



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

📅 26.08.2024 do 27.08.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Informatyka i telekomunikacja / Aplikacje biznesowe
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	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.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	19-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	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
1 z 15 Wprowadzenie do szkolenia	Małgorzata Siedlik	26-08-2024	08:00	08:15	00:15
2 z 15 Moduł I. Rozpoczęcie szkolenia	Małgorzata Siedlik	26-08-2024	08:15	08:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 15 Moduł II. AI - interaktywny asystent marketingu	Małgorzata Siedlik	26-08-2024	08:30	11:00	02:30
4 z 15 Przerwa	Małgorzata Siedlik	26-08-2024	11:00	11:15	00:15
5 z 15 Moduł III. Fundament skutecznej i strategicznej reklamy w Internecie	Małgorzata Siedlik	26-08-2024	11:15	13:15	02:00
6 z 15 Przerwa	Małgorzata Siedlik	26-08-2024	13:15	13:30	00:15
7 z 15 Moduł IV. Tworzenie treści marketingowych za pomocą AI - praca w arkuszu	Małgorzata Siedlik	26-08-2024	13:30	15:45	02:15
8 z 15 Podsumowanie i zakończenia szkolenia	Małgorzata Siedlik	26-08-2024	15:45	16:00	00:15
9 z 15 Wprowadzenie do szkolenia	Małgorzata Siedlik	27-08-2024	08:00	08:15	00:15
10 z 15 Moduł V. Podstawy projektowania	Małgorzata Siedlik	27-08-2024	08:15	11:30	03:15
11 z 15 Przerwa	Małgorzata Siedlik	27-08-2024	11:30	11:45	00:15
12 z 15 Moduł VI. Praktyka - tworzenie pożądaných materiałów	Małgorzata Siedlik	27-08-2024	11:45	13:45	02:00
13 z 15 Przerwa	Małgorzata Siedlik	27-08-2024	13:45	14:00	00:15
14 z 15 Moduł VII	Małgorzata Siedlik	27-08-2024	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	27-08-2024	15:00	16:00	01:00

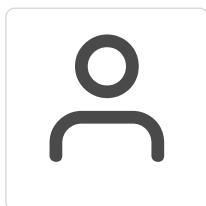
Cennik

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

Telefon (+48) 739 088 688