



Politechnika
łódzka

INŻYNIERIA NETWORKINGU

zaprojektuj swoją drogę

2025/2026

Korzyści dla studenta

- pozna nowoczesne trendy rynkowe
- nauczy się kompetencji przyszłości
- pozna zasadę balansu wiedzy i praktyki
- stworzy osobisty plan zawodowy
- **pozna drogę do WOLNOŚCI FINANSOWEJ**



Politechnika
Łódzka

Kurs: Inżynieria Networkingu – zaprojektuj swoją drogę

Nowoczesny kurs fakultatywny Politechniki Łódzkiej łączący kompetencje przyszłości, system MLM, świadome projektowanie kariery i wolność finansową. (Wersja 2.0)

BLOK 1: KONTEKST GLOBALNY I EWOLUCJA MLM

BLOK 2: TRZY DROGI ZAWODOWE I PROJEKT ŻYCIA

BLOK 3: RZEMIOSŁO NETWORKERA – SYSTEMY I RUTYNY DZIAŁANIA

BLOK 4: TRANSFORMACJA W LIDERA – ZARZĄDZANIE PIENIĘDZMI I WOLNOŚĆ FINANSOWA

PODSUMOWANIE:

Każdy blok prowadzi uczestnika przez proces rozwojowy:
ZROZUMIENIE → PORÓWNANIE OPCJI → PRAKTYKA → LIDERSTWO → NIEZALEŻNOŚĆ

Uczestnik kończy kurs z:

- wiedzą o systemie pracy dopasowanym do niego,
- realnym scenariuszem na dochodowe i stabilne życie,
- kompetencjami przydatnymi w każdej branży,
- świadomością, że życie to projekt – który warto zaprojektować samodzielnie.

To jest coś, co – z pełną odpowiedzialnością – można nazwać:
najbardziej świadomie zaprojektowanym kursem rozwoju zawodowego, osobistego i finansowego dla studentów uczelni technicznej w Polsce.

Autorski kurs opracowała : Marlena Kleśta i Justyna Myćkowska

✓ Blok 1

Wprowadza studentów w temat MLM w sposób nieoczywisty i osadzony w realnym kontekście zmian globalnych. AI i społeczne postrzeganie MLM bardzo trafnie rozszerzają zakres.

✓ Blok 1: Wprowadzenie i kontekst historyczno-społeczny

1. Historia MLM: skąd się wziął, jak i dlaczego ewoluował

- początki w USA (Amway, Tupperware, Nutrilite),
- dlaczego ten model rozwoju biznesu zyskał popularność,
- jak różni się klasyczny MLM od nowoczesnych modeli opartych na mediach społecznościowych.

2. Globalne trendy i kontekst geopolityczny: dlaczego MLM rośnie dziś tak dynamicznie

- niepewność gospodarcza, brak gwarancji zatrudnienia,
- cyfrowe społeczeństwo, decentralizacja pracy,
- zmiany pokoleniowe: Gen Z i młodsze pokolenia nie chcą pracować „dla kogoś”.

3. Rewolucja AI i automatyzacja: co dalej z rynkiem pracy?

- które zawody już znikają (copywriting, grafika, księgowość),
- kierunki studiów bez przyszłości – jak AI zmienia wartość „papierka”,
- przedsiębiorczość i relacje międzyludzkie jako kompetencje nie do zautomatyzowania.

4. Skąd ta zła opinia o MLM? Obalanie mitów i pokazanie faktów

- przeszłość niektórych firm, piramidy i oszustwa (rozdzielenie między MLM a schematem Ponziego),
- „szepcany marketing” vs. realny biznes,
- czy problem leży w systemie, czy w ludziach

🔥 5. DODATKOWY TEMAT (propozycja):

"MLM jako narzędzie zmiany społecznej – czy może być etyczny, potrzebny i nowoczesny?"

