

KURS KOMPETENCYJNY

# PERSONAL BRANDING - SPRZEDAŻ I BUDOWANIE MARKI OSOBISTEJ W FIRMACH DORADZTWA FINANSOWEGO

BUDUJ ZAUFANIE, SPRZEDAWAJ SKUTECZNIE — MARKA WŁASNA,  
KTÓRA PRZYCIĄGA KLIENTÓW I ROZWIJA BIZNES.



**ORGANIZATOR**  
InvertArt IFG

# Plan dydaktyczny

## 1. Informacje ogólne:

- **Tryb zajęć:** stacjonarny / online (zdalny, synchroniczny, na żywo z trenerem)
- **Poziom kursu:** Kurs kompetencyjny
- **Czas trwania:** 15 godzin
- **Forma zajęć:** wykłady i warsztaty praktyczne
- **Wymagania wstępne:** podstawowa znajomość obsługi komputera, mediów społecznościowych oraz ChatGPT

## 2. Cele kursu:

**Cel ogólny:** Przygotowanie uczestników do świadomego budowania eksperckiego wizerunku w środowisku biznesowym i finansowym oraz skutecznej komunikacji z klientami i partnerami.

### Cele szczegółowe:

1. Rozwijanie kompetencji komunikacyjnych i wizerunkowych.
2. Budowanie pozycji eksperta w środowisku biznesowym.
3. Doskonalenie umiejętności prezentowania rekomendacji i wzmacniania wiarygodności.

**Pomagamy w zdobyciu dofinansowania nawet do**

**95% kosztów kursu!**

Nie musisz znać się na formalnościach – zrobimy to razem.

Nasz zespół doradców jest dostępny **od poniedziałku do piątku, w godzinach 8:00–14:00. Zadzwoń, zapytaj, rozwieć wątpliwości – jesteśmy tu, żeby Ci pomóc!**

### 3. Program kursu:

| Blok / Moduł                                        | Treści nauczania                                                                                                     | Liczba godzin | Efekty uczenia się                                                                                        |
|-----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Blok 1. Kompetencje osobiste i komunikacyjne</b> | Odporność psychiczna, komunikacja, autoprezentacja, budowanie zaufania i współpracy                                  | 8 h           | Uczestnik świadomie buduje relacje oraz skutecznie komunikuje się z odbiorcami                            |
| <b>Blok 2. Marketingowo-strategiczny</b>            | Analiza odbiorców, strategia komunikacji, kanały komunikacji, zagrożenia związane z AI                               | 4 h           | Uczestnik planuje działania wspierające rozwój marki eksperckiej                                          |
| <b>Blok 3. Finanse i biznes</b>                     | Budowanie pozycji eksperta, komunikacja dopasowana do klienta, prezentowanie rekomendacji, wzmacnianie wiarygodności | 3 h           | Uczestnik skutecznie prezentuje swoją wiedzę, buduje zaufanie klientów i profesjonalny wizerunek eksperta |

### 4. Efekty uczenia się

#### Wiedza:

Zna zasady budowania eksperckiego wizerunku oraz komunikacji w środowisku biznesowym

#### Umiejętności:

Potrafi dostosować sposób komunikacji do odbiorcy oraz profesjonalnie prezentować swoje kompetencje.

#### Kompetencje społeczne:

Buduje długofalowe relacje oparte na zaufaniu i odpowiedzialności zawodowej.

## 5. Kurs rozszerzający zawody (kody zawodów według ZRK):

- Doradca finansowy
- Przedstawiciel handlowy
- Specjalista ds. sprzedaży usług finansowych

## 6. Organizacja i metody

**Metody dydaktyczne:** wykład, warsztat, ćwiczenia praktyczne, analiza przypadków (case study), dyskusja moderowana, praca indywidualna i zespołowa.

**Sposób organizacji zajęć:**

Zajęcia prowadzone w formie stacjonarnej lub online (na żywo), z wykorzystaniem ćwiczeń praktycznych oraz analizy rzeczywistych sytuacji zawodowych.

## 7. System oceniania i zaliczenia

Warunkiem ukończenia kursu jest obecność na zajęciach zgodnie z wymaganiami organizatora.

## 8. Literatura / materiały

- Materiały szkoleniowe przygotowane przez organizatora.
- Materiały dotyczące komunikacji biznesowej i marketingu.
- Narzędzia AI wykorzystywane podczas zajęć (m.in. ChatGPT).

**Dyplom i zaświadczenie ukończenia kursu zgodne z Ministerstwem Edukacji Narodowej.**

## 9. Informacje dodatkowe

Program obejmuje część wspólną oraz moduł specjalistyczny dedykowany sektorowi finansów i biznesu.

**3 wykładowców z  
dziedziny finansów, marki  
własnej i marketingu**

**Kursy  
prowadzone  
przez praktyków**