



**Women's Initiative
for New Growth and Skills
Empowering Migrant Careers**

Project 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718



**Co-funded by
the European Union**

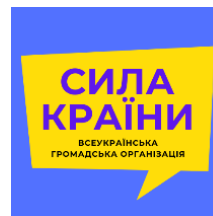
Kompleksowy Program Integracyjny „Skok naprzód: Zwrot w karierze kobiet” przeznaczony dla Kobiet – Przymusowych Migrantek

Lekcja 9:

Budowanie sieci zawodowej

WINGS: Women's Initiative for New Growth and Skills - Empowering Migrant Careers

01/09/2024 - 31/08/2026



NASZ CEL DZISIAJ

Budowanie relacji – odblokowywanie możliwości



Cel:

Naucz się budować relacje zawodowe.



Rezultat:

Zdobądź plan działania i praktyczne narzędzia do rozpoczęcia networkingu.



Networking – Buduj wartościowe relacje



Kariera – Rozwijaj swoją ścieżkę kariery



Rozwój – Rozwijaj się z pewnością siebie



Kiedy kobiety nawiązują kontakty, razem stają się silniejsze.

DLACZEGO SIEĆ = TWÓJ KAPITAŁ?

- Źródła Zatrudnienia
 -  85% - Polecenia osobiste
 -  10% - Aplikacje online
 -  5% - Rekruterzy
-
-  85% miejsc pracy dzięki sieci kontaktów
 -  Sieć kontaktów = zawodowa „siatka bezpieczeństwa”
 -  Powiązania = zawodowy atut

CZYM JEST NETWORKING?

To NIE JEST:	To JEST:
Zbieranie kontaktów	Budowanie relacji
Bycie nachalnym	Autentyczność
Proszenie o pracę	Wymiana wartości
Ilość	Jakość

4 FILARY SKUTECZNEGO NETWORKINGU

- 🤝 **WZAJEMNOŚĆ**
 - Jak mogę pomóc?
- 💖 **AUTENTYCZNOŚĆ**
 - Bądź sobą
- 🛡️ **ZAUFANIE**
 - Bądź wiarygodny
- 🔄 **KONSEKWENCJA**
 - Regularne monitorowanie

PLATFORMY NETWORKINGOWE

Platforma	Cel?	Time/Week
LinkedIn	Profil, praca	3-4 hours
Facebook	Społeczności	2-3 hours
Eventbrite	Wydarzenia	1 hour
Meetup	Lokalne wydarzenia	1-2 hours

LINKEDIN: KROK 1

Lista kontrolna z ikonami:

- ✓  Profesjonalne zdjęcie
- ✓  Nagłówek
- ✓  Sekcja „O mnie”

Tworzenie profilu:

Twój profil na LinkedIn to Twoja profesjonalna wizytówka. Dodaj wysokiej jakości zdjęcie, czytelny nagłówek i krótką sekcję „O mnie”, która podkreśli Twoje mocne strony i cele. Twój profil powinien wskazywać, kim jesteś i jakich możliwości szukasz.

LINKEDIN: KROK 2

Paski postępu:

Kompletność profilu:

- ZDJĘCIE:  100%
- NAGŁÓWEK:  100%
- „O MNIE”:  85%
- DOŚWIADCZENIE:  80%
- UMIEJĘTNOŚCI:  65%
- CEL: 90%+ kompletność

LINKEDIN: KROK 3

- Lista działań:
- •  Publikuj – przemyślenia, wiadomości
- •  Komentuj – wspieraj współpracowników
- •  Grupy – znajdź osoby o podobnych poglądach
-  Bądź widoczny w swojej społeczności zawodowej.
- Dziel się pomysłami, komentuj posty współpracowników i dołączaj do grup według zainteresowań.
- Twoja aktywność buduje zaufanie, rozszerza sieć kontaktów i otwiera nowe możliwości.
- ✨ Aktywność = Zaufanie + Połączenia + Możliwości

JAK DOŁĄCZYĆ DO LINKEDIN?

