



## Chat GPT i CANVA w marketingu (sztuczna inteligencja) – szkolenie

Numer usługi 2023/05/16/123918/1818498

3 000,00 PLN brutto

3 000,00 PLN netto

187,50 PLN brutto/h

187,50 PLN netto/h

WARTO SZKOLIĆ  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚĆ  
CIĄ



📍 Gdynia / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 26.02.2025 do 27.02.2025

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Informatyka i telekomunikacja / Aplikacje biznesowe
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie przewidziane jest dla kadry kierowniczej (w tym właścicieli), osób na stanowiskach kierowniczych lub wobec których zaplanowano awans na stanowiska kierownicze i pracowników odpowiedzialnych za marketing w firmie.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	4
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	19-02-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa „Chat GPT i CANVA w marketingu” prowadzi do zwiększenia atrakcyjności i konkurencyjności własnej firmy na rynku poprzez stosowanie innowacyjnych narzędzi technologii w procesie tworzenia treści reklamowych. Dodatkowo

poprawia skuteczność działań marketingowych poprzez zwiększenie ich jakości i przyciąganie większej uwagi potencjalnych klientów.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>W zakresie wiedzy: Uczestnik definiuje: Wyraźniejsze zrozumienie kluczowych pojęć z zakresu sztucznej inteligencji oraz fundamentów skutecznej reklamy internetowej. Uczestnik charakteryzuje: Wzrost kompetencji w obszarze inteligencji emocjonalnej i umiejętności skutecznej komunikacji interpersonalnej. Kluczowe elementy projektowania graficznego oraz strategię tworzenia treści reklamowych za pomocą sztucznej inteligencji.</p>	<p>Uczestnik wykazuje wyraźne zrozumienie kluczowych terminów z zakresu sztucznej inteligencji oraz fundamentów skutecznej reklamy internetowej poprzez ich klarowne definicje. Uczestnik opisuje wzrost kompetencji w obszarze inteligencji emocjonalnej, demonstrując zdolność do rozpoznawania i zarządzania własnymi emocjami oraz efektywnej komunikacji interpersonalnej.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>W zakresie umiejętności: Uczestnik monitoruje: Zdolność adaptacyjną do sytuacji zmiany, co przyczynia się do elastycznego podejścia do nowych wyzwań. Skuteczność działań marketingowych w oparciu o analizę danych statystycznych oraz zastosowanie różnych form reklamy. Uczestnik nadzoruje: Proces rozpoznawania i eliminowania blokad komunikacyjnych oraz konfliktów w relacjach między ludźmi. Kreatywne podejście do projektowania materiałów graficznych, wykorzystując narzędzia projektowe i zasady kompozycji.</p>	<p>Weryfikacja obejmuje ocenę wyników działań marketingowych w kontekście analizy danych statystycznych. Uczestnik będzie oceniany pod względem skuteczności wykorzystywanych strategii reklamowych, w tym różnorodności form reklamy oraz adekwatności ich zastosowania do określonych celów.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>W zakresie kompetencji społecznych: Uczestnik definiuje: Różne elementy projektowania graficznego, takie jak kolorystyka, typografia, rytm, co pozwala na tworzenie atrakcyjnych materiałów reklamowych.</p>	<p>uczestnik definiuje: Różne elementy projektowania graficznego, takie jak kolorystyka, typografia, rytm, co pozwala na tworzenie atrakcyjnych materiałów reklamowych. Umożliwia to zrozumienie i skuteczne wykorzystanie kluczowych składników w procesie projektowania graficznego, co przekłada się na zdolność tworzenia reklam o wysokiej atrakcyjności wizualnej.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak

## Program

Szkolenie przewidziane jest dla kadry kierowniczej (w tym właścicieli), osób na stanowiskach kierowniczych lub wobec których zaplanowano awans na stanowiska kierownicze i pracowników odpowiedzialnych za marketing w firmie.

---

Szkolenie ma charakter praktyczny i aktywizujący w celu wypracowania najkorzystniejszego podejścia oraz rozwiązań dla organizacji.

---

Forma zajęć:

Wykład, Studium przypadku, gry symulacyjne, warsztaty i symulacje.

---

Liczba godzin usługi jest liczona według godzin zegarowych.

### Program szkolenia:

#### Dzień 1

#### Moduł I. Rozpoczęcie szkolenia

- PRE-TEST WIEDZY

#### Moduł II. AI - interaktywny asystent marketingu

- Czym jest AI?
- Do czego warto stosować Chat GPT
- Do czego lepiej nie stosować sztucznej inteligencji
- Autodiagnoza - Jak radzisz sobie z sytuacją zmiany.

