



FUNDACJA
ROZWÓJ 360

★★★★★ 5,0 / 5

16 ocen

CHAT GPT I CANVA- SPRZEDAŻ BEZ TAJEMNIC- SZKOLENIE

Numer usługi 2025/06/17/185786/2821784

📍 Nowe Miasto Lubawskie / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 25 h

📅 05.09.2025 do 07.09.2025

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

200,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do osób, które nie posiadają lub posiadają w niewielkim stopniu wiedzę i umiejętności z zakresu obsługi programu CANVA i chatu GPT. Adresowane jest do pracowników biurowych, studentów, przedsiębiorców i wszystkich, którzy chcą zdobyć podstawy umiejętności w projektowaniu w programie CANVA oraz zapoznać się z chat GPT w celu sprawnego prowadzenia mediów społecznościowych i podniesieniu wyników sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	04-09-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	25
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego kreowania i zarządzania relacjami z klientami przy wykorzystaniu nowoczesnych narzędzi takich jak Canva i Chat GPT. Szkolenie prowadzi do efektywnego i skutecznego wykorzystania technik sprzedaży, narzędzi do tworzenia materiałów marketingowych i komunikacji biznesowej. Usługa

szkoleniowa umożliwiła uczestnikom nauczanie się praktycznego stosowania umiejętności zarządzania czasem, technik negocjacyjnych oraz personalizacji ofert.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zarządza relacjami z klientami wykorzystując narzędzia takie jak Canva i Chat GPT. Wykorzystuje techniki sprzedaży i negocjacji do skutecznego komunikowania się z różnymi typami klientów.	Wymienia i opisuje funkcje narzędzi wspomagających proces sprzedaży.	Wywiad swobodny
	Przygotowuje efektywne prompty dla Chat GPT do generowania treści marketingowych i komunikatów do klientów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Charakteryzuje cztery główne typy klientów i opisuje strategie efektywnego z nimi komunikowania	Wywiad swobodny
	Omawia techniki negocjacyjne, w tym parafrazowanie i zadawanie pytań otwartych, do zwiększania konwersj	Obserwacja w warunkach symulowanych
Opracowuje i realizuje strategie zarządzania czasem dla efektywniejszej pracy.	Stosuje macierz Eisenhowera do ustalania priorytetów zadań.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Planuje tydzień pracy, uwzględniając czas na rozrywkę i odpoczynek.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Rozpoznaje i zarządza "zjadaczami czasu".	Wywiad swobodny
Uczestnik planuje przygotowywanie materiałów w tym marketingowych za pomocą Chat GPT,	Uczestnik przedstawia propozycję strategii marketingowej organizacji z wykorzystaniem Chat GPT,	Wywiad swobodny
Uczestnik monitoruje dane dotyczące ESG uwzględniając zastosowanie Chat GPT oraz rozwija umiejętność analityczną i komunikacyjną.	Uczestnik komunikuje wyniki analizy w sposób jasny i zrozumiały dla zespołu	Wywiad swobodny
Obsługuje program Canva w zakresie tworzenia grafik na Facebooka na potrzeby Social Media	Tworzy prezentacje, grafik, ulotek, loga w programie Canv	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
uczestnik wykorzystuje funkcje Canva PRO i sztucznej inteligencji do automatyzacji i wzbogacenia projektów	Stosuje funkcje PRO: usuwanie tła, wymazywanie elementów, powiększanie zdjęć	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Generuje treści z wykorzystaniem AI: obrazy, teksty, kod, głos, napisy do filmów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wdraża automatyzację i planuje pracę za pomocą tablic i arkusza w Canva.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Rozróżnia zastosowania i ograniczenia funkcji AI w projektowaniu graficznym	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Rejestruje się i ustawia konto w Canva, rozróżnia funkcje dostępne w wersji darmowej i PRO.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik wykorzystuje interfejs i funkcje platformy Canva oraz potrafi skonfigurować konto do swojej pracy.	wskazuje i opisuje podstawowe aplikacje i narzędzia dostępne w Canva.	Wywiad swobodny
	Legalnie korzysta z zasobów Canvy, uwzględniając prawa autorskie i licencje.	Wywiad swobodny
	Korzysta z wyszukiwarki w celu znalezienia zdjęć, grafik, gradientów, szablonów.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Zajęcia odbywają się w godzinach lekcyjnych po 45 min. /godzina lekcyjna/, przerwy wliczone w czas szkolenia.

