174,59 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	37:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Karolina Kizińska



Specjalizuje się w strategii biznesowej, transformacji cyfrowej, projektowaniu i wdrażaniu programów rozwojowych, edukacji online oraz budowaniu marek osobistych i produktów cyfrowych. Posiada stopień doktora nauk humanistycznych uzyskany na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza w Poznaniu oraz tytuły magistra kulturoznawstwa i edukacji artystycznej Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej. Jest stypendystką programu Fulbright i odbyła staż naukowy na University of California, Berkeley. Od 2021 roku pełni funkcję Managing Director i Head of Education w Superkobiety Onlajnu, odpowiadając za rozwój strategiczny spółki EdTech, projektowanie programów edukacyjnych, zarządzanie projektami oraz transformację cyfrową procesów biznesowych. Od 2020 roku prowadzi Kompozytornię, gdzie projektuje i wdraża rozwiązania edukacyjne online oraz systemy automatyzacji procesów szkoleniowych. W latach 2017–2024 zarządzała placówkami edukacyjnymi, odpowiadając za rozwój kadry, jakość kształcenia oraz zarządzanie operacyjne i finansowe. Prowadzi szkolenia, warsztaty i programy mentoringowe z zakresu biznesu online, przywództwa, rozwoju kompetencji oraz edukacji cyfrowej, współpracując z przedsiębiorcami i organizacjami w Polsce i za granicą.

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.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem realizacji szkolenia jest zebranie minimum 10 osób.

Jeżeli chcesz złożyć wniosek u Operatora na tę usługę, skontaktuj się z nami w celu rezerwacji. Bez wstępnej informacji nie dajemy gwarancji miejsca na usłudze.

Informacje dodatkowe

Warunkiem uznania usługi za ukończoną i uprawniającą do dofinansowania jest minimum 80% frekwencji uczestnika w zajęciach oraz uzyskanie pozytywnego wyniku z walidacji.

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.

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze zdalnej w czasie rzeczywistym

Platforma / rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa

Usługa będzie realizowana zdalnie w czasie rzeczywistym za pośrednictwem platformy **Zoom**.

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji

Uczestnik powinien dysponować:

- komputerem stacjonarnym, laptopem lub tabletem z dostępem do internetu,
- sprawną kamerą internetową oraz mikrofonem – ich posiadanie jest obowiązkowe przez cały czas trwania usługi,
- głośnikiem lub słuchawkami umożliwiającymi odbiór dźwięku.

Minimalna rekomendowana specyfikacja urządzenia:

- procesor: minimum 1 GHz, zalecany dwurdzeniowy 2 GHz lub lepszy,
- pamięć RAM: minimum 2 GB, zalecane 4 GB lub więcej.

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować uczestnik

Uczestnik powinien posiadać stabilne łącze internetowe umożliwiające udział w transmisji audio-wideo w czasie rzeczywistym.

Minimalne wymagania:

- co najmniej **600 kb/s** dla połączenia wideo wysokiej jakości.

Zalecane parametry:

- **1,2 Mb/s** dla połączenia wideo w jakości 720p,
- **3,8 Mb/s** dla połączenia wideo w jakości 1080p.

Dla komfortowego uczestnictwa w zajęciach rekomendowane jest korzystanie ze stabilnego łącza szerokopasmowego, zwłaszcza przy jednoczesnym korzystaniu z kamery, mikrofonu i udostępnianiu materiałów.

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów

Uczestnik powinien posiadać:

- aktualny system operacyjny obsługujący platformę Zoom,
- aktualną wersję jednej z przeglądarek internetowych, np. Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Microsoft Edge lub Opera,
- dostęp do aplikacji Zoom lub możliwość połączenia się przez przeglądarkę internetową.

Zaleca się korzystanie z aktualnej wersji aplikacji Zoom, ponieważ może to poprawić jakość połączenia, stabilność uczestnictwa oraz dostęp do wszystkich funkcji spotkania.

Dodatkowe wymagania organizacyjne

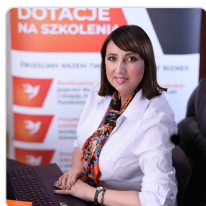
Warunkiem aktywnego udziału w usłudze jest:

- dołączenie do spotkania za pomocą indywidualnie udostępnionego linku,
- możliwość dwustronnej komunikacji z trenerem i grupą,
- gotowość do potwierdzania obecności na zajęciach zgodnie z zasadami realizacji usługi,
- korzystanie z urządzenia pozwalającego na bieżący odbiór obrazu, dźwięku oraz materiałów udostępnianych przez trenera.

Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu online

Link do spotkania jest aktywny do momentu zakończenia danej sesji szkoleniowej lub webinaru, zgodnie z harmonogramem usługi.

Kontakt



MONIKA LISSER

E-mail m.lisser@unico-szkolenia.pl

Telefon (+48) 607 711 681