Szkolenie:

Nowy KSC i NIS2 od strony praktycznej. Techniki ataków, Red Team, Blue Team i wymagania bezpieczeństwa.

Grupa docelowa:
Administratorzy IT, specjaliści bezpieczeństwa, ASI, osoby techniczne, zespoły IT, osoby odpowiedzialne za utrzymanie systemów, infrastrukturę, monitoring i reagowanie na incydenty.

WINNERS

Program szkolenia:

Cel szkolenia:

Celem szkolenia jest pokazanie technicznego wymiaru cyberbezpieczeństwa w kontekście nowych wymagań KSC i NIS2 oraz praktycznych scenariuszy ataków i obrony. Szkolenie bazuje między innymi na doświadczeniach ze scenariuszy Red Blue Team, gdzie uczestnicy poznają logikę działania atakującego oraz sposób reagowania po stronie obrońcy. Kwestie prawne są omawiane w zakresie niezbędnym dla osób technicznych. Główny nacisk położony jest na praktykę, czyli na to, jak wyglądają ataki, gdzie organizacje najczęściej popełniają błędy i jakie mechanizmy techniczne oraz organizacyjne pomagają ograniczyć ryzyko.

AGENDA SZKOLENIA:

1. KSC I NIS2 DLA ZESPOŁÓW TECHNICZNYCH, CO TRZEBA ROZUMIEĆ W PRAKTYCE

Krótkie i konkretne omówienie nowych wymagań z perspektywy działu IT i bezpieczeństwa. Pokazanie, które obowiązki przekładają się bezpośrednio na codzienną pracę techniczną.

Zakres obejmuje System Zarządzania Bezpieczeństwem Informacji, zarządzanie ryzykiem, incydenty, raportowanie, dokumentowanie działań, bezpieczeństwo dostawców, kopie zapasowe, ciągłość działania, podatności, monitoring oraz odpowiedzialność techniczną.

2. ANATOMIA ATAKU, JAK NAPRAWDĘ ZACZYNA SIĘ INCYDENT

Omówienie typowych wektorów ataku wykorzystywanych wobec organizacji. W tej części pokazujemy, że wiele incydentów zaczyna się od socjotechniki, błędnej konfiguracji, podatności, słabych haseł, braku MFA lub jednego nieostrożnego kliknięcia użytkownika.

Zakres obejmuje phishing, spear phishing, kradzież poświadczeń, ataki na MFA, złośliwe załączniki, fałszywe strony logowania, malware, ransomware, przejęcie konta, wykorzystanie dostępu zdalnego oraz błędy konfiguracji.

3. RED TEAM W PRAKTYCE, PRZYKŁADOWE SCENARIUSZE ATAKÓW NA UŻYTKOWNIKA I ORGANIZACJĘ

Część inspirowana scenariuszami Red Blue Team. Pokazujemy, jak atakujący buduje ścieżkę ataku, od rozpoznania organizacji, przez socjotechnikę, po próbę przejęcia dostępu i osiągnięcia celu.

Zakres obejmuje OSINT, rekonesans organizacji, przygotowanie ataku, phishing, podszywanie się, przejęcie konta, wykorzystanie słabych haseł, pracę na przejętym koncie oraz manipulację użytkownikiem.

4. BLUE TEAM, JAK WYKRYWAĆ, REAGOWAĆ I OGRANICZAĆ SKUTKI INCYDENTU
Omówienie reakcji obronnej. W tej części pokazujemy, co powinno zostać zauważone, gdzie szukać śladów, jakie logi mają znaczenie, jakie decyzje należy podjąć szybko oraz jak ograniczać skutki incydentu.
Zakres obejmuje monitoring zdarzeń, analizę logów, alerty, EDR, XDR, SIEM, izolację stacji roboczej, reset poświadczeń, wymuszenie MFA, analizę skrzynki pocztowej, blokowanie domen, zabezpieczanie dowodów oraz komunikację incydentową
.