- Czy MLM może służyć empowermentowi kobiet, osób niepełnosprawnych, ludzi z mniejszych miejscowości?
- Przykłady etycznych firm, które edukują i wspierają rozwój,
- Nowoczesne MLM – z kulturą liderstwa, transparentności i realnej wartości produktu/usługi.

• **Moja historia zawodowa i dlaczego wybrałam MLM i się tego nie wstydzę?**

Efekt Bloku 1:



Studenci mają zburzone stereotypy, a osadzeni są w realiach XXI wieku i dzięki wiedzy jaką dostaną dostrzegają, dlaczego warto się temu przyjrzeć na poważnie.



Politechnika
Łódzka

✓ Blok 1 ćwiczenia

🧠 Ćwiczenie 1: „MLM – mit czy fakt?”

Forma: Quiz interaktywny

Cel: Obalenie stereotypów i zderzenie wiedzy z faktami

Instrukcja:

Prowadzący czyta lub wyświetla stwierdzenia typu:

- „MLM to to samo co piramida finansowa.”
- „W MLM zarabia tylko ten, kto był pierwszy.”
- „W Polsce MLM jest nielegalny.”
- „Wszystkie produkty w MLM są przewartościowane.”
- „AI zlikwiduje pracę w networkingu.”

Studenci głosują: Fakt / Mit / Trudno powiedzieć

→ Prowadzący komentuje każde z nich na podstawie realiów i danych

🔍 Ćwiczenie 2: „Zawody przyszłości – a może... przeszłości?”

Forma: Praca w grupach + prezentacja

Cel: Uświadomienie skutków rewolucji AI

Instrukcja:

Każda grupa otrzymuje 6–8 losowych zawodów (np. grafik, prawnik, recepcjonistka, nauczyciel, influencer, programista, psycholog, coach, rekruter, magazynier, pilot drona).

Zadanie:

- ocenić, które z tych zawodów znikną, przekształcą się lub rozwiną się dzięki AI
- uzasadnić swoje stanowisko
- zaproponować alternatywne ścieżki dla tych zawodów (np. wykorzystanie AI, przejście do pracy zdalnej, model freelance, networking, sprzedaż ekspercka)

Prezentacja wyników → dyskusja

 Ćwiczenie 3: Debata mini: „Czy da się zbudować etyczny MLM?”

Forma: Debata dwóch mini zespołów (za / przeciw)

Cel: Budowanie argumentacji i myślenia krytycznego

Instrukcja:

Podział grupy na dwie strony (lub 2 grupy reprezentujące różne zdania):

→ Strona A: „Tak, MLM może być etyczny i potrzebny”

→ Strona B: „Nie, system MLM zawsze prowadzi do patologii”

5 minut przygotowania argumentów → 3 minuty debaty → głosowanie uczestników → refleksja

Prowadzący kończy ćwiczenie zestawieniem modeli, które są etyczne i działają oraz tych, które łamią zasady.

 Ćwiczenie 4: Design Thinking – „Nowoczesny model pracy dla mojego pokolenia”

Forma: Kreatywna burza mózgów w zespołach

Cel: Projektowanie alternatywnych ścieżek życia zawodowego

Zadanie dla zespołu:

Wyobraź sobie, że masz zaprojektować model pracy idealny dla pokolenia Z – młodych ludzi, którzy:

- nie chcą etatu 9–17,
- chcą wolności, sensu i pieniędzy,
- chcą być częścią społeczności, a nie tylko trybikiem.

Czas: 10 minut. Wymyślcie:

- Jak wygląda ta praca?
- Co daje ludziom?
- Jak wygląda ich dzień?
- Ile zarabiają?
- Jakie kompetencje są potrzebne?

Po 10 minutach prezentacja (1 slajd lub plakat) → omówienie, jak bardzo te wizje przypominają dobrze zbudowany system MLM.

 BONUS: Mini-ankieta refleksyjna (na koniec bloku)

„Co mnie najbardziej zaskoczyło w dzisiejszych zajęciach?”

