



FUNDACJA  
ROZWÓJ 360

★★★★★ 5,0 / 5

16 ocen

## CHAT GPT I CANVA- SPRZEDAŻ BEZ TAJEMNIC- SZKOLENIE

Numer usługi 2025/07/04/185786/2858479

📍 Malbork / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 25 h

📅 12.09.2025 do 14.09.2025

4 750,00 PLN brutto

4 750,00 PLN netto

190,00 PLN brutto/h

190,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|----------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kategoria</b>                       | Biznes / Sprzedaż                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | 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. |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 5                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 20                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 11-09-2025                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | stacjonarna                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 25                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | 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.<br><br>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     | Wywiad swobodny                     |
| Opracowuje i realizuje strategie zarządzania czasem dla efektywniejszej pracy.                                                                                                                     | Stosuje macierz Eisenhowera do ustalania priorytetów zadań.                                                 | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|                                                                                                                                                                                                    | 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 Canva                                                  | 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, wyodrębnianie tekstu. | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|                                                                                                             | Generuje treści z wykorzystaniem AI: obrazy, teksty, kod, głos, napisy do filmów.                   | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|                                                                                                             | Wdraża automatyzacje 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.         | Wywiad swobodny                     |
|                                                                                                             | 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: 0

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| Brak wyników.           |            |                       |                     |                     |               |

# Cennik

## Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 4 750,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 4 750,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 190,00 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 190,00 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. Tadeusza Kościuszki 23b  
82-200 Malbork  
woj. pomorskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- zaplecze gastronomiczno-kateringowe

# Kontakt



**Emilia Nowakowska**

**E-mail** [bozena.d1978@onet.pl](mailto:bozena.d1978@onet.pl)

**Telefon** (+48) 661 453 724