



LinkedIn Business Expert – Budowanie Wartościowych Relacji Biznesowych – szkolenie

Numer usługi 2026/08/03/156609/3726502

1 600,00 PLN brutto
1 600,00 PLN netto
200,00 PLN brutto/h
200,00 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

IT ENGINEERING &
CONSULTING
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

1 543 oceny

- 📍 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 08:00 h
- 📅 26.09.2026 do 26.09.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do przedsiębiorców, freelancerów, specjalistów, menedżerów oraz osób odpowiedzialnych za marketing, sprzedaż, PR i HR w firmach, które chcą profesjonalnie wykorzystać potencjał LinkedIn w rozwoju zawodowym i biznesowym. Uczestnikami mogą być także osoby planujące rozpoczęcie działalności lub budowę marki osobistej, które pragną zwiększyć swoją widoczność, zdobywać klientów i partnerów biznesowych oraz tworzyć autentyczne, wartościowe relacje w sieci. Szkolenie nie wymaga wcześniejszego doświadczenia – wystarczy podstawowa znajomość obsługi komputera i mediów społecznościowych.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	25-09-2026
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 świadomego wykorzystywania platformy LinkedIn w budowaniu marki osobistej i firmowej, rozwijaniu wartościowych relacji biznesowych, pozyskiwaniu klientów i partnerów oraz planowaniu długoterminowej strategii komunikacji wspierającej realizację celów biznesowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą w zakresie wykorzystywania LinkedIn w Biznesie	rozumie zasady działania platformy LinkedIn oraz jej znaczenie w budowaniu marki osobistej i firmowej,	Test teoretyczny
	opisuje aktualne trendy w komunikacji biznesowej i social sellingu	Test teoretyczny
	wskazuje kluczowe elementy skutecznego profilu osobistego i strony firmowej,	Test teoretyczny
	omawia zasady tworzenia angażujących treści i strategii publikacji	Test teoretyczny
	rozumie proces budowania sieci kontaktów oraz znaczenie relacyjnego podejścia w sprzedaży i marketingu	Test teoretyczny
Wykorzystuje narzędzie LinkedIn w Biznesie	samodzielnie stworzyć i zoptymalizować profil osobisty oraz firmowy na LinkedIn	Obserwacja w warunkach symulowanych
	planuje i realizuje strategię komunikacji w oparciu o cele biznesowe	Obserwacja w warunkach symulowanych
	buduje sieć kontaktów i prowadzić rozmowy inicjujące współpracę	Obserwacja w warunkach symulowanych
	tworzy profesjonalne posty, artykuły i materiały wizualne dopasowane do odbiorców,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	analizuje skuteczność działań i wprowadzać optymalizacje strategii.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
posługuje się wiedzą z zakresu budowania wizerunku oraz wartościowych relacji biznesowych z wykorzystaniem narzędzi dostępnych na platformie LinkedIn.	charakteryzuje elementy profesjonalnego profilu osobistego i strony firmowej,	Test teoretyczny
	wyjaśnia zasady budowania eksperckiego wizerunku,	Test teoretyczny
	omawia metody tworzenia wartościowych treści dla odbiorców biznesowych,	Test teoretyczny
	opisuje zasady networkingu oraz social sellingu,	Test teoretyczny
	wskazuje znaczenie rekomendacji, relacji i aktywności na platformie.	Test teoretyczny
Buduje profesjonalny wizerunek oraz wartościowe relacje biznesowe z wykorzystaniem narzędzi dostępnych na platformie LinkedIn.	optymalizuje profil osobisty lub firmowy,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	przygotowuje treści zwiększające widoczność i zaangażowanie odbiorców,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	buduje sieć wartościowych kontaktów biznesowych,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	prowadzi komunikację z potencjalnymi klientami i partnerami,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	wykorzystuje narzędzia LinkedIn do rozwijania relacji zawodowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	prowadzi komunikację zgodnie z zasadami etyki biznesowej,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	buduje relacje oparte na zaufaniu i profesjonalizmie,	Obserwacja w warunkach symulowanych
	wykazuje otwartość na rozwijanie długoterminowej współpracy biznesowej.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	wykazuje gotowość do ciągłego doskonalenia kompetencji związanych z budowaniem relacji biznesowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Budowanie relacji wewnętrznych i zewnętrznych		

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Szkolenie „**LinkedIn Business Expert – Budowanie Wartościowych Relacji Biznesowych**” to praktyczny program rozwojowy przygotowujący uczestników do profesjonalnego wykorzystania platformy LinkedIn jako narzędzia wspierającego rozwój działalności gospodarczej, budowanie eksperckiego wizerunku oraz nawiązywanie trwałych relacji biznesowych. Program koncentruje się na strategicznym planowaniu obecności na platformie, tworzeniu profesjonalnego profilu, projektowaniu skutecznej komunikacji oraz wykorzystaniu LinkedIn do rozwoju sieci kontaktów i pozyskiwania nowych możliwości biznesowych.