5. MAPOWANIE PRAKTYK TECHNICZNYCH DO ISO/IEC 27001
Pokazanie, jak działania techniczne można powiązać z wymaganiami systemowego zarządzania bezpieczeństwem informacji. Uczestnicy zobaczą, że ISO/IEC 27001 pomaga porządkować działania techniczne, odpowiedzialności, procesy oraz dowody bezpieczeństwa.
Zakres obejmuje kontrolę dostępu, zarządzanie tożsamością, kopie zapasowe, rejestrowanie zdarzeń, zarządzanie podatnościami, bezpieczeństwo sieci, ochronę przed złośliwym oprogramowaniem, zarządzanie incydentami, testowanie zabezpieczeń, ciągłość działania oraz bezpieczeństwo dostawców.

6. NAJCZĘSTSZE BŁĘDY TECHNICZNE ORGANIZACJI OBJĘTYCH KSC I NIS2
Omówienie praktycznych błędów, które najczęściej powodują problemy podczas audytów, incydentów lub wdrożeń Systemu Zarządzania Bezpieczeństwem Informacji.
Zakres obejmuje brak aktualnej inwentaryzacji aktywów, brak właścicieli systemów, nadmiarowe uprawnienia, brak segmentacji sieci, brak testów kopii zapasowych, brak procedur incydentowych, brak centralnego logowania, nieaktualną dokumentację, niekontrolowanych dostawców oraz brak cyklicznej analizy ryzyka.

7. PODSUMOWANIE I REKOMENDACJE TECHNICZNE
Lista działań, które zespół techniczny powinien wdrożyć lub zweryfikować po szkoleniu.
Zakres obejmuje minimalny zestaw zabezpieczeń, priorytety działań, dokumentowanie prac, współpracę z zarządem, przygotowanie do audytu oraz praktyczne wskaźniki bezpieczeństwa.

EFEKT SZKOLENIA:
Po szkoleniu uczestnicy będą rozumieć techniczne aspekty cyberbezpieczeństwa w kontekście KSC i NIS2, poznają przykładowe techniki ataków i sposoby reakcji, a także zobaczą, jak codzienne działania IT można mapować na wymagania ISO/IEC 27001 i System Zarządzania Bezpieczeństwem Informacji.

Trener prowadzący szkolenie:

KRZYSZTOF: TRENER CYBERBEZPIECZEŃSTWA, AUDYTOR ISO 27001, EKSPERT NIS2

Krzysztof to praktyk cyberbezpieczeństwa z ponad 20-letnim doświadczeniem w branży IT i bezpieczeństwa informacji. Specjalizuje się w prowadzeniu szkoleń oraz warsztatów dla firm, instytucji publicznych, pracowników, kadry zarządzającej.

Jego misją jest przekazywanie wiedzy w sposób angażujący, praktyczny i skuteczny, tak aby uczestnicy szkoleń nie tylko poznawali zagadnienia związane z cyberbezpieczeństwem, ale przede wszystkim potrafili wykorzystać je w codziennym życiu i pracy zawodowej.

W swojej pracy łączy wieloletnie doświadczenie **techniczne z nowoczesnymi metodami edukacyjnymi.** Wykorzystuje interaktywne warsztaty, scenariusze oparte na rzeczywistych zagrożeniach, technologie VR oraz autorskie materiały edukacyjne, dzięki którym uczestnicy mogą bezpiecznie doświadczyć sytuacji związanych z cyberatakami i nauczyć się właściwych reakcji.

Jest certyfikowanym audytorem wiodącym normy ISO 27001 oraz doradcą w zakresie bezpieczeństwa informacji. Wspiera organizacje w przygotowaniu do wymagań wynikających z Ustawy o Krajowym Systemie Cyberbezpieczeństwa (UKSC), norm ISO oraz dyrektywy NIS2.

Krzysztof jest aktywnym członkiem ISSA Polska oraz Polskiego Towarzystwa Informatycznego (PTI). Współpracuje z przedsiębiorstwami, instytucjami oraz firmami szkoleniowymi na terenie całego kraju, realizując projekty związane z cyberbezpieczeństwem, ochroną informacji oraz budowaniem świadomości zagrożeń cyfrowych.