- Przykłady wiadomości:
-  „Proszę dodać mnie do swojej sieci”
-  „Dzień dobry! Zainteresowała mnie Państwa
- praca w [dziedzinie]. Chętnie
- nawiążę kontakt i dowiem się więcej”

FACEBOOK DLA KARIERY

- 💡 Dlaczego warto korzystać z Facebooka w swojej karierze?
- Facebook to nie tylko platforma społecznościowa — to także potężne narzędzie rozwoju zawodowego.
- Dołączając do odpowiednich grup, możesz:
- ✨ Uczyć się od profesjonalistów w swojej dziedzinie
- 💬 Dzielić się własnym doświadczeniem i osiągnięciami
- 🤝 Znaleźć mentorów, partnerów lub oferty pracy
- 🚀 Zbudować swoją markę osobistą i zwiększyć swoją widoczność
- Lista grup:
- ✨ Kobiety w Biznesie Ukraina
- ✨ Sieć Karier i Umiejętności

NETWORKING OFFLINE

- Networking offline pomaga budować głębsze relacje, które często prowadzą do współpracy lub partnerstwa.
- Przykładowe formaty:
 - 🏛 Konferencje, warsztaty – nauka, nowa wiedza, cenne kontakty.
 - 🤝 Wydarzenia networkingowe – luźna atmosfera sprzyjająca spotkaniom z profesjonalistami.
 - 👤 Mentoring – wsparcie i doradztwo doświadczonych ekspertów.
 - 🎤 Dyskusje panelowe lub sesje pitchingowe – okazja do zaprezentowania się.
- Gdzie je znaleźć:
 - 🔗 Eventbrite, wydarzenia na Facebooku, Meetup, wydarzenia na LinkedIn, lokalne centra społecznościowe i organizacje.

ELEVATOR PITCH (30 SEKUND)



Wzór:

- 1 Imię i zawód – Kim jesteś?
- 2 Twoja wartość – Czym się zajmujesz / co Cię wyróżnia?
- 3 Cel / Pytanie – Czego szukasz?



Przykład:

„Mam na imię Kasia. Jestem marketerką — pomagam firmom pozyskiwać klientów.
Aktualnie poszukuję nowych projektów i partnerstw”.



Wskazówki:



- Bądź zwięzły — około 3 zdań lub 30 sekund.
- Uśmiechaj się i utrzymuj naturalny kontakt wzrokowy.
- Skup się na tym, jak możesz pomóc lub wnieść wartość.

JAK SIĘ PRZEDSTAWIĆ

- 💡 Wskazówki, jak zrobić dobre pierwsze wrażenie:
- 😊 Uśmiechaj się – bądź przyjazny i pewny siebie.
- 🎯 Zaczynij od prostej frazy:
 - „Cześć, jestem [imię], miło mi cię poznać!”
 - 💬 Okaż zainteresowanie – zadawaj krótkie pytania („Co cię tu sprowadza?”, „Czym się zajmujesz?”).
 - 👂 Słuchaj aktywnie – kiwaj głową, nawiązuj kontakt wzrokowy.
 - 🤝 Dołącz do małych grup (2–3 osoby) – łatwiej rozpocząć rozmowę.
 - ⭐ Kontynuuj – połącz się na LinkedIn po wydarzeniu.



TOP 3 NETWORKING MISTAKES

🚫 Being too pushy — trying too hard can make people uncomfortable.

💤 Being passive — waiting for others to connect first limits your opportunities.

🔔 No follow-up — forgetting to stay in touch makes new contacts fade away.

💡 Remember: Networking is about balance — be proactive, but respectful.

UTRZYMYWANIE RELACJI

Kontakt	Częstotliwość	Metoda
Nowy	1-2 tygodnie	Wiadomość
Kolega	1-2 miesiące	Komentuj/Reaguj
Mentor	1 miesiąc	Zadzwoń/wyślij e-mail

TYGODNIOWY PLAN DZIAŁANIA

Harmonogram:

- TYDZIEŃ 1: [] Profil
- TYDZIEŃ 2: [] Działania Outreach
- TYDZIEŃ 3: [] Grupy
- TYDZIEŃ 4: [] Wydarzenia

Małe kroki co tydzień = znaczny rozwój zawodowy

NARZĘDZIA, KTÓRE POMAGAJĄ CI SIĘ ROZWIJAĆ

◆ Sieci



LinkedIn, Facebook

> Zwiększ swoją widoczność zawodową i nawiąż wartościowe relacje.

◆ Wydarzenia



Eventbrite, Meetup

> Odkryj warsztaty, konferencje i sesje networkingowe, które odpowiadają Twoim celom.

◆ Kontakty



Kontakty Google, Notatki

> Uporządkuj swoją sieć kontaktów i ułatw sobie kontakt po spotkaniach.

