



Profesjonalna autoprezentacja i komunikacja w biznesie – szkolenie z zakresu wizerunku i obsługi klienta premium – szkolenie.

Numer usługi 2026/04/15/217200/3489585

1 600,00 PLN brutto
1 600,00 PLN netto
100,00 PLN brutto/h
100,00 PLN netto/h
226,67 PLN cena rynkowa ⓘ

SOVERANO SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,7 / 5

92 oceny

- 📍 Łódź
- 🏢 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 🕒 16:00 h
- 📅 19.05.2026 do 20.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Styl życia / Uroda
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób pracujących na stanowiskach liderskich, osób zarządzających zespołami oraz specjalistów i specjalistek, którzy chcą świadomie wykorzystywać ubiór i autoprezentację do budowania przewagi w relacjach z klientem wymagającym oraz wzmacniania pozycji w strukturach korporacyjnych.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	18-05-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa prowadzi osobę uczestniczącą do samodzielnego projektowania profesjonalnego wizerunku biznesowego opartego na zasadach „Power dressing” i psychologii wyglądu, co pozwala na skuteczne budowanie autorytetu lidera oraz dostosowanie estetyki komunikacji do najwyższych standardów obsługi klienta premium.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Projektuje kompletny wizerunek biznesowy wykorzystując mechanizmy pierwszego wrażenia.	Osoba uczestnicząca wskazuje konkretne elementy stroju i detale (biżuteria, okulary, obuwie), które komunikują kompetencję i profesjonalizm.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Osoba uczestnicząca dobiera fason i konstrukcję ubioru (np. marynarki) do celów strategicznych spotkania biznesowego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Analizuje wpływ detali wizerunkowych na postrzeganą wartość osobistą i ofertową.	Osoba uczestnicząca identyfikuje błędy wizerunkowe (jakość materiałów, dopasowanie), które obniżają autorytet w oczach klienta premium.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Osoba uczestnicząca wskazuje zależność między zadbaną sylwetką (fryzura, dłonie) a wiarygodnością lidera.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Konfiguruje styl komunikacji wizualnej adekwatny do hierarchii w strukturach korporacyjnych.	Osoba uczestnicząca dopasowuje poziom formalności stroju do szczebla decyzyjnego rozmówcy (C-level vs poziom operacyjny).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Osoba uczestnicząca stosuje zasady minimalizmu w doborze dodatków zgodnie z etykietą najwyższych stanowisk.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

WARUNKI ORGANIZACYJNE:

- **Forma usługi:** Stacjonarna.
- **Czas trwania usługi:** 16 godzin zegarowych (60 min). Przerwy wliczane są w czas trwania całej usługi.
- **Klauzula Dostępności:** W oparciu o zasadę racjonalnych usprawnień i dostępności (wynikającą z Ustawy o dostępności) oraz standardy równego traktowania, organizator zapewnia wsparcie dla osób ze szczególnymi potrzebami. W celu skorzystania z racjonalnych usprawnień, uczestnik proszony jest o wcześniejsze zgłoszenie swoich potrzeb organizatorowi szkolenia.
- **Walidacja** przeprowadzana jest w formie testu teoretycznego generowanego wynikiem automatycznym. W celu zapewnienia obiektywności oceny, proces walidacji jest prowadzony zgodnie z zasadą rozdzielności procesów kształcenia i walidacji.

Typy zajęć: [T] Teoretyczne: Wykłady, prezentacje, analiza koncepcji. [P] Praktyczne: Ćwiczenia, zadania, praca z narzędziami pod okiem trenera. [M] Mieszane: Łączą wprowadzenie teoretyczne z zadaniami praktycznymi.