Prowadzone przez niego szkolenia wyróżniają się praktycznym podejściem, aktualnością prezentowanych zagadnień oraz wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi edukacyjnych, które zwiększają skuteczność procesu uczenia i pozwalają uczestnikom lepiej zrozumieć współczesne wyzwania związane z bezpieczeństwem cyfrowym.

ORGANIZACJA SZKOLENIA

Termin szkolenia: 14 lipca 2026r.

Forma szkolenia: Szkolenie z praktycznymi ćwiczeniami online w czasie rzeczywistym.

Czas trwania: 1 dzień - 10:00 - 14:00

Koszt szkolenia: 690 zł za osobę brutto/ 1 dzień szkolenia

PROMOCJA - **przy nadesłanym zgłoszeniu do dnia 13.07.2026r. cena promocyjna 490 zł brutto/ za osobę / za 1 dzień szkolenia**

Szkolenie odbywa się za pomocą aplikacji poprzez link z dostępem do programu, bez konieczności instalacji jakiegokolwiek programu.

Zgłoszenie udziału

Aby zgłosić udział w szkoleniu, prosimy o wypełnienie i podpisanie formularza zgłoszeniowego, a następnie przesłanie skanu na adres: zamowienia@winners-szkolenia.pl
Na kilka dni przed terminem szkolenia skontaktujemy się z Państwem w celu: przekazania szczegółów organizacyjnych oraz prześlemy zaproszenie z linkiem do szkolenia i fakturę.

.

Realizujemy również szereg innych tematów szkoleniowych w formie szkoleń zamkniętych, dopasowanych do potrzeb konkretnej organizacji.

Szkolenia mogą odbywać się:
w **hotelu konferencyjnym, w siedzibie Państwa firmy,**
lub w innym wybranym miejscu na terenie całego kraju.
Każde szkolenie jest poprzedzone analizą potrzeb i dostosowaniem programu do branży, poziomu doświadczenia uczestników oraz celów biznesowych Klienta.

Przykładowa tematyka szkoleń realizowanych w formie zamkniętej:

- Profesjonalna sprzedaż i obsługa klienta
- Sprzedaż i obsługa klienta
- Finalizowanie sprzedaży i techniki domykania transakcji
- Pozyskiwanie klientów i budowanie relacji biznesowych
- Negocjacje handlowe w praktyce
- Telemarketing i skuteczna komunikacja telefoniczna
- Reklamacje i praca z trudnym klientem

Rozwój menedżerski i przywództwo

- Skuteczny menedżer i zarządzanie zespołem
- Motywowanie i rozwijanie pracowników
- Delegowanie zadań i egzekwowanie odpowiedzialności
- Komunikacja w zespole i rozwiązywanie konfliktów

Kompetencje osobiste i interpersonalne

- Zarządzanie stresem i emocjami w pracy
- Asertywność i budowanie pewności siebie
- Efektywna komunikacja i wystąpienia publiczne
- Zarządzanie czasem i priorytetami

Kontakt w sprawie organizacji szkolenia:
WINNERS Szkolenia
Anna Wentk
tel. 531 801 806
biuro@winners-szkolenia.pl

Postaw na wiedzę potwierdzoną certyfikatem!


THE QUALITY LABEL
OF THE MALOPOLSKA STANDARDS
FOR EDUCATIONAL AND TRAINING SERVICES
Nr 458/2021

MSUES

WINNERS Anna Kaczmarek
Tryszczyn ul. Długa 76
86-011 Wielno

Marshal of the Małopolska Region

Deputy Director of the Regional Labour Office in Kraków


TGLS
QUALITY
ALLIANCE
Certyfikat nr 04/02/2020
Po przeprowadzonym audycie jakości prowadzonych szkoleń
The Global Language System® informuje, że
WINNERS Anna Kaczmarek
z siedzibą w Tryszczynie
przy ul. Długa 76
Otrzymała prawo do posługiwania się Znakiem Jakości TGLS Quality Alliance
Rekomendacja obowiązuje do 20.02.2023
Data: 21.02.2020
Prezes TGLS

2011r.

