



LINDA PARYS

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie - Strategia komunikacji i sprzedaży w budowaniu marki osobistej

Numer usługi 2026/07/07/194906/3675534

3 660,48 PLN brutto

2 976,00 PLN netto

228,78 PLN brutto/h

186,00 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

- 🗉 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👤 Zajęcia indywidualne
- 🕒 16:00 h
- 📅 03.08.2026 do 31.08.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do właścicieli firm, przedsiębiorców, freelancerów, specjalistów, ekspertów oraz osób budujących lub rozwijających markę osobistą, które chcą świadomie planować komunikację marketingową, tworzyć skuteczne oferty sprzedażowe oraz budować długofalowe relacje z klientami. Usługa jest również przeznaczona dla osób odpowiedzialnych za marketing i sprzedaż w małych i średnich przedsiębiorstwach oraz wszystkich zainteresowanych zwiększeniem skuteczności działań komunikacyjnych i sprzedażowych z wykorzystaniem strategii marki osobistej.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	02-08-2026
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

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do samodzielnego projektowania strategii komunikacji marki osobistej oraz tworzenia spójnych działań marketingowych i sprzedażowych dostosowanych do wybranych grup odbiorców. Uczestnicy nauczą się analizować potrzeby klientów, dobierać kanały komunikacji, projektować oferty sprzedażowe, budować lejek sprzedażowy oraz planować działania zwiększające zaangażowanie i doświadczenia klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje grupy odbiorców oraz projektuje strategię komunikacji marki osobistej	identyfikuje grupy docelowe oraz określa ich potrzeby	Wywiad swobodny
	analizuje punkty styku klienta z marką	Wywiad swobodny
	dobiera kanały komunikacji do wybranych grup odbiorców	Obserwacja w warunkach symulowanych
	projektuje spójną strategię komunikacji dla wybranego kanału	Obserwacja w warunkach symulowanych
Projektuje ofertę sprzedażową oraz lejek sprzedażowy dostosowany do potrzeb wybranej grupy odbiorców	określa unikalną propozycję wartości (USP)	Obserwacja w warunkach symulowanych
	opracowuje strukturę oferty sprzedażowej	Obserwacja w warunkach symulowanych
	dopasowuje ofertę do potrzeb grupy docelowej	Obserwacja w warunkach symulowanych
	projektuje etapy lejka sprzedażowego	Obserwacja w warunkach symulowanych
Projektuje działania z zakresu marketingu relacyjnego wspierające budowanie doświadczeń klienta	mapuje ścieżkę klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
	projektuje działania zwiększające doświadczenie klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
	planuje działania służące budowaniu społeczności wokół marki	Obserwacja w warunkach symulowanych
	opracowuje założenia komunikacji newsletterowej	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Szkolenie realizowane jest w formie warsztatów online z wykorzystaniem platformy umożliwiającej komunikację audio-wideo, udostępnianie prezentacji oraz wspólną pracę na materiałach szkoleniowych. Zajęcia mają charakter praktyczny i obejmują analizę przypadków, ćwiczenia indywidualne oraz konsultacje prowadzone przez trenera.

Podczas szkolenia uczestnicy pracują nad własną marką lub wybranym projektem biznesowym, opracowując strategię komunikacji, ofertę sprzedażową oraz lejek sprzedażowy możliwy do wdrożenia po zakończeniu usługi.

Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe w formie elektronicznej, w tym prezentacje, arkusze robocze oraz szablony wykorzystywane podczas ćwiczeń. Warunkiem uczestnictwa jest dostęp do komputera lub laptopa wyposażonego w kamerę, mikrofon, stabilne łącze internetowe oraz możliwość korzystania z platformy wskazanej przez organizatora.

Proces walidacji prowadzony jest zgodnie z wymaganiami BUR i obejmuje ocenę przygotowanych przez uczestników projektów oraz wywiad ustrukturyzowany, umożliwiające potwierdzenie osiągnięcia efektów uczenia się.

Program realizowany jest z wykorzystaniem metod aktywizujących, warsztatów praktycznych, analiz przypadków, ćwiczeń indywidualnych co umożliwia bezpośrednie przełożenie zdobytej wiedzy na działania zawodowe i biznesowe.