Program koncentruje się na strategicznym zarządzaniu wizerunkiem jako najszybszym narzędziu budowania autorytetu lidera w biznesie. Szkolenie szczegółowo omawia anatomię profesjonalnego wyglądu – od konstrukcji marynarki typu „Power suit”, przez psychologię dodatków i biżuterii, aż po detale takie jak fryzura czy okulary, łącząc te elementy z wymogami obsługi klienta w segmencie luksusowym oraz komunikacją wewnątrz struktur korporacyjnych.

HARMONOGRAM SZCZEGÓŁOWY:

DZIEŃ 1 (19.05.2026)

DZIEŃ 1 (19.05.2026)

- 08:00 – 10:00 | Psychologia pierwszego wrażenia: mechanizm 3–7 sekund w budowaniu autorytetu [T] | Osoba prowadząca: Maciej Majzner
- 10:00 – 10:15 | **PRZERWA**
- 10:15 – 12:00 | Anatomia profesjonalizmu: Power suit, konstrukcja marynarki i dobór tkanin [M] | Osoba prowadząca: Maciej Majzner
- 12:00 – 12:30 | **PRZERWA**
- 12:30 – 14:15 | Detale budujące wizerunek: okulary, fryzura i minimalizm w biżuterii biznesowej [M] | Osoba prowadząca: Maciej Majzner
- 14:15 – 14:30 | **PRZERWA**
- 14:30 – 16:00 | Błędy wizerunkowe obniżające wartość profesjonalną lidera – analiza przypadków [P] | Osoba prowadząca: Maciej Majzner

DZIEŃ 2 (20.05.2026)

- 08:00 – 10:00 | Wizerunek w strukturach korporacyjnych: kod ubioru na różnych szczeblach decyzyjnych [T] | Osoba prowadząca: Maciej Majzner
- 10:00 – 10:15 | **PRZERWA**
- 10:15 – 12:00 | Estetyka w obsłudze klienta premium: jak wygląd sprzedaje usługi wysokiej wartości [M] | Osoba prowadząca: Maciej Majzner
- 12:00 – 12:30 | **PRZERWA**
- 12:30 – 13:45 | Psychologia koloru i jej wpływ na odbiór kompetencji i zaufania [M] | Osoba prowadząca: Maciej Majzner
- 13:45 – 14:00 | **PRZERWA**
- 14:00 – 15:45 | Warsztat projektowania indywidualnej strategii wizerunkowej pod segment premium [P] | Osoba prowadząca: Maciej Majzner
- 15:45 – 16:00 | Walidacja efektów uczenia się – test wiedzy | Walidator: Mateusz Świąder

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Psychologia pierwszego wrażenia: mechanizm 3-7 sekund w budowaniu autorytetu	Maciej Majzner	19-05-2026	08:00	10:00	02:00
2 z 15 Przerwa	Maciej Majzner	19-05-2026	10:00	10:15	00:15
3 z 15 Anatomia profesjonalizmu: Power suit, konstrukcja marynarki i dobór tkanin	Maciej Majzner	19-05-2026	10:15	12:00	01:45
4 z 15 Przerwa	Maciej Majzner	19-05-2026	12:00	12:30	00:30
5 z 15 Detale budujące wizerunek: okulary, fryzura i minimalizm w biżuterii biznesowej	Maciej Majzner	19-05-2026	12:30	14:15	01:45
6 z 15 Przerwa	Maciej Majzner	19-05-2026	14:15	14:30	00:15
7 z 15 Błędy wizerunkowe obniżające wartość profesjonalną lidera – analiza przypadków	Maciej Majzner	19-05-2026	14:30	16:00	01:30
8 z 15 Wizerunek w strukturach korporacyjnych: kod ubioru na różnych szczeblach decyzyjnych	Maciej Majzner	20-05-2026	08:00	10:00	02:00
9 z 15 Przerwa	Maciej Majzner	20-05-2026	10:00	10:15	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 15 Estetyka w obsłudze klienta premium: jak wygląda sprzedaż usług wysokiej wartości	Maciej Majzner	20-05-2026	10:15	12:00	01:45
11 z 15 Przerwa	Maciej Majzner	20-05-2026	12:00	12:30	00:30
12 z 15 Psychologia koloru i jej wpływ na odbiór kompetencji i zaufania	Maciej Majzner	20-05-2026	12:30	13:45	01:15
13 z 15 Przerwa	Maciej Majzner	20-05-2026	13:45	14:00	00:15
14 z 15 Warsztat projektowania indywidualnej strategii wizerunkowej pod segment premium	Maciej Majzner	20-05-2026	14:00	15:45	01:45
15 z 15 Walidacja	-	20-05-2026	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 600,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Majzner