Szkolimy od 15 lat

21 000

Tyle osób już przeszkoliliśmy

120

Średnio tylu uczestników szkoli się u nas co miesiąc

4,9/5

Średnia ocena z ankiet uczestników

★★★★★
"Konkretnie, profesjonalnie, ciekawie. Dziękuję i polecam."
Magdalena Mężyk, shakewave.pl

★★★★★
"Profesjonalizm w 100%"
Kamil Siedzielnik,www.galeriaindeco.pl

★★★★★
"Szkolenie bardzo fajne. Polecam!"
Piotr Karpiński, www.m-copy.pl,

★★★★★
"Warto. Podobało mi się. Polecam :)"
Paweł Witkowski,www.cutservice.pl)

★★★★★
"Szkolenie spełniło moje oczekiwania w 100 %. Gorąco polecam"
Bartłomiej Nowak,www.marbex.pl

★★★★★
"Profesjonalne szkolenie. Bardzo dużo wiadomości i miły prowadzący."
Małgorzata Pisarska,www.wika.pl

★★★★★
"Miło, fachowo, konkretnie i na temat"
Dominik Łuszczki, kartony24.eu

★★★★★
"Szkolenie bardzo ciekawe i przydatne"
Kamila ,Kamińska ,www.maximulti.pl

„Szkolenie przeprowadzone w profesjonalny sposób w dobrej atmosferze. Poruszone zostały ważne aspekty z zakresu, który obejmowało szkolenie. Informacje i umiejętności przekazane przez świetną trenerkę z bogatym doświadczeniem przydadzą się każdemu, komu zależy na podniesieniu swoich kwalifikacji zawodowych."

Tomas Baltushka
www.top-ten.com.pl

„To było naprawdę szkolenie a nie odczytana prezentacja. Trener poprzez aranżowanie różnego rodzaju scenek pobudzał nasze umysły do kreatywności. Dyskusjom nie było końca, czas minął za szybko."

Magdalena Niemiec
www.tako-ar.e*u*

„Dziękuję prowadzącemu szkolenie za zaangażowanie w przekazywaniu wiedzy i indywidualne podejście do uczestników szkolenia."

Krzysztof Reliszko
Export- Import E.M. Dobrzyński

„Bardzo dziękujemy za przeprowadzone szkolenie. Pan prowadzący świetnie przygotowany z zakresu wiedzy o naszej działalności, sympatyczny i pomocny. Wiele wskazówek na pewno wykorzystamy w naszej pracy."

Małgorzata Mendalka
www.transserwis.p*l*

„Szkolenie dające dobry fundament do opracowania własnej strategii sprzedaży. Wiele praktycznych informacji, bez zbędnego owijania w bawełnę."

Robert Rembiasz
www.restal-stg.p*l*

„Bardzo profesjonalnie przeprowadzone szkolenie, merytorycznie i praktycznie poruszone aspekty umiejętności sprzedażowych. Bardzo miła atmosfera, świetna Trenerka, przyjazne miejsce. Polecam."

Angelika Jagielska
www.ckis.tczew.p*l*

„Chcemy podziękować za fachowe, kompetentne i skuteczne szkolenie oraz potwierdzamy doskonałą komunikatywność i duże doświadczenie."

Pracownicy Sternal International
www.sternal.com.pl

Firmy, które wyznaczają standardy, wybrały nas – Ty też możesz!

Referencje

Nasze szkoleniasąwysokooceniane przezuczestników i działy HR. Przedstawiamy wybranereferencje,którepotwierdzają jakość naszej pracy, więcej znajdziesznanaszejstronie*www.winners-szkolenia.pl*

SOPOT ZDRÓJ Sp. z o.o.
81-718 Sopot, ul. Powstańców Warszawy 19
NIP 585-14-22-583 REGON 220290300

Sheraton

Sopot, 06 marca 2013 r.