#### Moduł III. Fundament skutecznej i strategicznej reklamy w Internecie

- Dane statystyczne kierunków rozwoju marketingu internetowego
- Rodzaje reklamy
- Strona www - jako centrum dowodzenia
- Koncept AIDA
- Podstawy storytelling
- Strategia kroków milowych i transformacji

#### Moduł IV. Tworzenie treści marketingowych za pomocą AI - praca w arkuszu

- Awatar Klienta
- Realne problemy grupy docelowej
- Nierzeczywiste problemy grupy docelowej
- Generowanie chwytliwych nagłówków
- Laddering treści

## Dzień II

### Moduł V. Podstawy projektowania

- Koło kolorystyczne
- Trójkąt typograficzny
- Rytm
- Znaczenie układu w projektowanych materiałach
- Światło i przestrzeń
- Wyrównanie w projektowaniu
- Hierarchia
- Kontrast

### Moduł VI. Praktyka - tworzenie pożądaných materiałów

- Stworzenie wybitnego zdjęcia profilowego na media społecznościowe
- Tworzenie grafik informacyjnych
- Opracowanie testimoniali
- Szablony ofertowe

### Moduł VII.

- Sekcja Q&A

### Moduł VIII. Zakończenie szkolenia

- POST TEST WIEDZY

### Podsumowanie i zakończenie szkolenia

Po usłudze rozwojowej uczestnik otrzyma zaświadczenie ukończenia szkolenia.

Ukończenie szkolenia rozumiane jest jako obecność na minimum 80% zajęć przewidzianych programem.

Sala szkoleniowa spełnia warunki lokalowe oraz sprzętowe gwarantujące prawidłowe przeprowadzenie szkolenia tj. m.in. (stoły, krzesła, dostęp do sieci internetowej, flipchart, rzutnik multimedialny, laptop)

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 15</b> Wprowadzenie do szkolenia	Małgorzata Siedlik	26-02-2025	08:00	08:15	00:15
<b>2 z 15</b> Moduł I. Rozpoczęcie szkolenia	Małgorzata Siedlik	26-02-2025	08:15	08:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>3 z 15</b> Moduł II. AI - interaktywny asystent marketingu	Małgorzata Siedlik	26-02-2025	08:30	11:00	02:30
<b>4 z 15</b> Przerwa	Małgorzata Siedlik	26-02-2025	11:00	11:15	00:15
<b>5 z 15</b> Moduł III. Fundament skutecznej i strategicznej reklamy w Internecie	Małgorzata Siedlik	26-02-2025	11:15	13:15	02:00
<b>6 z 15</b> Przerwa	Małgorzata Siedlik	26-02-2025	13:15	13:30	00:15
<b>7 z 15</b> Moduł IV. Tworzenie treści marketingowych za pomocą AI - praca w arkuszu	Małgorzata Siedlik	26-02-2025	13:30	15:45	02:15
<b>8 z 15</b> Podsumowanie i zakończenia szkolenia	Małgorzata Siedlik	26-02-2025	15:45	16:00	00:15
<b>9 z 15</b> Wprowadzenie do szkolenia	Małgorzata Siedlik	27-02-2025	08:00	08:15	00:15
<b>10 z 15</b> Moduł V. Podstawy projektowania	Małgorzata Siedlik	27-02-2025	08:15	11:30	03:15
<b>11 z 15</b> Przerwa	Małgorzata Siedlik	27-02-2025	11:30	11:45	00:15
<b>12 z 15</b> Moduł VI. Praktyka - tworzenie pożądaných materiałów	Małgorzata Siedlik	27-02-2025	11:45	13:45	02:00
<b>13 z 15</b> Przerwa	Małgorzata Siedlik	27-02-2025	13:45	14:00	00:15
<b>14 z 15</b> Moduł VII	Małgorzata Siedlik	27-02-2025	14:00	15:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 15 Moduł VIII. Zakończenie szkolenia	Małgorzata Siedlik	27-02-2025	15:00	16:00	01:00

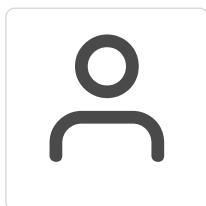
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	187,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	187,50 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Małgorzata Siedlik

Trenerka biznesów edukacyjnych i sportowych w latach 2016 - 2022. Stworzyła i prowadziła: szkołę tańca (ok. 400 Uczestników), szkołę piłkarską (ok. 100 Uczestników), salę zabaw dla dzieci, kawiarnię, szkołę jeździecką w powiecie o najwyższym (na rok 2016) współczynniku bezrobocia w Polsce od 2007-2021 organizowałam krajowe i zagraniczne obozy dla dzieci i młodzieży. Aktualnie strateg i marketingowiec - prowadzi minimalistyczną agroturystykę w sercu Warmii Zagroda Podgórze. W latach 2016 - 2020 uzyskała ponad 400 000 PLN środków unijnych pozyskane w ramach działalności.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma od organizatora materiały szkoleniowo - dydaktyczne w formie elektronicznej.

# Adres

Gdynia  
81-000 Gdynia  
woj. pomorskie

# Kontakt



**Patrycja Sanok**

**E-mail** [patrycja.sanok@wartoszkolic.pl](mailto:patrycja.sanok@wartoszkolic.pl)

**Telefon** (+48) 739 088 688