



SZKOŁA

COACHINGU

EDUKACYJNEGO

Lilianna Kupaj

★★★★★ 4,7 / 5

205 ocen

Marka osobista i strategia komunikacji w social media

Numer usługi 2026/07/15/7323/3690179

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 zdalna w czasie rzeczywistym

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 22.08.2026 do 29.08.2026

1 440,00 PLN brutto

1 440,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	• przedsiębiorcy i właściciele małych firm chcący zwiększyć widoczność swojej marki oraz skuteczniej pozyskiwać klientów, • freelancerzy i osoby prowadzące działalność usługową, które chcą budować rozpoznawalność w social mediach, • specjaliści, trenerzy, coachowie, terapeuci i eksperci rozwijający swoją markę osobistą, • osoby budujące markę ekspercką online i chcące komunikować swoją ofertę w sposób autentyczny i profesjonalny, • osoby prowadzące działalność edukacyjną, doradczą lub rozwojową, które chcą zwiększyć swoją obecność w mediach społecznościowych, • osoby chcące nauczyć się wykorzystywać social media do budowania relacji z odbiorcami oraz sprzedaży usług i produktów, • osoby rozpoczynające działania w social media.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	19-08-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Głównym celem usługi jest przygotowanie uczestników do świadomego budowania marki osobistej w mediach społecznościowych oraz wypracowania spójnej strategii komunikacji wspierającej rozwój działalności zawodowej i biznesowej.

Uczestnicy nauczą się definiować wyróżnik swojej marki, określać grupę docelową, budować autentyczną komunikację oraz planować obecność w kanałach społecznościowych w sposób zgodny z celami biznesowymi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje elementy marki osobistej	- wymienia minimum 5 elementów składających się na markę osobistą (np. wartości, misja, wizja, kompetencje, wizerunek, komunikacja), - opisuje własne wartości i kompetencje eksperckie, - formułuje misję lub cel swojej marki osobistej, - przedstawia podstawowy opis swojej marki.	Prezentacja
Określa grupę docelową swojej działalności	- identyfikuje główną grupę odbiorców swoich usług lub produktów, - opisuje minimum 3 cechy grupy docelowej (np. wiek, potrzeby, sytuacja zawodowa), - wskazuje problemy i potrzeby odbiorców, - tworzy przykładową personę klienta.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Identyfikuje wyróżniki marki eksperckiej	rozdzieli treści wizerunkowe, edukacyjne i sprzedażowe, przygotowuje komunikaty wspierające - analizuje własne doświadczenie i kompetencje zawodowe, - wskazuje minimum 3 wyróżniki swojej marki na tle konkurencji, - określa korzyści, jakie odbiorcy uzyskują dzięki współpracy z nim/nią, - formułuje unikalną propozycję wartości (USP).	Prezentacja
Tworzy podstawową strategię komunikacji	- określa cel komunikacji marki, - definiuje kluczowe komunikaty kierowane do odbiorców, - planuje minimum 3 tematy komunikacyjne zgodne z profilem marki, - opracowuje uproszczony plan komunikacji na minimum 1 miesiąc.	Prezentacja

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: Marka osobista i skuteczna komunikacja w social media

Dzień 1

Moduł 1. Fundamenty marki osobistej – kim jestem jako ekspert?

Cel: Zrozumienie istoty marki osobistej i jej znaczenia w budowaniu zaufania.

Zakres:

- Czym jest marka osobista i dlaczego ma znaczenie?
- Marka osobista a wizerunek.
- Autentyczność jako fundament komunikacji.
- Wartości, misja i wizja marki.
- Mocne strony i zasoby eksperta.

Ćwiczenie:

- Moja mapa marki osobistej.

Moduł 2. Odkrywanie własnego wyróżnika

Cel: Zdefiniowanie unikalnych cech i przewag eksperckich.

Zakres:

- Analiza doświadczeń zawodowych.
- Kompetencje, talenty i pasje.
- USP (Unique Selling Proposition).
- Jak wyróżnić się na tle konkurencji?
- Tworzenie własnej propozycji wartości.

Ćwiczenie:

- „Dlaczego klient miałby wybrać właśnie mnie?”

Moduł 3. Grupa docelowa i psychologia odbiorcy

Cel: Poznanie potrzeb odbiorców i budowanie komunikacji odpowiadającej na ich oczekiwania.

Zakres:

- Kim jest mój odbiorca?
- Tworzenie persony klienta.
- Potrzeby, problemy i motywacje klientów.
- Psychologia decyzji i zaufania.
- Jak budować relacje poprzez komunikację?

Ćwiczenie:

- Opracowanie profilu idealnego odbiorcy.