W trakcie szkolenia wykorzystywane będą:

- warsztaty praktyczne,
- analiza case study,
- ćwiczenia indywidualne,

Usługa realizowana jest w formie zdalnej w czasie rzeczywistym.

Uczestnik powinien posiadać:

- komputer lub laptop wyposażony w kamerę, mikrofon i głośniki,
- stabilne łącze internetowe,
- dostęp do platformy wskazanej przez organizatora (np. Zoom, MS Teams),
- aktywny adres e-mail.

Zajęcia prowadzone są z wykorzystaniem prezentacji multimedialnych, ćwiczeń, warsztatów projektowych, analiz przypadków oraz dyskusji moderowanych.

Uczestnik otrzyma:

- skrypt szkoleniowy w formie elektronicznej,

Ramowy program:

Ramowy program

Dzień 1

Analiza odbiorców i strategia komunikacji

- analiza grup docelowych,
- określenie potrzeb odbiorców,
- identyfikacja punktów styku klienta z marką,
- analiza kanałów komunikacji online i offline,
- dobór kanałów komunikacji do grup docelowych,
- komunikacja biznesowa i lifestyle.

Dzień 2

Strategia marki osobistej

- filary komunikacji,
- wartości marki,
- język komunikacji,
- budowanie spójności komunikacyjnej,
- omnichannel marketing,
- warsztat projektowy.

Dzień 3

Projektowanie oferty sprzedażowej

- określenie USP,
- generowanie pomysłów na ofertę,
- struktura oferty,
- dopasowanie oferty do odbiorców,
- analiza przykładów.

Dzień 4

Projektowanie lejka sprzedażowego

- etapy lejka sprzedażowego,
- planowanie procesu sprzedaży,
- działania wspierające konwersję,
- opracowanie własnego lejka sprzedażowego,
- konsultacje projektów.

Dzień 5

Marketing relacyjny i customer experience

- mapowanie ścieżki klienta,
- projektowanie doświadczeń klienta,
- budowanie społeczności,
- newsletter jako narzędzie komunikacji,
- prezentacja opracowanych projektów,
- walidacja efektów uczenia się

Metody walidacji rekomendowane do całego szkolenia:

- obserwacja w warunkach symulowanych,
- wywiad swobodny

Warunkiem ukończenia usługi jest uczestnictwo w minimum 90% czasu zajęć oraz przystąpienie do walidacji efektów uczenia się. W przypadku usługi realizowanej zdalnie frekwencja uczestników potwierdzana jest na podstawie raportów logowania generowanych przez platformę szkoleniową.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 16

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Analiza odbiorców i strategia komunikacji	Zajęcia	Linda Parys	03-08-2026	10:00	11:30	01:30
2 z 16 -	Przerwa	-	03-08-2026	11:30	11:45	00:15
3 z 16 Analiza odbiorców i strategia komunikacji cd.	Zajęcia	Linda Parys	03-08-2026	11:45	13:00	01:15
4 z 16 Strategia marki osobistej	Zajęcia	Linda Parys	10-08-2026	10:00	11:30	01:30
5 z 16 -	Przerwa	-	10-08-2026	11:30	11:45	00:15
6 z 16 Strategia marki osobistej cd.	Zajęcia	Linda Parys	10-08-2026	11:45	13:00	01:15
7 z 16 Projektowanie oferty sprzedażowej	Zajęcia	Linda Parys	17-08-2026	10:00	11:30	01:30
8 z 16 -	Przerwa	-	17-08-2026	11:30	11:45	00:15
9 z 16 Projektowanie oferty sprzedażowej cd.	Zajęcia	Linda Parys	17-08-2026	11:45	13:00	01:15
10 z 16 Projektowanie lejka sprzedażowego	Zajęcia	Linda Parys	24-08-2026	10:00	11:30	01:30
11 z 16 -	Przerwa	-	24-08-2026	11:30	11:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 16 Projektowanie lejka sprzedażowego cd.	Zajęcia	Linda Parys	24-08-2026	11:45	13:00	01:15
13 z 16 Marketing relacyjny i customer experience	Zajęcia	Linda Parys	31-08-2026	10:00	11:30	01:30
14 z 16 -	Przerwa	-	31-08-2026	11:30	11:45	00:15
15 z 16 Marketing relacyjny i customer experience cd.	Zajęcia	Linda Parys	31-08-2026	11:45	13:00	01:15
16 z 16 -	Walidacja	-	31-08-2026	13:00	14:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:45
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	01:15
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	19:30

