

**Budowanie Wizerunku i Marki Własnej**

Numer usługi 2025/07/30/170001/2912840

720,00 PLN brutto

720,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

CENTRUM
ROZLICZEŃ
KANCELARIA
DORADCY
PODATKOWEGO
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,8 / 5

40 ocen

📍 Iwkowa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 16.02.2026 do 16.02.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do przedsiębiorców, menedżerów, liderów zespołów, specjalistów ds. marketingu, PR-u, osób pracujących w sprzedaży oraz wszystkich, którzy chcą zbudować lub wzmocnić swój wizerunek i markę osobistą. Uczestnicy mogą być na różnych poziomach zaawansowania – od osób rozpoczynających pracę nad marką własną, po tych, którzy pragną udoskonalić swoje działania w tej dziedzinie.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	09-02-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wyposażenie uczestników w wiedzę i umiejętności niezbędne do skutecznego budowania i zarządzania własnym wizerunkiem oraz marką osobistą. Uczestnicy nauczą się, jak identyfikować swoje unikalne cechy, budować spójny wizerunek, skutecznie komunikować swoje wartości oraz rozwijać swoją obecność online i offline w sposób, który wspiera ich cele zawodowe i biznesowe.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Buduje spójny wizerunek i markę osobistą	identyfikuje kluczowe elementy, które wpływają na budowanie wizerunku osobistego, określa swoje unikalne cechy i wartości, które stanowią podstawę marki osobistej, projektuje plan działań mający na celu budowanie spójnego wizerunku w różnych kanałach komunikacji, stosuje odpowiednie narzędzia i techniki w celu zwiększenia widoczności i rozpoznawalności marki osobistej, przeprowadza analizę swojego obecnego wizerunku i wskazuje obszary do poprawy.	Wywiad swobodny

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

Negocjacje są kluczowym elementem sukcesu w biznesie. Udział w naszym szkoleniu pozwoli Ci:

- Rozwinąć umiejętności skutecznego negocjowania
- Zwiększyć pewność siebie w trudnych rozmowach
- Radzić sobie z oporem i kontrargumentami
- Budować długotrwałe relacje z partnerami biznesowymi

Program Szkolenia

- 1. Wprowadzenie do negocjacji
 - Znaczenie negocjacji w środowisku biznesowym
- 1. Podstawowe zasady skutecznych negocjacji
 - Kluczowe elementy udanych rozmów
- 1. Przygotowanie do negocjacji
 - Jak skutecznie planować i badać potrzeby strony przeciwnej
- 1. Techniki negocjacyjne
 - Różnorodne style negocjacji i ich zastosowanie
- 1. Negocjacje w praktyce
 - Symulacje i ćwiczenia na żywo
- 1. Zarządzanie konfliktami
 - Jak radzić sobie z trudnościami i emocjami
- 1. Przerwa na lunch
- 2. Zamknięcie negocjacji
 - Techniki finalizacji umów
- 1. Podsumowanie i zakończenie
 - Kluczowe wnioski i sesja pytań

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 SZKOLENIE	Elżbieta Rej	16-02-2026	09:00	12:00	03:00
2 z 4 PRZERWA	Elżbieta Rej	16-02-2026	12:00	12:30	00:30
3 z 4 SZKOLENIE	Elżbieta Rej	16-02-2026	12:30	16:00	03:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 4 WALIDACJA	-	16-02-2026	16:00	16:15	00:15

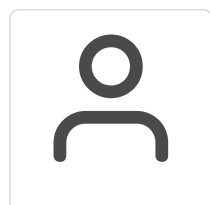
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	720,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	720,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Elżbieta Rej

Elżbieta Rej w swoim działaniu łączy pasję do pracy z ludźmi poprzez coachingowe podejście z bogatym doświadczeniem zawodowym. Jej ścieżka kariery rozpoczęła się 16 lat temu w bankowości. Przez ten okres zdobyła cenne umiejętności zarządzania zespołem oraz rozwijania efektywnych strategii operacyjnych. Praca w dynamicznym środowisku finansowym pozwoliła jej na zrozumienie potrzeb klientów oraz wyzwań, z jakimi się borykają. Dzięki ukończeniu studiów podyplomowych z coachingu z elementami psychologii na SWPS wzbogaciła swoje umiejętności o narzędzia, które pomagają w rozwoju osobistym i zawodowym. Jej podejście jest oparte na empatii oraz indywidualnym dostosowaniu metod pracy do potrzeb klientów i zmieniającego się otoczenia.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje materiały szkoleniowe w formie skryptu z zadaniami.

Wykłady i ćwiczenia kursu prowadzone są z wykorzystaniem nowoczesnych technik multimedialnych, uzupełniane materiałami książkowymi, każdy słuchacz otrzymuje broszury, notatnik, długopis.

Informacje dodatkowe

Uczestnik otrzymuje zaświadczenie MEN oraz certyfikat.

Materiały szkoleniowe w cenie uczestnictwa

Możliwość networkingowa z innymi profesjonalistami

Szkolenie obejmuje 8 godz zajęć dydaktycznych, zajęcia teoretyczne jak i zajęcia praktyczne, 1h=45min, przerwa obiadowa 30 min

Adres

Iwkowa 950
32-861 Iwkowa
woj. małopolskie

Kontakt



Justyna Szarata

E-mail biuro@centrumrozliczen.com.pl

Telefon (+48) 570 507 744