Moduł 4. Budowanie przekazu marki

Cel: Tworzenie spójnej i rozpoznawalnej komunikacji.

Zakres:

- Język marki.
- Storytelling w komunikacji eksperckiej.
- Tworzenie komunikatów budujących zaufanie.
- Spójność przekazu we wszystkich kanałach.
- Najczęstsze błędy komunikacyjne.

Ćwiczenie:

- Przygotowanie własnego komunikatu marki.

Dzień 2

Moduł 5. Kanały komunikacji i obecność online

Cel: Dobór odpowiednich narzędzi komunikacji.

Zakres:

- Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok, YouTube.
- Strona internetowa i newsletter.
- Jak dobrać kanał do grupy docelowej?
- Mocne i słabe strony poszczególnych mediów.
- Budowanie ekosystemu komunikacji.

Ćwiczenie:

- Audyt własnych kanałów komunikacji.

Moduł 6. Tworzenie angażujących treści

Cel: Poznanie zasad skutecznego content marketingu.

Zakres:

- Rodzaje treści w social media.
- Edukacja, inspiracja, sprzedaż.
- Jak tworzyć wartościowe posty?
- Rolki, grafiki, artykuły i transmisje live.
- Planowanie publikacji.

Ćwiczenie:

- Opracowanie miesięcznego planu treści.

Moduł 7. Budowanie zaufania i społeczności wokół marki

Cel: Rozwijanie relacji z odbiorcami.

Zakres:

- Jak budować zaangażowanie?
- Komunikacja oparta na wartościach.
- Reagowanie na komentarze i opinie.
- Budowanie eksperckości i wiarygodności.
- Zarządzanie kryzysem wizerunkowym.

Ćwiczenie:

- Analiza przykładów komunikacji marek osobistych.

Moduł 8. Warsztat praktyczny – projekt własnej marki osobistej

Cel: Integracja wiedzy i przygotowanie indywidualnego planu działania.

Zakres:

- Podsumowanie kluczowych elementów marki.
- Opracowanie indywidualnej strategii komunikacji.
- Przygotowanie bio eksperta.
- Opracowanie elevator pitch.
- Plan działań na najbliższe 90 dni.

Ćwiczenie końcowe:

- Prezentacja własnej koncepcji marki osobistej i otrzymanie informacji zwrotnej.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 11

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Moduł 1. Fundamenty marki osobistej – kim jestem jako ekspert?	Zajęcia	Justyna Kupaj	22-08-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 11 -	Przerwa	-	22-08-2026	11:00	11:15	00:15
3 z 11 Moduł 2. Odkrywanie własnego wyróżnika	Zajęcia	Justyna Kupaj	22-08-2026	11:15	13:00	01:45
4 z 11 -	Przerwa	-	22-08-2026	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 11 Moduł 4. Budowanie przekazu marki	Zajęcia	Justyna Kupaj	22-08-2026	14:00	17:00	03:00
6 z 11 Moduł 5. Kanały komunikacji i obecność online	Zajęcia	Justyna Kupaj	29-08-2026	09:00	11:00	02:00
7 z 11 -	Przerwa	-	29-08-2026	11:00	11:15	00:15
8 z 11 Moduł 6. Tworzenie angażujących treści	Zajęcia	Justyna Kupaj	29-08-2026	11:15	13:00	01:45
9 z 11 -	Przerwa	-	29-08-2026	13:00	14:00	01:00
10 z 11 Moduł 8. Warsztat praktyczny – projekt własnej marki osobistej	Zajęcia	Justyna Kupaj	29-08-2026	14:00	16:00	02:00
11 z 11 -	Walidacja	-	29-08-2026	16:00	17:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	12:30
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	02:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:00

Cennik

Cennik

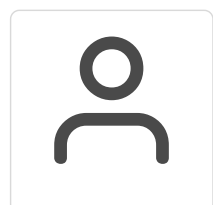
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 440,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 440,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Justyna Kupaj

Justyna Kupaj – marketerka, project managerka oraz specjalistka komunikacji i budowania marek osobistych w mediach społecznościowych. Od ponad 5 lat zawodowo związana z marketingiem, strategią komunikacji oraz rozwojem marek w środowisku B2B, B2C i agencyjnym.