LIST POLECAJĄCY

Z firmą szkoleniową WINNERS reprezentowaną przez panią Annę Kaczmarek, podjęliśmy współpracę w 2011 roku. Od tamtej pory do dn. 06 marca 2013 r. został zrealizowany dla naszej firmy szereg szkoleń wewnętrznych o tematyce:

1. Narzędzia doskonalenia systemów zarządzania i rozwiązywania konfliktów dla kadry kierowniczej.
2. Trudny klient.
3. Up – selling i sprzedaż produktów i usług kosmetycznych.
4. Profesjonalne techniki sprzedaży.

W czasie zajęć przeprowadzone zostały liczne ćwiczenia, quizy, testy, gry dotyczące komunikacji, rozwiązywania problemów, aktywnego słuchania, delegowania, inicjowania kontaktów z klientem, zachowań asertywnych, a także, co było dla nas bardzo istotne, ćwiczenia symulacyjne dotyczące sytuacji z praktyki zawodowej uczestników.

Programy szkoleń oraz metody ich realizacji spotkały się z dużym uznaniem wszystkich uczestników, którzy podkreślali profesjonalizm, kompetencję prowadzącego oraz bardzo dobrą atmosferę panującą podczas zajęć. Nabyte praktyczne umiejętności będą z pewnością przydatne w dalszej pracy zawodowej.

W naszej opinii pan Maciej Podraska, trener prowadzący zajęcia, doskonale wywiązywał się z powierzonego zadania realizując program z pełnym zaangażowaniem, profesjonalizmem i doskonałym wyczuciem potrzeb uczestników. Znakomicie dostosowywał sposób oraz tematykę prowadzonych zajęć do charakteru szkolonej grupy.

Przeprowadzone szkolenia spełniły nasze oczekiwania i zostały wysoko ocenione przez kadrę, dlatego bez wahania polecamy firmę WINNERS jako profesjonalnego i solidnego partnera.

Z poważaniem

SHERATON SOPOT HOTEL
CONFERENCE CENTER & SPA

Z upoważnienia
DYREKTORA GENERALNEGO

Toyota Marki Władysław Cygan
Oddział Żerań
ul. Jagiellońska 84
03-303 Warszawa
T 022 590 7000 F 022 590 7001 www.toyotazeran.com.pl

TOYOTA

Warszawa, 30.06.2011

Referencje

W miesiącach kwiecień – maj 2011, firma Winners reprezentowana przez Panią Annę Kaczmarek przeprowadziła cykl indywidualnych coaching'ów dla pracowników firmy Toyota Żerań w zakresie „Skutecznej sprzedaży przez telefon".

Trening przeprowadzono bardzo starannie, a czas zajęć maksymalnie wykorzystano do przekazania informacji. Elementem szkolenia zasługującym na podkreślenie, było stworzenie atmosfery odpowiedniej do przeprowadzenia dużej liczby ćwiczeń praktycznych. Profesjonalne przygotowanie, innowacyjne metody nauczania i imponujące doświadczenie prowadzącego sprawiły, że zdobyta wiedzę uczestnicy zaczęli wykorzystywać w swojej pracy zawodowej zaraz po ukończeniu szkolenia. Było to możliwe dzięki umiejętnemu połączeniu zagadnień teoretycznych z ćwiczeniami praktycznymi. Osoba prowadząca wykazała się bardzo dobrą znajomością tematu, zaznaczając najważniejsze aspekty tego procesu.

Szkolenie przeprowadzone było zgodnie z potrzebami Przedsiębiorstwa, ze szczególnym uwzględnieniem indywidualnych potrzeb osób szkolonych, pozwalając na szybkie i dokładne zdobycie umiejętności niezbędnych do codziennej pracy zawodowej.