„Czy widzę dla siebie miejsce w takim modelu pracy? Jeśli tak – dlaczego?”

 Efekt po ćwiczeniach:

- Studenci czują, że temat MLM to nie „sprzedaż kosmetyków”, tylko złożony, ewoluujący system społeczno-biznesowy
- Mają własne przemyślenia, a nie tylko wykład
- Wchodzą w dalsze bloki z otwartą głową i ciekawością, a nie oporem

✓ Blok 2

Już na tym etapie student zaczyna porównywać możliwe ścieżki i może świadomie ocenić, czy MLM to dla niego atrakcyjna opcja.

✓ Blok 2: Porównanie ścieżek zawodowych i wybór stylu życia

1. Etat, własna działalność i MLM: wady, zalety i różnice

- Stabilność vs. elastyczność,
- Zależność od systemu vs. samodzielność,
- Bezpieczeństwo czy stagnacja?

2. MLM jako trzecia droga zawodowa

- Połączenie swobody freelancera z gotowym systemem wsparcia,
- Lejek możliwości: part-time → full-time → lider zespołu,
- Kiedy MLM to droga do niezależności, a kiedy tylko dodatkowy dochód.

3. Sprzedaż bezpośrednia ≠ MLM – różne modele, różne możliwości

- Ambasadorki marek, influencer marketing, sprzedaż katalogowa, franczyza itp.,
- Co łączy, co różni i które modele dają największy wpływ i skalowalność?

4. Dla kogo to jest? A dla kogo nie?

- Cechy dobrego networkera,
- Czy introwertyk też może odnieść sukces?
- Jak rozpoznać, czy jesteś gotowy budować zespół i rozwijać innych?

🔥 5. DODATKOWY TEMAT (propozycja):

"Test osobowości i potencjału zawodowego – czyli jak dopasować model pracy do siebie"

- Mini-warsztat z autorefleksji: co lubisz, czego nie znosisz, kiedy czujesz flow?
- Style pracy: zadaniowiec, wizjoner, relacyjny lider – kto odnajdzie się w MLM?
- Narzędzia: test Gallupa, test DISC, test „przedsiębiorczości”.

✨ Efekt Bloku 2:

Student zaczyna rozumieć:

- jakie są realne opcje,
- czym różni się MLM od mitów, które słyszał,
- i czy ten model w ogóle pasuje do jego stylu życia, wartości i osobowości.

🌱 **Ćwiczenie 1:** „3 drogi – 3 życia”

Forma: Praca w grupach (3-osobowe zespoły)

Czas: 20–30 min

Zadanie:

Każda grupa projektuje trzy „wersje życia” tej samej osoby po studiach:

- ☒ Scenariusz 1: praca na etacie
- ☒ Scenariusz 2: własna działalność (freelance, firma)
- ☒ Scenariusz 3: kariera w MLM

Dla każdej wersji mają określić:

- jak wygląda typowy dzień po 3 latach,
- ile zarabia ta osoba i skąd,
- jaki ma styl życia (czas wolny, praca, stres),
- co go/jej motywuje,
- największe plusy i minusy.

Grupy prezentują efekty na tablicy lub flipcharcie.

Prowadzący dopytuje: „Który scenariusz Wam się najbardziej podoba? Dlaczego?”

Refleksja: czy MLM naprawdę tak się różni?

🎯 **Ćwiczenie 2:** „Ścieżka zawodowa a osobowość – szybki test stylu pracy”

Forma: Indywidualna autorefleksja + dyskusja

Czas: 15–20 min

Zadanie:

Rozdaj studentom kartę z 15 pytaniami typu:

- Kiedy najlepiej pracuję: rano / wieczorem?
- Wolę samodzielnie działać czy koordynować grupę?
- Cenię bardziej: bezpieczeństwo / elastyczność?
- Czy łatwo nawiązuję relacje?
- Lubię mówić o tym, co mi pomogło i polecać to innym?

