



Start w karierę: Autoprezentacja, skuteczna rekrutacja i odporność w świecie online. Szkolenie

Numer usługi 2026/05/04/189012/3537632

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

312,50 PLN brutto/h

312,50 PLN netto/h

154,44 PLN cena rynkowa ⓘ

VALORAPRO
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

1 ocena

📍 Zawiercie

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 11.08.2026 do 12.08.2026

Informacje podstawowe

| Kategoria | Biznes / Organizacja |
|---------------------------------|--|
| Grupa docelowa usługi | <ul style="list-style-type: none"> Absolwenci szkół średnich Absolwenci szkół wyższych Uczniowie ostatnich klas przygotowujący się do wejścia na rynek pracy Osoby bez doświadczenia zawodowego lub z pierwszym krótkim doświadczeniem Młodzi freelancerzy i stażyści |
| Minimalna liczba uczestników | 2 |
| Maksymalna liczba uczestników | 4 |
| Data zakończenia rekrutacji | 02-08-2026 |
| Forma prowadzenia usługi | stacjonarna |
| 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

Po ukończeniu szkolenia uczestnik:

Potrafi przygotować profesjonalny profil zawodowy (CV, LinkedIn, autoprezentacja online).

Umie zaprezentować się w rozmowie rekrutacyjnej – zarówno stacjonarnej, jak i zdalnej.

Rozumie zasady skutecznej komunikacji interpersonalnej w środowisku pracy.

Zna techniki budowania pewności siebie i odporności emocjonalnej w procesie rekrutacji.

Potrafi świadomie wykorzystywać narzędzia cyfrowe wspierające rozwój zawodowy i wizerunek online.

Umie radzić sobie ze

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|--|---|
| <p>Wiedza Uczestnik zna:</p> <ul style="list-style-type: none">• Zasady tworzenia CV i listu motywacyjnego dopasowanego do oferty• Etapy rozmowy kwalifikacyjnej i najczęstsze pytania rekrutacyjne• Podstawowe techniki negocjacji wynagrodzenia i warunków pracy• Mechanizmy hejtu w sieci i sposoby reagowania• Techniki redukcji stresu i utrzymywania pewności siebie <p>Umiejętności Uczestnik potrafi:</p> <ul style="list-style-type: none">• Przedstawić się w sposób atrakcyjny i zapamiętywalny podczas rozmowy rekrutacyjnej• Przygotować CV i list motywacyjny wyróżniające się na tle innych• Negocjować stawkę, formę zatrudnienia i benefity• Zarządzać emocjami i stresem w trakcie procesu rekrutacyjnego• Odpowiadać na hejt i konstruktywnie wykorzystywać feedback <p>Kompetencje społeczne Uczestnik:</p> <ul style="list-style-type: none">• Potrafi świadomie kreować swój wizerunek offline i online• Wykazuje się asertywnością w rozmowie z pracodawcą• Buduje odporność na krytykę i presję społeczną• Stosuje zasady etykiety w pracy i internecie | <ul style="list-style-type: none">• Analiza i poprawa przygotowanego przez uczestnika CV• Symulacja rozmowy kwalifikacyjnej z nagraniem video i omówieniem• Ćwiczenia negocjacyjne w parach• Case study – reakcja na hejt w mediach społecznościowych | <p>Test teoretyczny</p> <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> |

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

Dzień 1 – Wejście na rynek pracy

| Godzina | Moduł | Treść |
|-------------|---|---|
| 9:00–11:00 | Moduł 1 – Autoprezentacja | Jak mówić o sobie w sposób ciekawy i profesjonalny |
| 11:00–13:00 | Moduł 2 – CV i list motywacyjny | Jak stworzyć dokumenty, które wyróżniają się w rekrutacji |
| 13:30–15:30 | Moduł 3 – Dopasowanie do oferty | Jak analizować ogłoszenie o pracę i dopasować aplikację |
| 15:30–17:30 | Moduł 4 – Wizerunek w sieci | Budowanie marki osobistej w mediach społecznościowych |
| | | |
| 09:00–11:30 | Moduł 5 – Rozmowa kwalifikacyjna | Najczęstsze pytania, odpowiedzi i mowa ciała |
| 11:30–14:00 | Moduł 6 – Stres w rekrutacji | Techniki radzenia sobie z treścią i stresem |
| 14:30–17:00 | Moduł 7 – Symulacje rozmów | Ćwiczenia z kamerą i mikrofonem |

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 12

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----------------------------------|----------------|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 12 Autoprezentacja | Zajęcia | Andrzej Dąbkowski | 11-08-2026 | 09:00 | 10:30 | 01:30 |
| 2 z 12 - | Przerwa | - | 11-08-2026 | 10:30 | 11:00 | 00:30 |
| 3 z 12 CV i list motywacyjny | Zajęcia | Andrzej Dąbkowski | 11-08-2026 | 11:00 | 13:00 | 02:00 |
| 4 z 12 - | Przerwa | - | 11-08-2026 | 13:00 | 13:30 | 00:30 |
| 5 z 12 Dopasowanie do oferty | Zajęcia | Andrzej Dąbkowski | 11-08-2026 | 13:30 | 15:30 | 02:00 |
| 6 z 12 Wizerunek w sieci | Zajęcia | Andrzej Dąbkowski | 11-08-2026 | 15:30 | 17:00 | 01:30 |
| 7 z 12 Rozmowa kwalifikacyjna | Zajęcia | Wojciech Lada | 12-08-2026 | 09:00 | 11:30 | 02:30 |
| 8 z 12 - | Przerwa | - | 12-08-2026 | 11:30 | 12:00 | 00:30 |
| 9 z 12 Stres w rekrutacji | Zajęcia | Wojciech Lada | 12-08-2026 | 12:00 | 14:30 | 02:30 |
| 10 z 12 - | Przerwa | - | 12-08-2026 | 14:30 | 15:00 | 00:30 |
| 11 z 12 Symulacje rozmów | Zajęcia | Wojciech Lada | 12-08-2026 | 15:00 | 16:30 | 01:30 |
| 12 z 12 - | Walidacja | - | 12-08-2026 | 16:30 | 17:00 | 00:30 |

