



TALLENTO S.C.

★★★★★ 4,9 / 5

674 oceny

Komunikacja z odbiorcą i budowanie wizerunku w cyfrowym świecie – jak świadomie działać online.

Numer usługi 2025/06/26/120192/2840315

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 09.09.2025 do 23.09.2025

3 880,00 PLN brutto

3 880,00 PLN netto

194,00 PLN brutto/h

194,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Grupą docelową szkolenia są osoby dorosłe, które są mieszkańcami województwa dolnośląskiego oraz chcą z własnej inicjatywy podnieść swoje kwalifikacje/kompetencje lub przekwalifikować się.

Szkolenie jest skierowane do osób, które chcą skutecznie budować wizerunek swój oraz firmy i profesjonalnie komunikować się w przestrzeni cyfrowej z różnymi grupami.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

08-09-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

20

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 rozwój praktycznych kompetencji cyfrowych w zakresie świadomego budowania wizerunku osobistego lub zawodowego w przestrzeni internetowej. Uczestnicy poznają podstawowe zagadnienia, dzięki którym będą mogli samodzielnie prowadzić swoją aktywność online – zgodną z własnymi wartościami i celami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Dba o profesjonalną autoprezentację w środowisku online i offline.	Korzysta z zasad skutecznej autoprezentacji	Test teoretyczny
	Buduje pewność siebie przed występami publicznymi	Wywiad swobodny
Buduje spójny wizerunek cyfrowy	Dobiera odpowiednie kanały komunikacji do swoich celów	Test teoretyczny
	Tworzy własny lub firmowy pozytywny wizerunek w sieci	Deбата swobodna
Formułuje dobrze dostosowane komunikaty do odbiorców	Rozpoznaje grupę docelową i tworzy persony	Test teoretyczny
	Dopasowuje styl komunikacji komunikacji do różnych typów odbiorców	Test teoretyczny
	Charakteryzuje czym jest 6 zasad Cialdiniego i dostosowuje pod nie swoje komunikaty	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

1h szkoleniowa trwa 45 min. Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi. Przy modułach 3 godzinnych lub krótszych nie przewidujemy przerw.

Moduł 1: Autoprezentacja w środowisku online i offline

- Jak przygotować się do spotkania online – wygląd, otoczenie, techniczne detale
- Głos jako narzędzie – jak mówić, by być odbieranym profesjonalnie i naturalnie
- Język ciała i mikroekspresje – jak wpływają na odbiór nas przez ekran
- Elementy skutecznej autoprezentacji w mediach cyfrowych – autentyczność vs. formalność
- Sposoby budowania pewności siebie i redukcji stresu przed wystąpieniem

Moduł 2: Budowanie wizerunku w kanałach cyfrowych

- Wybór platform – gdzie warto się komunikować i dlaczego
- Tworzenie spójnego wizerunku online – zasady i dobre praktyki
- Komunikaty dopasowane do odbiorcy
- Typowe błędy w cyfrowej komunikacji – czego unikać
- Analiza przykładów – co działa, a co szkodzi wizerunkowi w sieci

Moduł 3: Odbiorca w centrum uwagi – jak mówić do tych, którzy naprawdę Cię słuchają

- Rozpoznanie grupy docelowej – kim są Twoi odbiorcy i czego potrzebują?
- „Nie dla wszystkich” – siła precyzyjnego targetowania
- Budowanie zaufania i relacji poprzez komunikację
- Jak wyciągać wnioski z zachowań odbiorców – jak zbierać sygnały z otoczenia?
- Ćwiczenie: stworzenie osoby – profil Twojego idealnego odbiorcy

Moduł 4: Komunikacja i współpraca online w praktyce

- Zasady skutecznej współpracy w środowisku cyfrowym (e-mail, czat, wideospotkania)
- Komunikacja w pracy – jak unikać nieporozumień i eskalacji
- Jak być „obecny” i zaangażowanym online – techniki uważności cyfrowej
- Różnice między komunikacją synchroniczną a asynchroniczną – kiedy i jaką formę wybrać
- Ćwiczenia: symulacje rozmów w parach, analiza trudnych sytuacji komunikacyjnych “z życia wzięte”

Moduł 5: Etyczny wpływ w komunikacji - jak przekonywać i inspirować, nie manipulować.

• 6 zasad Cialdiniego w praktyce:

1. **Spółeczny dowód słuszności** – jak wykorzystać opinie innych i rekomendacje
2. **Autorytet** – jak budować swoją pozycję eksperta i być postrzeganym jako wiarygodny
3. **Lubienie i sympatia** – jak budować relacje, by ludzie chcieli Cię słuchać
4. **Wzajemność** – jak dawać wartość, by naturalnie przyciągać uwagę i zaangażowanie
5. **Niedostępność** – jak mówić o wyjątkowości, by zwiększyć atrakcyjność komunikatu
6. **Zaangażowanie i konsekwencja** – jak angażować odbiorców krok po kroku

- Jak wykorzystać te zasady w świecie online: komunikacji mailowej i postach w social mediach, prezentacjach, spotkaniach online
- **Etyka wpływu** – jak odróżnić perswazję od manipulacji

Walidacja usługi - test teoretyczny online

Opis warunków organizacyjnych dla przeprowadzenia usługi:

- Szkolenie odbywa się zdalnie, na żywo, za pośrednictwem platformy online (Google Meet).
- 1 godzina szkoleniowa = 45 minut. Przerwy nie są wliczane w czas usługi.
- Każdy moduł to osobny dzień szkoleniowy. Moduły realizowane są w warunkach dostosowanych do ich charakteru (prezentacje, ćwiczenia, dyskusje).
- Uczestnicy powinni mieć dostęp do stabilnego łącza internetowego, kamery i mikrofonu.
- Na zakończenie całego cyklu przewidziany jest test teoretyczny online (walidacja usługi).
- Warunkiem uczestnictwa jest samodzielne zapisanie się na usługę szkoleniową za pośrednictwem BUR. Minimalna ilość uczestników to 2 osoby.