👉 Na podstawie odpowiedzi otrzymują mini-profil (np. „Zadaniowiec”, „Relacyjny lider”, „Wolny duch”, „Twórca systemów” itd.)

➡ Prowadzący pokazuje, jak każdy z tych typów może znaleźć swoje miejsce w MLM – tylko z różnymi strategiami.

Ćwiczenie 3: „Z czego chcesz żyć?” – test wartości zawodowych

Forma: Indywidualnie + w parach

Czas: 20 min

Zadanie:

Rozdaj listę 20 możliwych wartości zawodowych, np.:

- bezpieczeństwo,
- niezależność,
- bycie częścią zespołu,
- ...

👉 Studenci wybierają 5, które są dla nich NAJWAŻNIEJSZE.

Następnie porównują w parach: Czy wasze wybory się różnią?

Prowadzący pyta: „Który model pracy – etat, własna firma, MLM – najbardziej wspiera te wartości?”

Efekt: student widzi, że MLM może być logiczną odpowiedzią na jego potrzeby, a nie abstrakcją.

Ćwiczenie 4: „Zatrudnij Networkera” – gra decyzyjna

Forma: Zespołowa gra strategiczna

Czas: 30–40 min

Zadanie:

Grupy otrzymują profil osoby (np. 26 lat, introwertyk, lubi grafikę, nie ma kapitału, chce podróżować).

Ich zadaniem jest:

1. Wybrać dla niej najlepszy model pracy: etat / firma / MLM
2. Uzasadnić dlaczego – plusy, minusy, scenariusz finansowy
3. Zaprojektować jej 6-miesięczny plan startu (np. co musi się nauczyć, jak pozyskać klientów, czego unikać)

➡ Prezentacja: każda grupa broni swojej decyzji.

➡ Prowadzący podsumowuje: każdy model ma sens... jeśli pasuje do osoby. MLM daje najwięcej opcji bez największego ryzyka.

BONUS: Mikrowyzwanie „Zrób 1 krok”

Forma: Zadanie domowe (lub na koniec zajęć)

Cel: Wejście w tryb działania, nie tylko myślenia

Zadanie:

„W ciągu najbliższych 3 dni:

- porozmawiaj z 1 osobą, która działa w MLM,
- lub obejrzyj 1 film/wywiad z osobą, która odnosi sukces w tej branży,
- lub opisz 1 obszar życia, który chciałbyś zmonetyzować i jak mógłbyś to zrobić w modelu sieciowym.”

✅ Blok 3

To już konkretna transformacja studenta w praktyka, który zaczyna działać, a nie tylko rozumieć. Skutecznie jest prowadzony od fundamentów w teorii ku działaniu.

✅ Blok 3: Budowanie umiejętności i rutyn networkera

1. Podstawowe umiejętności networkera: relacje, komunikacja, zarządzanie czasem

- Jak budować zaufanie i prowadzić rozmowę, która nie jest sprzedażą,
- Komunikacja "pull, nie push" – przyciąganie ludzi postawą, nie presją,
- Zarządzanie czasem: rytm dnia, bloki pracy, priorytety.

2. Wprowadzanie rutyn i zrozumienie zasady BOM (Business Opportunity Meeting)

- Codzienne działania: lista kontaktów, follow-up, edukacja,
- BOM jako rytuał zespołowy: dlaczego system wygrywa z chaosem,
- Regularność → efekty, czyli „działaj jak profesjonalista, nie jak amator”.

3. Budowanie stabilnego zespołu: NIE SAM, ale z zespołem zrobisz dźwignię

- Rola lidera: nie „ciągniesz ludzi”, ale ich aktywujesz,
- Duplikacja: co robisz, musi być łatwe do powtórzenia przez innych,
- System wsparcia: szkolenia, spotkania, grupy robocze.