Kluczowe wskaźniki efektywności sukcesu – śledź swój rozwój

Miara	Bieżąca	Cel
 Kontakty	50	150
 Grupy	1	3
 Wydarzenia/miesiąc	0	150



Dlaczego to ważne:

Śledzenie wskaźników KPI pomaga mierzyć postępy i utrzymać motywację.

Każde małe osiągnięcie — nowy kontakt, dołączenie do grupy lub udział w wydarzeniu — buduje Twoją sieć kontaktów zawodowych.

SPOŁECZNOŚCI

Etapy uczestnictwa:

- 1 Obserwacja (1–2 tygodnie)
 Obserwuj, czytaj i dowiedz się, jak komunikują się członkowie.

Zrozum ton, tematy i zasady społeczności.

- 2 Aktywność (komentarze)
 Zaczynij się angażować — komentuj i reaguj na posty.

Okaż wsparcie i podziel się swoimi przemyśleniami.

- 3 Wartość (treść)
 Udostępniaj przydatne posty, wskazówki lub zasoby.

Wnoś wartość, pomagając innym.

- 4 Interakcja
 Buduj prawdziwe relacje i współpracę.

Nawiązuj kontakt, wymieniaj się pomysłami i wspieraj wspólne projekty.

EFEKT „SŁABYCH WIĘZI”

(Jak nowe znajomości tworzą nowe możliwości)

Kluczowe pomysły:

- ◆ Najlepsze możliwości pojawiają się wśród znajomych, a nie bliskich przyjaciół. Osoby spoza Twojego najbliższego kręgu często wnoszą świeże informacje i nieoczekiwane okazje.

- ◆ Rozszerz swoją sieć kontaktów. Dołącz do nowych grup, uczestnicz w wydarzeniach i nawiązuj kontakty z ludźmi z różnych dziedzin.

- ◆ Różnorodność = Rozwój. Im bardziej zróżnicowana jest Twoja sieć kontaktów, tym większe masz szanse na odkrycie nowych pomysłów, ofert pracy lub współpracy.

PSYCHOLOGIA PEWNOŚCI SIEBIE

- 🧠 Przygotowanie – pewność siebie wynika z jasności przekazu. Znaj swój temat, cele i przesłanie.
- ❓ Zadawaj pytania – ciekawość buduje więź. Kiedy okazujesz zainteresowanie, budujesz zaufanie.
- 🎯 Skup się na innych – prawdziwa pewność siebie nie polega na udowadnianiu swojej wartości, ale na sprawianiu, by inni czuli się zauważeni i docenieni.
- 🌱 Rób małe kroki – postęp, nie perfekcja. Każdy mały krok redukuje strach i buduje dynamikę.
- 💬 Pozytywny dialog wewnętrzny – zamień „nie potrafię” na „uczę się”. Twoje słowa kształtują Twój sposób myślenia.
- 💪 Mowa ciała – wyprostuj się, uśmiechnij, nawiąż kontakt wzrokowy – Twoja postawa mówi więcej niż Ty.
- ✨ Pewność siebie to umiejętność – im więcej ćwiczysz, tym silniejsza się stajesz.

ZASOBY NA RZECZ WZROSTU

-  **Kursy** — LinkedIn Learning, Prometheus
- Poznaj praktyczne narzędzia do budowania sieci kontaktów, komunikacji i pewności siebie.
-  **Filmy** — YouTube (TED Talks, Harvard Business Review)
- Obejrzyj inspirujące wykłady na temat budowania zaufania, przywództwa i marki osobistej.
-  **Książki** — „Never Eat Alone” Keitha Ferrazziego
- Odkryj siłę autentycznych kontaktów i budowania relacji.
-  Platformy — Europass, EdEra
- Poznaj bezpłatne zasoby do rozwoju kariery i doskonalenia umiejętności.
-  Ciągła nauka rozwija Twoją sieć kontaktów — i Twoją pewność siebie.

ZADANIE PRAKTYCZNE

Wybierz jedno zadanie, aby dziś poćwiczyć swoje umiejętności sieciowe!



OPCJA A

Napisz wiadomość wprowadzającą



OPCJA B

Przygotuj krótką prezentację



Każdy mały krok, który podejmujesz, buduje Twoją pewność siebie i sieć kontaktów.