Swoją drogę zawodową rozpoczęła w firmie IT - Comarch, gdzie początkowo aplikowała na staż, a finalnie rozwijała się do roli Marketing Managera. Odpowiadała tam za rozwój działań marketingowych w sektorze IT i healthcare, tworzenie strategii marketingowych, działania lead generation, koordynację kampanii digitalowych oraz współpracę z działami sprzedaży i biznesu. Kolejnym etapem jej kariery była praca jako Project Manager w agencji marketingowej MTA Digital, gdzie prowadziła projekty marketingowe end-to-end dla klientów o bardzo różnej skali działalności – od dużych międzynarodowych marek i korporacji po małe polskie firmy rozwijające swoją obecność na rynku. Odpowiadała za zarządzanie projektami, koordynację zespołów specjalistycznych, komunikację z klientami, planowanie działań marketingowych oraz nadzór nad realizacją kampanii digitalowych i contentowych.

Od ponad 2 lat aktywnie rozwija własną markę osobistą w mediach społecznościowych jako twórczyni internetowa. Dzięki działaniom organicznym zbudowała społeczność obejmującą ponad 7 tysięcy obserwujących na Instagramie, ponad 11 tysięcy na TikToku oraz blisko 2 tysiące subskrybentów na YouTube. Na szkoleniach łączy doświadczenie korporacyjne, agencyjne, pokazując

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w formie elektronicznej, obejmujące prezentację multimedialną przygotowaną przez trenera oraz dodatkowe materiały wspierające proces uczenia się i wdrażania wiedzy w praktyce.

Materiały będą zawierały m.in.:

- prezentację omawianych zagadnień,
- przykłady komunikacji marek osobistych w social mediach,
- ćwiczenia i karty pracy,
- checklisty wspierające planowanie działań w mediach społecznościowych,
- przykładowe schematy tworzenia treści i planowania publikacji,
- materiały podsumowujące najważniejsze narzędzia i strategie omawiane podczas szkolenia.

Materiały zostaną przekazane uczestnikom w formie cyfrowej po zakończeniu szkolenia lub w trakcie realizacji usługi.

Warunki uczestnictwa

Szkolenie skierowane jest do osób dorosłych zainteresowanych budowaniem marki osobistej oraz rozwijaniem widoczności swojej działalności w social mediach.

Warunkiem uczestnictwa jest:

- chęć rozwijania kompetencji związanych z komunikacją i budowaniem marki osobistej online,
- prowadzenie działalności gospodarczej, działalności eksperckiej lub planowanie rozpoczęcia działań w social mediach,
- dostęp do komputera lub urządzenia mobilnego z dostępem do internetu,
- podstawowe umiejętności korzystania z internetu i mediów społecznościowych.

Szkolenie nie wymaga specjalistycznej wiedzy z zakresu marketingu ani wcześniejszego doświadczenia w prowadzeniu działań promocyjnych online.

Informacje dodatkowe

- Obowiązek uczestnictwa w minimum 80% zajęć.
- Co najmniej średnie wykształcenie.
- Motywacja do rozwijania kompetencji komunikacyjnych, interpersonalnych, negocjacyjnych i prezentacyjnych oraz gotowość do aktywnego udziału w procesie edukacyjnym i praktycznym.
- Gotowość do udziału w ćwiczeniach praktycznych, symulacjach biznesowych, pracy warsztatowej.

W szkoleniu mogą uczestniczyć również osoby korzystające z dofinansowania w ramach projektów „Małopolski Pociąg do Kariery – Kierunek Kariera” oraz „Kierunek Kariera Zawodowa”, po spełnieniu warunków operatora i zapisaniu się na usługę poprzez BUR.

Czas trwania godziny usługi rozwojowej to 60 minut zegarowe (wliczają się przerwy).

Warunki techniczne

Warunki techniczne realizacji usługi:

Szkolenie prowadzone jest w trybie zdalnym z wykorzystaniem platformy **Zoom**, która umożliwia interaktywną pracę w grupach (m.in. w pokojach podziału, na tablicy interaktywnej oraz poprzez czat).

Wymagania dla uczestników:

- komputer, laptop lub tablet z dostępem do stabilnego Internetu (min. 5 Mb/s),
- kamera i mikrofon – niezbędne do aktywnego udziału w ćwiczeniach coachingowych,
- słuchawki – zalecane dla komfortu i jakości dźwięku,

- aktualna wersja aplikacji Zoom lub przeglądarki internetowej.

Materiały dydaktyczne: uczestnicy otrzymują wszystkie materiały w formie elektronicznej (prezentacje, karty pracy, ćwiczenia, testy).

Wsparcie techniczne: organizator zapewnia instrukcję logowania i korzystania z platformy oraz bieżącą pomoc techniczną w razie problemów.

Bezpieczeństwo: każde spotkanie zabezpieczone jest indywidualnym linkiem i hasłem dostępu. W przypadku nagrań – dostęp do nich mają wyłącznie uczestnicy kursu w okresie jego trwania.

Kontakt



Justyna Kupaj

E-mail justynakmgmt@gmail.com

Telefon (+48) 666 097 345