4. Praca w realu (spotkania na żywo) vs. social media

- Kiedy warto działać offline: prezentacje domowe, eventy, networking,
- Social media: profil jako wizytówka, codzienna widoczność, storytelling,
- Najlepsze efekty daje model hybrydowy.

5. Planowanie – zrozumienie procesu sprzedaży

- Ścieżka klienta: od kontaktu do decyzji zakupowej,
- Ciepły, zimny i gorący lead – jak je rozpoznać i jak z nimi rozmawiać,
- Narzędzia planowania: CRM, notes, aplikacje (np. Trello, Notion, Asana).

🔥 6. DODATKOWY TEMAT (propozycja):

"MLM jak trening sportowy – nawyki mistrzów, którzy grają długoterminowo"

- Jak budować odporność psychiczną,
- Dlaczego „dzień gorszy” to też część procesu,
- MLM jako styl życia, nie szybki strzał – porównania do sportu, muzyki, nauki języków.

✨ Efekt Bloku 3:

Student widzi, że sukces nie polega na szczęściu czy charyzmie, tylko na codziennych działaniach i duplikowalnym systemie. Rozumie, że MLM to zawód – z konkretnymi zasadami, umiejętnościami i schematami działania.

Ćwiczenie 1 – Symulacja „BOM” – czyli Dzień z życia Networkera

Forma: Gra zespołowa

Zadanie:

Każda grupa dostaje zestaw codziennych zadań, z których musi „zbudować” idealny dzień networkera (BOM – Business Operating Model).

Przykładowe karty z aktywnościami:

- 15 min – wiadomość do potencjalnego klienta
- 45 min – nagranie stories
- 20 min – follow-up z wczoraj
- 60 min – edukacja / rozwój osobisty
- 40 min – live z produktem
- 15 min – post / relacja / komentarze

 Zadanie: ułożyć plan BOM-u na 1 dzień (maks. 4 h pracy).

➔ Każda grupa przedstawia swój wybór + uzasadnienie: co jest najważniejsze, z czego by zrezygnowali?

➔ Prowadzący podsumowuje, co tworzy realną efektywność.

Ćwiczenie 2. – „Droga klienta – czyli jak to naprawdę działa”

Forma: Plansza + zadania logiczne (case-study)

Zadanie: Na planszy przedstawiona jest ścieżka sprzedażowa w MLM:

kontakt → zainteresowanie → konsultacja → próbka / demo → follow-up

→ decyzja → opieka → rekomendacja

Grupy dostają case’y klientów (np. mama 3 dzieci, student szukający pracy, programistka z bólem pleców, sportowiec szukający suplementów) i muszą zaplanować:

- jak dotrzeć do tej osoby?
- jaki komunikat działa?
- co oferujemy na start?
- jak przeprowadzamy przez lejek?

 Na koniec: porównujemy, co było skuteczne i dlaczego.



Ćwiczenie 3 – Test: „Czas czy kasa?” – czyli zarządzanie sobą w czasie

Forma: Indywidualny test + mini debata

Zadanie:

Studenci wypełniają test z pytaniami typu:

- Ile czasu w tygodniu realnie mogę przeznaczyć na projekt / biznes?
- W jakich porach dnia działam najlepiej?
- Co mnie najbardziej rozprasza?
- W co uciekam, kiedy mam działać?

Następnie wybierają:

Gdybym miał zbudować system pracy MLM w oparciu o swój tryb życia – ile czasu i jak bym nim zarządzał?

 Dyskusja: „Co jest większym wyzwaniem: czas czy motywacja?”

👉 **Ćwiczenie 4** – „Zespół marzeń – kto dołącza do mojego teamu?”

Forma: Burza mózgów + prezentacja

Czas: 25–30 min

Zadanie: Studenci projektują swój zespół 5-osobowy:

- Jakie typy ludzi chcą mieć w swoim zespole?
- Jakie kompetencje uzupełniają ich samych?
- Co ich łączy? Co daje im siłę jako grupa?
- Kto będzie ich mentorem, kto kreatywnym, kto systemowym?