- Kod dostępu do spotkania online zostanie przekazany uczestnikowi szkolenia nie później niż 1 dzień przed rozpoczęciem usługi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Moduł 1: Autoprezentacja w środowisku online i offline	Natalia Kosińska	09-09-2025	18:00	21:00	03:00
2 z 6 Moduł 2: Budowanie wizerunku w kanałach cyfrowych	Natalia Kosińska	11-09-2025	18:00	21:00	03:00
3 z 6 Moduł 3: Odbiorca w centrum uwagi – jak mówić do tych, którzy naprawdę Cię słuchają	Natalia Kosińska	16-09-2025	18:00	21:00	03:00
4 z 6 Moduł 4: Komunikacja i współpraca online w praktyce	Natalia Kosińska	18-09-2025	18:00	21:00	03:00
5 z 6 Moduł 5: Etyczny wpływ w komunikacji - jak przekonywać i inspirować, nie manipulować.	Agnieszka Wojtowicz-Chałupa	23-09-2025	18:00	20:45	02:45
6 z 6 Walidacja usługi - test teoretyczny online	-	23-09-2025	20:45	21:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 880,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 880,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	194,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	194,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Natalia Kosińska

Szkolenie poprowadzi ekspertka w zakresie budowania wizerunku pracownika i firmy, komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej oraz PR. Absolwentka Politechniki Wrocławskiej na Wydziale Zarządzania. Na co dzień wspiera rozwój zespołów i organizację pracy w jednym z największych banków w Europie, zajmując się wspieraniem procesów, organizacją pracy i rozwojem zespołów. Od kilku lat prowadzi szkolenia, ucząc skutecznej komunikacji, oferowania i sprzedaży usług, zarządzania zespołami i budowania profesjonalnego wizerunku w erze cyfrowej. Posiada niezbędne doświadczenie, nie starsze niż 5 lat od daty rozpoczęcia szkolenia. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą wprowadzenia szczegółowych danych dotyczących oferowanej usługi.



2 z 2

Agnieszka Wojtowicz-Chałupa

Trener biznesu i manager sprzedaży z wieloletnim doświadczeniem w prowadzeniu szkoleń i wspieraniu MŚP. Projektuje i wdrażam procesy doradczo-rozwojowe z zakresu zarządzania, sprzedaży i team buildingu. Uczy, jak budować silne zespoły oraz jak efektywnie sprzedawać. W swojej pracy skupia się na optymalnym wykorzystaniu potencjału i talentów uczestników, również poprzez przeprowadzane ośrodki oceny assessment/development center, do podnoszenia efektywności działań oraz optymalizacji zysków. Jest absolwentką studiów na kierunkach Zarządzanie Zasobami Ludzkimi, Finanse i Controlling. Łącząc wiedzę z ponad 10-letnim doświadczeniem, podchodzi do pracy wielopłaszczyznowo. W efekcie jest w stanie dostarczyć i przeprowadzić diagnozę oraz pokazać możliwości rozwiązań i wdrożyć konkretne działania. Prowadzi szkolenia w zakresie sprzedaży, zarządzania, komunikacji, radzenia sobie ze stresem, asertywności, oraz szeroko pojętych kompetencji miękkich.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników usługi:

- pliki dokumentów przygotowanych w formacie word., .pdf,
- prezentacja multimedialna,
- autorskie materiały szkoleniowe - karty pracy, case study itp

Warunki uczestnictwa

Uczestnik otrzymuje dofinansowanie na szkolenie w wysokości minimum 70% jego kosztów.

Informacje dodatkowe

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie od podatku (stawka VAT zw.): Szkolenie jest finansowane w minimum 70% ze środków publicznych zgodnie z art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11.03.2004 o podatku od towarów i usług (Dz.U. Nr 54, poz. 535 ze zm.) oraz par. 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2013 r. poz. 1722 z późn. zm.) ustawy o podatku VAT: art. 113 ust. 1 albo art. 43 ust. 1 pkt 26 lit. a lub lit. b albo art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. a lub lit. b lub lit. c, albo Rozporządzenie MF z 20.12.2013 r. §3 ust. 1 pkt 14);

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

- a) platformę /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa - Google Meet
- b) minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji - przeglądarka internetowa Google Chrome (preferowana) lub Mozilla Firefox w najnowszych wersjach. Mikrofon, głośnik lub zestaw słuchawkowy
- c) minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: łącze internetowe: min download: 768 Mb/s, min upload: 384 Mb/s.
- d) niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: komputer PC z systemem Operacyjnym Windows 7/8.x/10 (za wyjątkiem Windows 10 S) albo komputer MacBook z systemem Mac OS X 10.5 lub wyższy.
- e) okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line: link jest ważny od pół godziny przed rozpoczęciem usługi do momentu jej zakończenia

Kontakt



Agnieszka Wojtowicz-Chałupa

E-mail a.wojtowicz-chalupa@wp.pl

Telefon (+48) 664 028 879