Forma szkolenia:

- Zajęcia warsztatowe, praktyczne
- Praca w grupach i indywidualnie
- Ćwiczenia, case studies, mini-projekty
- Własne materiały stworzone przez uczestników
- praca na własnych komputerach, nie wymagane dodatkowe oprogramowanie, każdy uczestnik posiada własne stanowisko pracy
- podstawowa znajomość obsługi komputera przez uczestników

Program usługi

Moduł 0:

Wprowadzenie uczestników w cykl szkolenia.

Moduł 1

Nowoczesne Narzędzia Obsługi Klienta

Nauka korzystania z programu **Canva** (ćwiczenia na własnych laptopach) - zajęcia praktyczne

Projektowanie wybitnych prezentacji które pomogą Ci wyróżnić się na tle konkurencji Tworzenie grafik produktowych.

Stworzenie ofert handlowych.

Użycie AI w narzędziach jak Canva do wspierania procesu sprzedaży.

Moduł 2:

Jak Rozmawiać z Klientem (Warsztaty)

Przećwiczysz budowanie komunikacji „Językiem korzyści” co sprawi że Twój komunikat wskaże realną korzyść dla klienta

Nauka aktywnego słuchania sprawi że klienci poczują się zaopiekowani i docenieni.

Umiejętność zadawania „Pytań otwartych” pozwoli Ci przeprowadzać dogłębną analizę potrzeb i dotrzeć do prawdziwej motywacji zakupowej klienta.

Ćwiczenia z „Parafrazowaniem” nauczą Cię jak upewnić klienta że działasz w Jego interesie.

Typy Klientów i Skuteczne Narzędzia Komunikacyjne

Rozpoznawanie i komunikacja z czterema typami klientów – dowiesz się jak ich rozpoznać i z nimi współpracować by od Ciebie kupowali.

Ćwiczenia rozmów i przedstawienie oferty danej grupie klientów da Tobie

Pisanie Emaili i ofert z danym typem klienta doprowadzi do większej konwersji w sprzedaży

Techniki negocjacyjne, w tym omówienie techniki LASER. Obiekcje już nigdy nie będą czymś przerażającym a staną się przystankiem do finalizacji zakupu!

Moduł 3:

Priorytety i Planowanie Dnia Pracy

Ustalanie priorytetów pracy z wykorzystaniem macierzy Eisenhowera.

Dowiesz się czym są priorytety w Twojej pracy i jak je rozpoznać

Znajdziesz własne „zjadacze czasu”, a następnie zaplanujesz strategię radzenia sobie z nimi Zarządzanie sobą w czasie:

Techniki odwrotnego harmonogramu. Zaplanujesz swój tydzień od rozrywki i zdasz sobie sprawę jak wiele czasu możesz poświęcić na pracę bez wyrzutów sumienia „że za mało dzisiaj zrobione”.

Strategie przeciwdziałania prokrastynacji. Dowiesz się czym jest i jak działa prokreastynacja i jak sobie z nią skutecznie radzić. Dzienny i Tygodniowy puls Energii – czyli kiedy jesteśmy najbardziej wydajni a zarazem sprawczy.

Moduł 4:

Tworzenie Treści i Mentalność Przedsiębiorcy / Handlowca / Freelancera Moduł - Asystent Obsługi Klienta – Czat GPT

Nauka tworzenia promptów dla sztucznej inteligencji. Przetestujesz jak dobrze zrobione prompty usprawnią Twoją pracę i przełożą się na wyniki sprzedażowe. Sprawisz by rozmowa z AI była przyjemna a rezultaty bardzo zadowalające.

Kreatywne wykorzystanie AI do tworzenia treści sprzedażowych zaoszczędzi Ci czas i wykluczy „syndrom pustej kartki” Odpowiednia rozmowa z Chat GPT pozwoli zaplanować Ci kilkadziesiąt ruchów marketingowych by być obecnym w socjal mediach Usprawnisz pisanie Emaili i tekstów z odpowiednimi „słowami klucz” co znacząco wpłynie na pozycjonowanie w sieci

Moduł 5:

Walidacja efektów uczenia się

Harmonogram walidacji ustalany indywidualnie przez walidatora, dostępny do wglądu u dostawcy usługi.