🎯 Celem jest zrozumienie, że:

- NIE trzeba być „wszystkim” samemu
- dobry zespół = dźwignia
- warto budować świadomie, nie przypadkowo

📌 **Ćwiczenie 5** – „Offline czy online?” – mapa strategii działania

Forma: Praca w parach

Zadanie: Każda para losuje jedno medium/obszar:

- social media (FB, IG, TikTok)
- spotkania 1:1
- event lokalny
- e-mailing
- networking w branży
- live z produktem
- kanał YouTube
- praca w realu (stoisko, prezentacja)

Zadanie: Zaprojektuj mini-strategię działania w tym obszarze:

- Jak pozyskujesz klienta?
- Jak go edukujesz?
- Jak prowadzisz do decyzji?

💡 Prowadzący podsumowuje: każdy działa tam, gdzie czuje flow – ważne, by robić to SYSTEMOWO

🎯 **BONUS** (opcjonalnie na koniec bloku lub do domu):

Ćwiczenie performatywne: „Pitch” – sprzedaj wartość, nie produkt

Forma: 1-minutowy występ

Zadanie: Każdy student (lub para) ma 60 sekund na przekonanie wyimaginowanego klienta, dlaczego warto z nim/i współpracować – ale NIE może mówić o produkcie. Tylko wartość, relacja, styl życia, misja.

✅ Blok 4

To moment, w którym student przestaje myśleć jak "działający w MLM", a zaczyna myśleć jak lider. To kluczowa transformacja: z wykonawcy → w stratega i mentora.

✅ Blok 4: Przejście od Networkera do Lidera

1. Rozwój przywództwa: kim jest lider i jak się nim stajesz?

- Różnica między „gwiazdą sprzedaży” a liderem zespołu,
- Lider to nie ten, kto robi najwięcej – tylko ten, kto uruchamia innych,
- Styl zarządzania: dyrektywny vs. partnerski vs. wspierający.

2. Jak zarządzać zespołem – od duplikacji do kreacji

- Najpierw powielaj → potem rozwijaj: sztuka łączenia systemu i kreatywności,
- Budowanie liderów, nie followerów – rozwijaj w innych samodzielność,
- Kultura zespołu: jak ją świadomie budować (język, rytuały, wartości).
- Motywowanie zespołu i budowanie trwałej drużyny

3. Motywowanie i wspieranie siebie jako lidera

- Samodyscyplina, odporność na kryzysy i „sezony bez efektów”,
- Praca z przekonaniami: „czy jestem wystarczająco dobry, by prowadzić innych?”,
- Leader self-care: jak nie wypalić się w pomaganiu innym.

4. Mądre zarządzanie zarobkami z MLM

- Rachunek zysków i kosztów: prowizja ≠ czysty zysk, pojęcia: dochód brutto/netto, koszty uzyskania przychodu, amortyzacja sprzętu, inwestycje w rozwój,

5. Mental osoby dążącej do wolności finansowej – czym ona jest?

- Różnica między zarabianiem pieniędzy a budowaniem aktywów,
- Dochód pasywny, dlaczego większość ludzi nigdy go nie osiąga,
- Czy naprawdę chcesz wolności, czy tylko „więcej pieniędzy”?

6. Inwestowanie i dywersyfikacja

- Reguła 50/30/20 lub model:
- 40% reinwestycja w biznes / 30% bezpieczeństwo i inwestycje / 20% lifestyle / 10% edukacja,
- Jakie inwestycje są możliwe z poziomu networkera?

🔥 5. DODATKOWY TEMAT (propozycja): Plan na życie: ile trwa droga do wolności i jak ją zaplanować?

- Ścieżki 3, 5 i 10-letnie – różne tempa, różne strategie,
- Planowanie odwrotne: ile potrzebujesz miesięcznie na wolność?
- Mapa celów i marzeń – i jak ją przenieść na liczby.

