



Polska Akademia
Treningu Spółka z
ograniczoną
Odpowiedzialnością
★★★★★ 4,9 / 5
396 ocen

**Kurs - Social media PRO w dobie cyfryzacji
– wideo, grafiki, treści z AI, strategia,
content, pozyskanie klientów, sprzedaż
oraz Twój osobisty asystent AI w mediach
z uwzględnieniem zielonych kompetencji.**

Numer usługi 2026/03/16/159337/3409967

📄 Usługa szkoleniowa
📺 zdalna w czasie rzeczywistym
🕒 42:00 h
📅 13.06.2026 do 21.06.2026

5 000,00 PLN brutto
5 000,00 PLN netto
119,05 PLN brutto/h
119,05 PLN netto/h
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Identyfikatory projektów	Kierunek - Rozwój, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe, Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
Grupa docelowa usługi	<p>Usługa rozwojowa adresowana również dla Uczestników projektu Kierunek Rozwój</p> <p>Usługa rozwojowa adresowana również dla Uczestników projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe</p> <p>Szkolenie skierowane jest do osób dorosłych prowadzących działalność gospodarczą lub planujących jej rozpoczęcie, a także do osób wykorzystujących media społecznościowe do budowania marki osobistej, pozyskiwania klientów oraz sprzedaży produktów i usług.</p> <p>Grupę docelową stanowią osoby działające w obszarze marketingu, mediów, komunikacji oraz przedsiębiorczości, w tym osoby prowadzące profile firmowe, twórcy treści oraz osoby rozwijające swoją obecność online.</p> <p>Usługa adresowana jest również do osób bez zaawansowanych kompetencji technicznych, które chcą uporządkować działania w mediach społecznościowych i pracować w sposób bardziej systematyczny i efektywny.</p>
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	12-06-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego i świadomego prowadzenia działań w mediach społecznościowych, w zakresie budowania marki, planowania strategii komunikacji, tworzenia treści, wykorzystywania narzędzi AI oraz organizowania pracy w sposób systematyczny i efektywny. Szkolenie rozwija również kompetencje cyfrowe i zielone poprzez wykorzystywanie technologii ograniczających zużycie materiałów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje zasady działania mediów społecznościowych i ich znaczenie w biznesie	wyjaśnia mechanizm działania algorytmów mediów społecznościowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje czynniki wpływające na widoczność treści	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje błędy ograniczające rozwój profilu firmowego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Projektuje strategię obecności marki w mediach społecznościowych	określa cele obecności firmy w mediach społecznościowych	Analiza dowodów i deklaracji
	definiuje profil idealnego klienta	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	tworzy plan działań komunikacyjnych w mediach społecznościowych	Analiza dowodów i deklaracji
Tworzy treści marketingowe dopasowane do odbiorców	tworzy posty edukacyjne, wizerunkowe lub sprzedażowe	Analiza dowodów i deklaracji
	formułuje komunikaty dopasowane do grupy docelowej	Analiza dowodów i deklaracji
	stosuje wezwania do działania w komunikacji marketingowej	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Tworzy materiały wizualne i wideo do mediów społecznościowych	projektuje grafiki do publikacji w mediach społecznościowych	Analiza dowodów i deklaracji
	tworzy scenariusz krótkiego materiału wideo	Analiza dowodów i deklaracji
	nagrywa materiał wideo zgodnie z zasadami komunikacji wizualnej	Analiza dowodów i deklaracji
Wykorzystuje narzędzia cyfrowe do tworzenia i publikowania treści	tworzy materiały graficzne w narzędziach cyfrowych	Analiza dowodów i deklaracji
	wykorzystuje aplikacje do montażu wideo	Analiza dowodów i deklaracji
	stosuje narzędzia do planowania publikacji	Analiza dowodów i deklaracji
Wykorzystuje sztuczną inteligencję w tworzeniu treści marketingowych	formułuje zapytania do narzędzi AI	Analiza dowodów i deklaracji
	generuje pomysły na treści marketingowe	Analiza dowodów i deklaracji
	modyfikuje treści generowane przez AI	Analiza dowodów i deklaracji
Wykorzystuje AI do planowania komunikacji marketingowej	tworzy kalendarz publikacji z pomocą AI	Analiza dowodów i deklaracji
	dopasowuje treści do różnych platform społecznościowych	Analiza dowodów i deklaracji
	wykorzystuje AI do organizacji pracy w mediach społecznościowych	Analiza dowodów i deklaracji
Projektuje plan wdrożenia narzędzi AI w biznesie	określa obszary wykorzystania AI w działalności firmy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	dobiera narzędzia AI do potrzeb biznesowych	Analiza dowodów i deklaracji
	tworzy plan wdrożenia AI w komunikacji marketingowej	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje narzędzia cyfrowe i AI w sposób wspierający zrównoważone prowadzenie działań marketingowych	wskazuje sposoby ograniczania wykorzystania materiałów drukowanych poprzez komunikację cyfrową	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wykorzystuje narzędzia cyfrowe i AI do tworzenia materiałów marketingowych w formie elektronicznej	Analiza dowodów i deklaracji
	wskazuje korzyści środowiskowe wynikające z cyfrowego prowadzenia komunikacji marketingowej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Szkolenie realizowane jest w formie **zdalnej w czasie rzeczywistym** z wykorzystaniem platformy do wideokonferencji umożliwiającej kontakt uczestników z trenerem, zadawanie pytań oraz wykonywanie ćwiczeń praktycznych podczas zajęć.