SAMOKONTROLA: TWOJA GOTOWOŚĆ DO PRACY W NETWORKINGU

 Zadaaj sobie pytanie:

- ◆ Czy mój profil jest kompletny i aktualny?
- ◆ Z kim mogę się skontaktować lub odnowić kontakt w tym tygodniu?
- ◆ Na jakim wydarzeniu lub warsztacie mogę wziąć udział, aby poszerzyć swoją sieć kontaktów?
- ◆ Czy mam krótką prezentację, aby się przedstawić?
- ◆ Czy nawiązałem kontakt z osobami, które niedawno nawiązałem kontakt?

 Refleksja buduje świadomość — a świadomość buduje pewność siebie.

NAJWAŻNIEJSZE WNIOSKI

Główne lekcje z dzisiejszego dnia

🎯 Małe kroki prowadzą do wielkich zmian
Zacznij od prostych rzeczy — jedno połączenie, jedna wiadomość, jedno wydarzenie na raz.

💖 Autentyczność buduje zaufanie
Bądź sobą. Prawdziwe historie i szczere zainteresowanie liczą się bardziej niż perfekcja.

🤝 Nie jesteś sam
Twoja sieć to Twoja społeczność — wspierajcie się i rozwijajcie razem.

✨ Każda nawiązana relacja to krok w stronę nowych możliwości.

WYBÓR ZADANIA

Wybierz jedno małe działanie na dziś!



OPCJA A
Napisz wiadomość

-  Napisz krótką wiadomość służbową:
- Przedstaw się
 - Podziękuj komuś
 - Odnów kontakt ze współpracownikiem



OPCJA B
Elevator Pitch

-  Przygotuj swoją 30-sekundową prezentację:
- Kim jesteś
 - Czym się zajmujesz
 - Czego szukasz



Jedno małe zadanie może
otworzyć wielkie drzwi.

DZIĘKUJĘ!

- ✨ „Każda relacja, którą zbudujesz dzisiaj, kształtuje Twoje jutro”.
- 🌸 Dziękujemy za uwagę!
- 🤝 Organizacja pozarządowa „Sila Krainy”
- 💬 Życzymy sukcesów w budowaniu sieci kontaktów, budowaniu pewności siebie i wspieraniu innych na tej drodze.

REFERENCES

Burt, R. S. (2005). Brokerage and closure: An introduction to social capital. Oxford University Press, USA.
<https://global.oup.com/academic/product/brokerage-and-closure-9780199249152>

Carnegie, D. (2022). How to Win Friends and Influence People. Simon & Schuster. <https://www.simonandschuster.com/books/How-to-Win-Friends-and-Influence-People/Dale-Carnegie/9780671027032>

Carolan, M. S. (2017). No one eats alone: Food as a social enterprise. Island Press.

Cross, R., & Parker, A. (2004). The Hidden Power of Social Networks. Harvard Business School Press. <https://share.google/bkpJQciBIZWedZUzz>

EURES (2021). Top 6 tips for effective online networking. https://eures.europa.eu/top-6-tips-effective-online-networking-2021-10-29_en

European Commission (2025). Communications Networks, Content and Technology. https://commission.europa.eu/about/departments-and-executive-agencies/communications-networks-content-and-technology_en

Granovetter, M. S. (1973). The strength of weak ties. American journal of sociology, 78(6), 1360-1380. <https://doi.org/10.1086/225469>

Ibarra, H. (1993). Network Centrality, Power, and Innovation: Determinants of Technical and Administrative Roles. Academy of Management Journal, 36(3), 471–501. <https://share.google/bkpJQciBIZWedZUzz>

DISCLAIMER

Funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.

Authors

© November 2025 – Hochschule Wismar University of Applied Sciences Technology, Business and Design, Fundacja Marki Polskiej im. prof. Witolda Kieżuna, NGO Syla Krainy, Czech-Ukrainian Scientific Society, Akademi Kultur ve Egitim Dernegi

This publication was carried out with the financial support of the European Commission under Erasmus + Project "WINGS: Women's Initiative for New Growth and Skills – Empowering Migrant Careers", Project Number 2024-1-DE02-KA220-ADU-000247718.

Attribution, share in the same condition

(CC BY-SA) : You are free to Share- copy and redistribute the material in any medium or format and Adapt – remix, transform, and build upon the material for any purpose, even commercially. The licensor cannot revoke these freedoms as long as you follow the license terms under the following terms:

Attribution – you must give appropriate credit, provide a link to the license, and indicate if changes were made. You may do so in any reasonable manner, but not in any way that suggest the licensor endorses you or your use

ShareAlike- If you remix, transform or build upon the material, you must distribute your contribution under the same license as the original

No additional restrictions – you may not apply legal terms.