✨ Efekt Bloku 4:

Student wychodzi z tego bloku z nowym spojrzeniem: „Nie muszę robić wszystkiego sam/a. Mam wpływ, uczę innych, prowadzę, inspiruję.”
To blok, który zmienia tożsamość – z „działacza” na lidera.

Ćwiczenie 1 – „Lider, czyli kto?” – mapa tożsamości przywódczej

Forma: Indywidualna praca + dyskusja w grupie

Zadanie: Daj studentom kartę pracy z dwoma kolumnami:

„Dobry sprzedawca” „Dobry lider”

np. skuteczność, nastawienie na wynik, energia

np. budowanie ludzi, cierpliwość, wizja

 Zadanie:

- wypisać po min. 5 cech do każdej kolumny,
- zaznaczyć te, które już posiadają i te, które muszą rozwinąć,
- odpowiedzieć: Co muszę dziś zmienić, by zacząć działać jak lider?

 Podsumowanie w grupie: „Czy łatwo być dobrym liderem? Co jest najtrudniejsze?”

Ćwiczenie 2 – „Zespół przyszłości” – gra strategiczna: budujemy kulturę zespołu

Forma: Gra zespołowa

Zadanie: Każda grupa projektuje wymarzony zespół MLM (5 osób) i tworzy dla niego:

- wartości i zasady pracy (np. 3 rzeczy, które robimy zawsze / nigdy)
- rytuały zespołowe (np. poranna wiadomość, cotygodniowy live, nagroda miesiąca)
- sposób motywowania i komunikacji
- reakcje na trudne sytuacje (np. spadek zaangażowania, konflikt, odejście lidera)

 Prowadzący dopytuje: „A co, jeśli jeden z członków nie przestrzega tych zasad? Jak sobie radzicie?”

➔ Refleksja: lider to nie osoba z tytułem – to osoba, która tworzy kulturę działania.

Ćwiczenie 3 – „Masz 10 000 zł – co robisz?” – symulacja zarządzania zarobkiem z MLM

Forma: Indywidualna decyzja + mini debata

Zadanie: Każdy student otrzymuje scenariusz:

„Właśnie wygenerowałeś/aś 10 000 zł jako prowizja z MLM. Co robisz z tą kwotą?”

Możliwe działania:

- reinwestycja w rozwój (szkolenie, branding, podróż)
- inwestycje (kryptowaluty, akcje, lokaty)
- zabezpieczenie (konto oszczędnościowe)
- lifestyle (nowy telefon, wakacje, prezent dla bliskich)
- edukacja zespołu (budżet na wspólne działania)

 Studenci mają stworzyć swój podział procentowy i uzasadnić,

 Potem debata: Które strategie są ryzykowne, a które strategiczne?

➔ Refleksja: Lider myśli jak inwestor. Działa z perspektywy 3–5 lat, nie jednego miesiąca.

Ćwiczenie 4 - „Twoja droga do wolności finansowej” – warsztat planowania odwrotnego

Forma: Praca indywidualna + sesja refleksji

Zadanie: Poproś studentów, by odpowiedzieli na pytanie:

„Ile pieniędzy miesięcznie potrzebujesz, by powiedzieć, że jesteś wolny/a finansowo?” (np. 7000 zł / 10 000 zł / 15 000 zł)

Potem poprowadź ich przez planowanie wsteczne:

- Ile potrzebuję klientów / partnerów / liderów w zespole, by to osiągnąć?
- Ile miesięcy realnie potrzebuję, by dojść do tego poziomu (optymistycznie / realistycznie / pesymistycznie)?
- Co muszę robić codziennie/tygodniowo, by ta droga się skracala, nie wydłużała?

 Na końcu: „Czy to Cię ekscytuje – czy przeraża?”