Łączny wymiar szkolenia wynosi **42 godziny dydaktyczne**, co odpowiada **31,5 godzinom zegarowym** (1 godzina dydaktyczna = 45 minut).

W ramach szkolenia przewidziano:

- **4 godziny dydaktycznych części teoretycznej**
- **38 godzin dydaktycznych części praktycznej**

Przerwy oraz walidacja są wliczone w łączny czas trwania usługi.

Podczas szkolenia uczestnicy pracują z wykorzystaniem **narzędzi sztucznej inteligencji** oraz aplikacji wspierających tworzenie materiałów, prezentacji i grafik.

W trakcie szkolenia wykorzystywane są również **rozwiązania cyfrowe wspierające zrównoważoną organizację pracy** poprzez **ograniczenie wykorzystania materiałów papierowych** oraz rozwijanie kompetencji cyfrowych.

Dzień 1

Część teoretyczna:

- **Jak działają media społecznościowe i algorytmy – w praktyce**
 - Jak działa mechanizm widoczności treści
 - Dlaczego jedne konta rosną, a inne stoją w miejscu
 - Co naprawdę wpływa na zasięgi
 - Najczęstsze błędy, które blokują rozwój profilu

Część praktyczna:

- **Strategia obecności w mediach społecznościowych**
 - Po co Twojemu biznesowi social media
 - Cele: rozpoznawalność, relacja, sprzedaż – jak je łączyć
 - Jak działa ścieżka klienta od obserwatora do klienta
 - Jak planować działania, by nie publikować chaotycznie
- **Persona marki – jak chcesz być postrzegana/postrzegany**
 - Marka osobista vs marka firmowa
 - Jak budować spójny wizerunek
 - Ton komunikacji, styl, emocje
 - Jak wyróżnić się na tle konkurencji
- **Klient idealny i język komunikacji**
 - Do kogo mówisz naprawdę
 - Jak trafić do klientów lokalnych i online
 - Jak pisać tak, żeby ludzie czuli: „to o mnie”
 - Jakich komunikatów unikać
- **Strategia treści – co, po co i dla kogo publikować**
 - Rodzaje treści: edukacja, relacja, sprzedaż, wizerunek
 - Jak planować treści, by budować zaufanie
 - Jak tworzyć content, który pracuje długofalowo
 - Jak nie wypalić się publikowaniem

Dzień 2

Część praktyczna:

- **Platformy społecznościowe – jak je obsługiwać skutecznie**
 - Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn – co, gdzie i jak
 - Różnice w publikowaniu treści
 - Jak prowadzić profil firmowy
 - Jak wykorzystywać:
 - posty
 - rolki / short video
 - relacje (stories)
 - transmisje live
- **Jak pisać posty, które angażują**
 - Struktura dobrego posta
 - Jak pisać:
 - posty sprzedażowe
 - edukacyjne
 - wizerunkowe
 - relacyjne
 - Jak pisać krócej i skuteczniej
 - Jak tworzyć wezwania do działania (CTA)
- **Rolki i short video – jak nagrywać, żeby ludzie oglądali**
 - Dlaczego video sprzedaje szybciej niż post
 - Co nagrywać, jeśli nie lubisz kamery