Podczas szkolenia uczestnicy poznają zasady działania platformy i jej algorytmów, nauczą się definiować cele biznesowe swojej obecności na LinkedIn, analizować grupy docelowe oraz budować spójną strategię komunikacji. Zdobędą praktyczne umiejętności w zakresie optymalizacji profilu osobistego i strony firmowej, tworzenia wartościowych treści eksperckich, planowania publikacji oraz budowania profesjonalnego wizerunku zwiększającego wiarygodność i rozpoznawalność marki.

Istotnym elementem programu jest rozwój kompetencji w zakresie networkingu i social sellingu. Uczestnicy nauczą się budować wartościową sieć kontaktów, prowadzić komunikację z potencjalnymi klientami i partnerami biznesowymi, wykorzystywać narzędzia LinkedIn wspierające sprzedaż oraz analizować efektywność prowadzonych działań. Szkolenie obejmuje również planowanie długoterminowej strategii obecności na platformie oraz dobór wskaźników umożliwiających monitorowanie osiąganych rezultatów.

Szkolenie realizowane jest w formule warsztatowej, w której dominującą część stanowią ćwiczenia praktyczne wykonywane pod nadzorem instruktora. Uczestnicy samodzielnie opracowują strategię działań na LinkedIn, optymalizują swój profil, przygotowują plan komunikacji oraz projektują działania służące budowaniu trwałych relacji biznesowych i rozwojowi marki. Po ukończeniu szkolenia będą przygotowani do efektywnego wykorzystywania LinkedIn jako narzędzia wspierającego rozwój przedsiębiorstwa, budowanie profesjonalnego wizerunku oraz pozyskiwanie nowych klientów i partnerów biznesowych.

Usługa przeplatana jest zajęciami praktycznymi w celu lepszego przyswojenia wiedzy i umiejętności uczestników. Usługa prowadzona jest w formie wykładu, zajęć praktycznych oraz dyskusji otwartej z uczestnikami szkolenia.

Moduł 1. Strategiczne wykorzystanie LinkedIn w rozwoju działalności biznesowej

Część teoretyczna

- rola LinkedIn w budowaniu relacji biznesowych i marki eksperckiej,
- możliwości wykorzystania LinkedIn w sprzedaży B2B, networkingu i rozwoju przedsiębiorstwa,
- zasady działania algorytmu LinkedIn oraz czynniki wpływające na widoczność publikacji,
- określanie celów biznesowych obecności na platformie,
- analiza grup docelowych i odbiorców komunikacji,

- najnowsze trendy w wykorzystaniu LinkedIn w biznesie.

Część praktyczna

- analiza potencjału własnego profilu lub strony firmowej,
- określenie celów działań na LinkedIn,
- identyfikacja grup odbiorców,
- opracowanie kierunku komunikacji biznesowej.

Moduł 2. Profesjonalny Profil Osobisty i Strona Firmowa jako Narzędzie Pozyskiwania Relacji Biznesowych

Część teoretyczna

- elementy profesjonalnego profilu osobistego,
- budowanie eksperckiego wizerunku,
- optymalizacja strony firmowej,
- tworzenie nagłówków i opisów zwiększających wiarygodność,
- wykorzystanie multimediów i portfolio,
- rekomendacje i potwierdzenia umiejętności jako element budowania zaufania.

Część praktyczna

- optymalizacja profilu LinkedIn,
- przygotowanie profesjonalnego opisu działalności,
- analiza jakości profilu,
- opracowanie elementów zwiększających wiarygodność.

Moduł 3. Content Marketing i Budowanie Eksperckiej Widoczności

Część teoretyczna

- strategia publikacji na LinkedIn,
- filary komunikacji eksperckiej,
- tworzenie wartościowych treści dla odbiorców biznesowych,
- storytelling w komunikacji B2B,
- rodzaje publikacji zwiększających zasięg,
- planowanie harmonogramu publikacji.

Część praktyczna

- opracowanie planu komunikacji,
- przygotowanie scenariuszy publikacji,
- tworzenie postów eksperckich,
- analiza potencjału angażującego przygotowanych treści.

Moduł 4. Networking, Social Selling i Budowanie Relacji Biznesowych

Część teoretyczna

- budowanie wartościowej sieci kontaktów,
- zasady skutecznego networkingu,
- komunikacja z potencjalnymi klientami i partnerami biznesowymi,
- wykorzystanie Social Selling w procesie pozyskiwania klientów,
- prowadzenie rozmów biznesowych na LinkedIn,
- etyka komunikacji oraz budowanie długoterminowych relacji.