➔ Refleksja: Lider nie czeka, aż ktoś go uratuje – planuje swoje życie.

Ćwiczenie 5 - „Od Duplikacji do Kreacji” – analiza 2 modeli działania

Forma: Praca w parach

Zadanie: Przedstaw dwie ścieżki działania w MLM:

A. Model: Powielam wszystko jak system mówi – zero kreatywności

B. Model: Robię wszystko po swojemu – zero systemu

 Zadanie studentów:

- wypisać wady i zalety obu modeli,
- znaleźć „złoty środek”: jak łączyć system z indywidualnością,
- nazwać 3 zasady pracy, które pomogą ich przyszłemu zespołowi być skutecznym i autentycznym.

➔ Refleksja: lider nie kopiuje ani nie rewolucjonizuje na siłę – buduje mądrą równowagę.

BONUS „List do siebie jako przyszłego lidera”

Forma: Intymna praca pisemna

Zadanie:

„Wyobraź sobie, że masz już swój zespół. Masz wpływ. Zarabiasz. Inni Cię słuchają.

Napisz dziś list do siebie z przyszłości – jak chcesz być odbierany/a jako lider?

Jakim jesteś człowiekiem? Co cenisz? Na co nigdy nie pozwolisz?”

 Ten list można rozdać studentom na zakończenie całego kursu, jako pamiątkę i punkt startowy.



Politechnika
Łódzka

EFEKTY KURSOWE – PODSUMOWANIE 4 BLOKÓW

✓ Blok 1: Wprowadzenie i kontekst historyczno-społeczny

Student zyskuje:

- zrozumienie, czym naprawdę jest MLM i skąd się wywodzi,
- świadomość zmian na rynku pracy (AI, brak stabilności, nowe modele zarobku),
- zdolność oddzielenia faktów od mitów o MLM,
- otwartość na alternatywne ścieżki kariery w XXI wieku.

✓ Blok 2: Porównanie ścieżek zawodowych i stylu życia

Student potrafi:

- porównać etat, własną firmę i MLM pod kątem zalet i ryzyk,
- dopasować styl pracy do swojej osobowości i wartości,
- świadomie zdecydować, czy MLM to droga dla niego,
- odróżnić MLM od innych modeli sprzedaży bezpośredniej.

✓ Blok 3: Umiejętności i rutyny w MLM

Student:

- zna realny dzień pracy networkera i potrafi go zaplanować,
- rozumie proces sprzedaży i budowania relacji,
- potrafi pracować zarówno offline, jak i online,
- zaczyna myśleć w kategoriach zespołu i dźwigni, nie pracy indywidualnej.

✓ Blok 4: Od Networkera do Lidera

Student:

- przechodzi transformację z wykonawcy w lidera,
- potrafi zarządzać zespołem i budować kulturę współpracy,
- uczy się zarządzania zarobkami i planowania finansowego,
- rozumie, czym jest wolność finansowa i jak ją zaplanować.



Politechnika
Łódzka

To autorski kurs – propozycja jaka się na tym etapie jeszcze rozwija, zmienia i liczymy na to, że jej ostateczna wersja powstanie po zetknięciu się z rzeczywistym odbiorcą – studentem.

Zastrzegamy sobie prawo do zmian tematów prelekcji i warsztatów oraz kolejności spotkań.

Planowane możliwe rozpoczęcie współpracy – 10 marzec 2026 r.

Czas trwania kursu – 4 tygodnie, każdy wtorek od 10.03.26r.

3 pierwsze tygodnie on-line

4 tydzień stacjonarne z certyfikatem ukończenia całego cyklu

Proponuję równolegle wprowadzić zaproponować to szkolenia najstarszym i najmłodszym rocznikom.

Jesteśmy zainteresowane rozmową aby ustalić szczegóły współpracy i nanieść zmiany jeśli takowe są potrzebne.

Z wyrazami szacunku Marlena Kleśta i Justyna Myćkowska