Biorąc pod uwagę sposób, formę oraz profesjonalizm przeprowadzonych coaching'ów, możemy polecić firmę WINNERS jako solidnego i rzetelnego wykonawcę. Winners to gwarancja prowadzenia szkoleń przez instruktorów o dużej wiedzy i bardzo dobrym przygotowaniu merytorycznym. Dlatego też polecamy firmę Winners - jako profesjonalnego partnera w rozwoju wiedzy, i kompetencji Państwa pracowników, firmom które chcą inwestować w rozwój swoich pracowników.

TOYOTA MARKI

Dyrektor ASD Żerań

Cezary Cachel

ZERAN

ingżycie.pl

ING

Firma szkoleniowa Winners z siedzibą w Bydgoszczy przy ul. Bartosza Głowackiego 8/35 przeprowadziła dla przedstawicieli firmy ING Usługi Finansowe szkolenie z zakresu :

Skuteczne Techniki Sprzedaży

Szkolenie zostało bardzo dobrze ocenione przez uczestników.

Zostało przeprowadzone w sposób profesjonalny, rzetelny z wykorzystaniem różnorodnych narzędzi szkoleniowych.

Bardzo atrakcyjna dla uczestników forma warsztatów, pozwoliła lepiej poznać i utrwalić nowo poznane techniki zamykania sprzedaży, budowania relacji i segmentacji klientów.

Sposób prowadzenia szkolenia oraz serdeczna atmosfera podczas zajęć i warsztatów , przyczyniła się do czynnego przyswajania wiedzy po przez dużą aktywność uczestników w różnego rodzaju zadaniach i warsztatach.

Kadra trenerska bardzo dobrze przygotowana do łączenia wiedzy teoretycznej z ćwiczeniami praktycznymi, w których chętnie uczestnicy brali udział.

Doskonale przygotowane materiały szkoleniowe nie tylko ułatwiają uczestnictwo w zajęciach ale są doskonałym kompendium wiedzy do dalszego wykorzystania w pracy.

Wysoko oceniła szkolenie również uczestnicząca w nim kadra menedżerska.

Jesteśmy bardzo zadowoleni z przeprowadzonego przez firmę Winners szkolenia i na pewno będziemy tę współpracę kontynuować.

Z wyrazami podziękowania i szacunku,

ING USŁUGI FINANSOWE S.A.
61-823 Poznań, ul. Piekary 7
tel. (61) 859 91 00, fax (61) 859 91 05

DYREKTOR ODDZIAŁU

polwell *Twój partner w codziennej pracy*

POLWELL P.H. - Wojciech Bukowski
ul. Ku Słońcu 11, 71 – 073 Szczecin
NIP: 851-154-97-77, REGON: 811631359
Tel. +48 91/ 812 75 57, fax 91/ 484 25 02
e-mail: handel@fryzart.pl
www.fryzart.pl

Fale Loki Koki

Szczecin, 3.03.2015r.

Referencje

W dniu **03.03.2015** roku Firma Winners Anna Kaczmarek z Bydgoszczy przeprowadziła szkolenie **„Techniki skutecznej sprzedaży telefonicznej"**, w którym brało udział czterech pracowników naszej firmy.

Szkolenie zostało przeprowadzone profesjonalnie i bez najmniejszych zakłóceń. Trener wykazał się fachowym podejściem do osób odbywających szkolenie, a uczestnicy zostali wyposażeni w obszerne materiały dydaktyczne.

Z przyjemnością w przyszłości skorzystamy ze szkoleń organizowanych przez firmę Winners.

Z poważaniem,

Wojciech Bukowski

właściciel

polwell PRZEDSIĘBIORSTWO HANDLOWE
Wojciech Bukowski
71-073 Szczecin, ul. Ku Słońcu 11
tel./fax 91 812 75 57, tel. kom. +48 604 75 90 75
NIP 851-154-97-77, www.fryzart.pl

grupa polwell

kemon montibel-lo MOSER

Zapraszamy do kontaktu

Rozpocznij swój rozwój już dziś

531 801 806

biuro@winners-szkolenia.pl

ul. Długa 76, Tryszczyn
86-011 Wtelno

www.winners-szkolenia.pl