Podsumowanie

| Rodzaj godzin | Liczba godzin |
|-------------------------------|---------------|
| Suma godzin zegarowych usługi | 16:00 |
| w tym suma godzin zajęć | 13:30 |
| w tym suma godzin walidacji | 00:30 |
| w tym suma przerw | 02:00 |

Rodzaj godzin

Liczba godzin

Suma godzin dydaktycznych bez przerw

18:30

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|--|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 5 000,00 PLN |
| Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży | |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 5 000,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 312,50 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 312,50 PLN |

Liczba godzin usługi

| Rodzaj godzin | Liczba godzin |
|---------------------------------|---------------|
| Liczba godzin zegarowych usługi | 16:00 |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Andrzej Dąbkowski

Mówca motywacyjny, pedagog, mentor, szkoleniowiec, mediator, negocjator, trener biznesu i transformacji, ekspert w sprzedaży z 30 letnim doświadczeniem, skoczek spadochronowy(983 skoki) posiadacz II Toan w kung-Fu.



2 z 2

Wojciech Lada

Doświadczony lider z ponad 25-letnią praktyką w zarządzaniu międzynarodowymi zespołami i firmami. Jego kariera obejmuje pracę na kluczowych stanowiskach w renomowanych firmach, m.in. Johnson&Johnson, Pepsi, Orlen czy Selena Group, w obszarach sprzedaży, zarządzania kryzysowego i rozwoju międzynarodowego. Przez lata zarządzał operacjami na rynkach Europy, Azji i Afryki.

Absolwent Wydziału Handlu Zagranicznego, Akademii Zawodowych Mówców, a także programów rozwojowych Korn Ferry, ICAN Institute, IMD, IESE Business School w obszarach m.in. zarządzania zmianą, coachingu w sprzedaży, rozwoju przywództwa.

W swoich wystąpieniach przekazuje praktyczne narzędzia i historie oparte na wieloletnim doświadczeniu, by pokazać, jak autentyczna otwartość na drugiego człowieka może prowadzić do trwałych sukcesów zarówno w życiu zawodowym, jak i osobistym. Ich celem jest stworzenie przestrzeni, w której każdy ma szansę pokazać, kim naprawdę jest, a organizacje mogą rozwijać się dzięki tej różnorodności.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Zyska pewność siebie w procesie rekrutacyjnym – będzie potrafił przedstawić swoje doświadczenie, umiejętności i cele zawodowe w sposób naturalny, przekonujący i profesjonalny – zarówno podczas rozmowy na żywo, jak i online.

Przygotuje profesjonalny wizerunek zawodowy – otrzyma gotowy szablon CV, wskazówki do profilu LinkedIn oraz opracuje swoje „30 sekund o mnie” – krótką, osobistą autoprezentację, którą może wykorzystać w rozmowie rekrutacyjnej lub networkingowej.

Nauczy się rozpoznawać i prezentować swoje mocne strony – zidentyfikuje swoje talenty, wartości i motywacje, a następnie nauczy się komunikować je w kontekście potrzeb pracodawcy.

Pozna techniki budowania odporności psychicznej – dowie się, jak radzić sobie ze stresem, porażką i presją oceny w procesie rekrutacji oraz jak utrzymać motywację w okresie poszukiwania pracy.

Rozwinie umiejętność autoprezentacji i komunikacji interpersonalnej – przećwiczy wystąpienia i rozmowy rekrutacyjne z wykorzystaniem kamer i narzędzi online (Teams, Zoom), otrzymując indywidualny feedback trenera.

Zdobędzie praktyczne narzędzia i materiały rozwojowe:

- checklistę przygotowania do rozmowy rekrutacyjnej,
- wzór CV i listu motywacyjnego,
- szablon autoprezentacji „30 sekund o mnie”,
- zestaw ćwiczeń do pracy z emocjami i stresem,
- wskazówki dotyczące wizerunku w sieci i cyberbezpieczeństwa w procesach rekrutacyjnych.

Otrzyma certyfikat ukończenia szkolenia potwierdzający rozwój kompetencji z zakresu komunikacji, odporności i autoprezentacji – zgodnych z Polską Ramą Kwalifikacji (poziom 4–5).

Informacje dodatkowe

Przerwy kawowe odbywają się zgodnie z sugestią i potrzebą uczestników.

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).

Adres

ul. 3 Maja 31/2
42-400 Zawiercie
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Andrzej Dąbkowski

E-mail pw-pionier@wp.pl

Telefon (+48) 798 779 116