Maciej Majzner – Ekspert ds. Wizerunku, Stylu i Strategicznej Autoprezentacji. Wybitny strateg wizerunku, który od blisko dwóch dekad projektuje profesjonalną tożsamość liderów i organizacji. Jego podejście wykracza poza ramy klasycznego doradztwa – to precyzyjne połączenie psychologii pierwszego wrażenia z analitycznym budowaniem autorytetu w świecie biznesu. Praca z Maciejem to proces transformacji, w którym zewnętrzny sznyt staje się naturalnym przedłużeniem wewnętrznych kompetencji, a każdy detal stylu – od mowy ciała po dress code – pracuje na wiarygodność i kapitał zaufania klienta. Jako mentor i praktyk, Maciej specjalizuje się w tworzeniu spójnych strategii komunikacji wizualnej, które są nierozdzielnie związane z misją i wizją danej marki lub jednostki. Na sali szkoleniowej koncentruje się na budowaniu autentycznego przywództwa poprzez styl oraz na eliminowaniu błędów wizerunkowych, które mogą osłabiać pozycję rynkową. Jego warsztaty to unikalne doświadczenie projektowania "ambasadora marki", gdzie pracownik lub lider staje się żywą wizytówką organizacji, potrafiącą swobodnie poruszać się w kulturze biznesowej i wysokich standardach profesjonalnej autoprezentacji. Posiadane doświadczenie zawodowe i kompetencje spełniają wymagania Bazy Usług Rozwojowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Osoba uczestnicząca otrzymuje autorski "Przewodnik po Wizerunku Biznesowym" w formie drukowanej oraz próbnik tkanin i zestawienie kolorystyczne wspierające budowanie autorytetu.

Warunki uczestnictwa

Aby wziąć udział w szkoleniu, uczestnik powinien być zainteresowany tematem, otwarty na naukę, gotowy do pracy w grupie, posiadać podstawowe umiejętności komunikacyjne oraz mieć dostęp do narzędzi niezbędnych do udziału w szkoleniu. Warunkiem udziału w usłudze jest dokonanie zapisu na usługę co najmniej 1 dzień (do godziny 14.00), przed jej rozpoczęciem i uzyskanie akceptacji ze strony Dostawcy Usługi. Warunkiem uzyskania zaświadczenia/certyfikatu jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej, oraz uzyskanie pozytywnej oceny dla każdego uczestnika na podstawie wyniku walidacji przeprowadzonej przez podmiot walidujący/Walidatora.

Informacje dodatkowe

Dodatkowo uczestnik zobowiązany jest do okazania się dokumentem potwierdzającym tożsamość ze zdjęciem, przed zespołem monitorującym usługę rozwojową.

Walidacja jest prowadzona w formie testu wiedzy z wynikiem generowanym automatycznie, co zapewnia obiektywną i natychmiastową weryfikację nabytych kompetencji. Proces ten odbywa się w ostatnim bloku szkolenia (godz. 15.45–16:00) pod nadzorem niezależnego walidatora, zgodnie z zasadą rozdzielności funkcji dydaktycznej od oceniającej.

Adres

ul. Juliana Tuwima 48
90-021 Łódź

Kontakt



MATEUSZ ŚWIĄDER

E-mail swiadermateusz@gmail.com

Telefon (+48) 733 058 666