Walidacja polega na wywiadzie swobodnym - luźna rozmowa /15 minut/ oraz obserwacji kandydata w warunkach zbliżonych do rzeczywistych (stworzonych na potrzeby procesu) i pozwala na sprawdzenie efektów uczenia się podczas wykonywania zadań w stymulowanych warunkach pracy /15 minut/. Walidator ocenia umiejętności i kompetencje uczestników, zwracając uwagę na ich zdolność do zastosowania wiedzy teoretycznej i umiejętności przekazywanych podczas zajęć, sporządzając protokół z walidacji.Czas 30 min przeznaczony na jednego uczestnika.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Wprowadzenie uczestników w cykl szkoleń	Katarzyna Trzcińska	05-09-2025	15:30	16:00	00:30
2 z 15 Nowoczesne narzędzia obsługi klienta	Katarzyna Trzcińska	05-09-2025	16:00	17:15	01:15
3 z 15 Przerwa	Katarzyna Trzcińska	05-09-2025	17:15	17:30	00:15
4 z 15 Canva - zajęcia praktyczne	Katarzyna Trzcińska	05-09-2025	17:30	20:00	02:30
5 z 15 Typy klientów i negocjacje	Katarzyna Trzcińska	06-09-2025	08:00	10:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 15 Przerwa	Katarzyna Trzcińska	06-09-2025	10:00	10:15	00:15
7 z 15 Priorytety i planowanie dnia pracy	Katarzyna Trzcińska	06-09-2025	10:15	13:00	02:45
8 z 15 Przerwa obiadowa	Katarzyna Trzcińska	06-09-2025	13:00	13:30	00:30
9 z 15 Chat GPT w programie Canva	Katarzyna Trzcińska	06-09-2025	13:30	15:00	01:30
10 z 15 Asystent obsługi klienta - Czat GPT	Katarzyna Trzcińska	07-09-2025	09:00	11:00	02:00
11 z 15 Przerwa	Katarzyna Trzcińska	07-09-2025	11:00	11:15	00:15
12 z 15 Asystent obsługi klienta - Czat GPT	Katarzyna Trzcińska	07-09-2025	11:15	14:00	02:45
13 z 15 Przerwa obiadowa	Katarzyna Trzcińska	07-09-2025	14:00	14:30	00:30
14 z 15 Tworzenie gotowych postów sprzedażowych	Katarzyna Trzcińska	07-09-2025	14:30	15:45	01:15
15 z 15 Walidacja	-	07-09-2025	15:45	16:15	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	200,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Katarzyna Trzcińska

WYKSZTAŁCENIE

*Wyższa Szkoła Bankowa, Poznań – Licencjat październik 1998 – czerwiec 2000 *Wyższa Szkoła Bankowa, Toruń – Magister Ekonomii październik 2000 – czerwiec 2002 *SWPS, Poznań – Studia Podyplomowe październik 2013 – czerwiec 2014

Aranżacja Wnętrz

*liczne kursy i szkolenia zakończone Certyfikatami

DZIAŁALNOŚĆ



*Własna działalność gospodarcza

*Nowomiejska Akademia Kobiet

– Prezes Stowarzyszenia i Założyciel Wrzesień 2020

Obecnie działa jako szkoleniowiec, trener i walidator w takich tematach jak: Zarządzanie zespołem ludzi i aktywowanie ich do działania

Skuteczne rozwiązywanie problemów

Umiejętność dostrzegania w ludziach potencjału i zachęcanie ich do rozwoju i działania

Umiejętność ustalania priorytetów i samodzielność

Komunikatywność i praca zespołowa

Prowadzenie fanpage na FB i Instagramie

Pakiet MS Oce, Canva, Chat GPT

Doświadczenie w prowadzeniu szkoleń od ponad 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma niezbędne materiały do realizacji usługi, m.in.: materiały przygotowane przez trenera w formie skryptu.

Uczestnicy pracują na własnym sprzęcie / jeden laptop na dwie osoby/

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub

w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Uczestnikom/-czkom projektu, kosztów dojazdu i zakwaterowania.

Dla osób z niepełnosprawnością ruchową zapewniamy warunki, aby uczestnik mógł brać udział w szkoleniu. Przewidziana osoba - asystent do pomocy w dotarciu do sali szkoleniowej i poruszaniu się po niej /w przypadku zgłoszenia o takiej potrzebie/.

Informacje dodatkowe

Dysponujemy Salą konferencyjną przygotowaną na 25 osób. Dostępne wi-fi.

Adres

ul. Grunwaldzka 7
13-300 Nowe Miasto Lubawskie
woj. warmińsko-mazurskie

Kontakt



Emilia Nowakowska

E-mail bozena.d1978@onet.pl

Telefon (+48) 661 453 724