Część praktyczna

- przygotowanie strategii rozbudowy sieci kontaktów,
- opracowanie scenariuszy wiadomości do nowych kontaktów,
- projektowanie procesu pozyskiwania klientów,
- analiza procesu budowania relacji biznesowych.

Moduł 5. Narzędzia LinkedIn dla Rozwoju Biznesu i Analiza Efektywności Działań

Część teoretyczna

- LinkedIn Premium, Sales Navigator i pozostałe narzędzia wspierające rozwój biznesu,
- analiza statystyk profilu oraz publikacji,
- wskaźniki efektywności działań,
- planowanie długoterminowej strategii obecności na LinkedIn,
- dobre praktyki rozwijania marki eksperckiej.

Część praktyczna

- analiza statystyk profilu,
- opracowanie indywidualnej strategii działań,
- przygotowanie harmonogramu publikacji,
- stworzenie planu rozwoju konta LinkedIn,
- prezentacja opracowanych strategii oraz omówienie rekomendacji.

Walidacja (15 min)

- Sprawdzenie wiedzy i umiejętności nabytych w trakcie szkolenia.

Dla lepszego przyswojenia programu szkoleń Uczestnicy otrzymają materiały dydaktyczne.

Dodatkowe warunki przystąpienia do szkolenia - podstawowa znajomość obsługi komputera.

Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych. Przerwy zostały wliczone do godzin usługi rozwojowej.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 7

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Moduł 1. Strategiczne wykorzystanie LinkedIn w rozwoju działalności biznesowej	Zajęcia	-	26-09-2026	08:30	10:00	01:30
2 z 7 Moduł 2. Profesjonalny Profil Osobisty i Strona Firmowa jako Narzędzie Pozyskiwania Relacji Biznesowych	Zajęcia	Dagmara Rżyska	26-09-2026	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 7 Moduł 3. Content Marketing i Budowanie Ekspertckiej Widoczności	Zajęcia	Dagmara Rżyska	26-09-2026	11:00	12:30	01:30
4 z 7 -	Przerwa	-	26-09-2026	12:30	13:30	01:00
5 z 7 Moduł 4. Networking, Social Selling i Budowanie Relacji Biznesowych	Zajęcia	Dagmara Rżyska	26-09-2026	13:30	14:30	01:00
6 z 7 Moduł 5. Narzędzia LinkedIn dla Rozwoju Biznesu i Analiza Efektywności Działań	Zajęcia	Dagmara Rżyska	26-09-2026	14:30	16:15	01:45
7 z 7 -	Walidacja	-	26-09-2026	16:15	16:30	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	08:00
w tym suma godzin zajęć	06:45
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	01:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	09:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 600,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	200,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	200,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	08:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Dagmara Rżyska

Specjalizuje się w kampaniach Facebook, Instagram, LinkedIn i Google Ads oraz SEO. Z branżą digital marketingu związana już ponad 10 lat, na co dzień odpowiada za strategię obecności marek w Internecie i realizację efektywnościowych kampanii. Od 2018 roku prowadzi własną firmę SOCIAL MISJA DAGMARA RŻYSKA Posiada certyfikaty Wprowadzenie do UX Writingu, Mierniki UX, UX-PM Level 1 czy Google Ads: lead generation

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w postaci prezentacji i skryptu zostaną udostępnione uczestnikom podczas usługi oraz po jej realizacji.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem skorzystania z usługi jest bezpośredni zapis na usługę za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych oraz wypełnienie ankiety oceniającej usługę rozwojową.

Informacje dodatkowe

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).

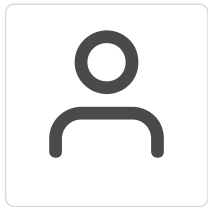
Warunki techniczne

Usługa prowadzona jest za pośrednictwem platformy Teams

W celu odbioru transmisji Szkolenia online Uczestnik powinien dysponować:

- komputerem z zainstalowanym system operacyjnym Windows 7 albo nowszym albo macOS Sierra (10.12.6) albo nowszym lub urządzeniem mobilnym z zainstalowanym systemem operacyjnym Android (Lollipop) wersja 5.0 albo nowszym lub iOS wersja 9.3.5, albo nowszym, wyposażonym w ekran i głośniki;
- dostęp do sieci Internet, w zależności od wybranej jakości transmisji, o przepustowości łącza co najmniej: 240p 500 kbps 360p 1 Mbps 720p 3 Mbps, 1080p 7 Mbps 2K 12 Mbps 4K 22 Mbps;
- aktualną wersją przeglądarki Firefox, Opera, Microsoft Edge, Chrome lub Safari;
- kamerką internetową i mikrofonem – jeżeli Uczestnik chce być widoczny i porozumiewać się głosowo z prowadzącym Szkolenie online;
- Adobe acrobat w najnowszej wersji.

Kontakt



Marta Skraba

E-mail marta@it-ec.pl

Telefon (+89) 451 055 967