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 za 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	3 660,48 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 976,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	228,78 PLN
Koszt osobogodziny netto	186,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Linda Parys

Trenerka kreatywności, strażka marek, brand coach oraz facylitorka LEGO® Serious Play® i journalingu. Specjalizuje się w obszarze rozwoju kompetencji przyszłości, budowania marek osobistych i firmowych, komunikacji, kreatywności oraz zarządzania zmianą.

W ostatnich 5 latach prowadziła liczne szkolenia, warsztaty, wykłady oraz sesje indywidualne dla przedsiębiorców, liderów i zespołów z zakresu strategii marki, komunikacji, social mediów, rozwoju osobistego oraz budowania widoczności marek. Od 7 lat prowadzi własną agencję kreatywną, wspierając firmy i przedsiębiorców w rozwijaniu kompetencji zawodowych, komunikacyjnych i biznesowych.

W pracy szkoleniowej wykorzystuje m.in. narzędzia LEGO® Serious Play®, MINDSONAR®, TOP360, Podróż Bohatera®, vision board oraz journaling. W 2025 roku zrealizowała projekt Creative Mindset Report dotyczący sprawczości i rozwoju zawodowego przedsiębiorców, prowadząc warsztat dla ponad 80 uczestników.

Posiada kwalifikacje potwierdzone ukończeniem studiów i programów rozwojowych, m.in. na Akademii Sztuk Pięknych we Wrocławiu, School of Form w Poznaniu (Zarządzanie Innowacją i Designem), GWSH w Katowicach (Fotografia w Terapii i Rozwoju Osobistym) oraz WSAiB w Gdyni (Brainologia i Zarządzanie Dobrostanem). Posiada akredytację coachingową International Coaching Community oraz ukończyła Creativity Workshop w Nowym Jorku.

Od 2017 roku pełni rolę mentorki w programie Biura Karier Uniwersytetu Wrocławskiego.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma:

- skrypt szkoleniowy w formie elektronicznej,

Warunki techniczne

Minimalne wymagania sprzętowe dla platformy Zoom zależą od typu urządzenia i systemu operacyjnego.

Oto podstawowe wymagania sprzętowe dla Zooma:

Komputery (Windows, macOS, Linux)

Procesor:

Windows: Procesor dwurdzeniowy 1 GHz lub wyższy (i3/i5/i7 lub równoważny AMD).

macOS: Procesor Intel (wymagany Core i5 lub wyższy).

Linux: Procesor dwurdzeniowy 1 GHz lub wyższy.

Pamięć RAM:

Minimum 4 GB RAM.

Kamera:

Kamera internetowa o rozdzielczości 720p (HD) lub wyższa.

Mikrofon i głośniki:

Wbudowane lub zewnętrzne mikrofon i głośniki, lub zestaw słuchawkowy.

System operacyjny:

Windows 7, 8, 8.1, 10.

macOS X z macOS 10.9 lub nowszy.

Linux: Obsługiwane dystrybucje to Ubuntu, Mint, Red Hat, Oracle, CentOS, Fedora, OpenSUSE i Arch.

Przeglądarka:

Najnowsze wersje przeglądarek Chrome, Firefox, Safari, Edge.

Urządzenia mobilne (iOS i Android)

iOS:

Urządzenia iPhone, iPad, iPod touch z iOS 8.0 lub nowszym.

Android:

Urządzenia z systemem Android 5.0 (Lollipop) lub nowszym.

Szerokość pasma

Do podstawowej jakości wideo: 600 kbps (upload/download).

Do HD wideo (720p): 1,2 Mbps (upload/download).

Do Full HD wideo (1080p): 3,8 Mbps (upload) / 3,0 Mbps (download).

Warto również pamiętać, że Zoom automatycznie dostosowuje jakość wideo na podstawie dostępnego łącza internetowego.

Kontakt



LINDA PARYS

E-mail hello@lindaparys.pl

Telefon (+48) 505 999 335