- Scenariusze rolek dla różnych branż
- Struktura skutecznego video
- Błędy, które obniżają zasięgi
- **Nagrywanie video – praktyka**
 - Jak ustawić telefon
 - Kadrowanie, światło, dźwięk
 - Jak mówić do kamery
 - Jak nagrywać szybko i bez stresu
 - Mini warsztat nagrywania
- **Aplikacje i narzędzia do tworzenia treści**
 - Canva – grafiki, rolki, posty
 - Aplikacje do montażu video
 - Narzędzia do planowania publikacji
- **Organizacja pracy – jak działać systematycznie**
 - Jak planować publikacje
 - Jak oszczędzać czas
 - Jak tworzyć content „na zapas”
 - Prosty system pracy z mediami społecznościowymi

Dzień 3

Część teoretyczna:

- Po co AI w biznesie i mediach społecznościowych
 - Mity i obawy związane z AI
 - Realne zastosowania AI w biznesie
 - Obszary oszczędności czasu i energii
 - AI jako wsparcie pracy człowieka

Część praktyczna:

- **Chat jako osobisty asystent przedsiębiorcy**
 - Zasady skutecznej komunikacji z czatem
 - Tworzenie i optymalizacja promptów
 - Typowe błędy w pracy z AI
 - Doprecyzowywanie i poprawa odpowiedzi
- **Tworzenie treści do social media z pomocą AI**
 - Posty edukacyjne, wizerunkowe i sprzedażowe
 - Generowanie pomysłów na content
 - Zachowanie autentycznego stylu komunikacji
 - Humanizacja treści tworzonych przez AI
- **AI a strategia komunikacji**
 - Planowanie treści z pomocą AI
 - Tworzenie kalendarza publikacji
 - Dopasowanie treści do platform
 - Spójność i regularność komunikacji

Dzień 4

Część praktyczna:

- **Tworzenie grafik z pomocą AI**
 - Narzędzia do generowania grafik
 - Grafiki do postów, rolek i stories
 - Opisywanie grafik dla AI
 - Spójność wizualna marki
- **Wideo w AI – tworzenie z kamerą i bez**
 - Zastosowania AI w wideo
 - Rolki, shorty, wideo edukacyjne
 - Scenariusze wideo generowane przez AI
 - Voice, napisy, montaż

- **AI w codziennej obsłudze social media**
 - Automatyzacja opisów i odpowiedzi
 - Planowanie publikacji
 - Analiza treści
 - Regularność i oszczędność czasu
- **Tworzenie własnego asystenta AI do social media**
 - Konfiguracja asystenta AI
 - Nauka stylu, branży i grupy docelowej
 - Asystent do treści, planowania i komunikacji
 - Proces tworzenia krok po kroku
- **Plan wdrożenia AI w biznesie**
 - Priorytety wdrożeniowe
 - Minimalny zestaw narzędzi
 - Indywidualny plan działania

Walidacja

Forma walidacji:

Walidacja efektów uczenia się realizowana jest w formie zdalnej, po zakończeniu części szkoleniowej, bez bezpośredniego kontaktu walidatora z uczestnikiem.

Metody walidacji:

Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie. Uczestnik przystępuje do testu wiedzy po zakończeniu szkolenia. Test ma formę testu zamkniętego (jedno- lub wielokrotnego wyboru), a wynik generowany jest automatycznie na podstawie wcześniej przygotowanego klucza odpowiedzi. Test został opracowany przez osobę odpowiedzialną za walidację i pozwala na weryfikację osiągnięcia efektów uczenia się w zakresie wiedzy.

Analiza dowodów i deklaracji. Uczestnik przekazuje dokumentację potwierdzającą nabycie umiejętności praktycznych (materiały zdjęciowe, nagrania wideo). Materiały podlegają ocenie przez osobę prowadzącą walidację na podstawie wcześniej określonych kryteriów weryfikacji, przypisanych do efektów uczenia się.

Organizacja walidacji i rozdzielność funkcji. Proces walidacji jest oddzielony od procesu kształcenia. Test teoretyczny został przygotowany niezależnie od osoby prowadzącej szkolenie, a ocena materiałów dokonywana jest przez osobę pełniącą funkcję walidatora, inną niż trener prowadzący usługę.

Potwierdzenie walidacji. Pozytywna weryfikacja efektów uczenia się skutkuje wydaniem zaświadczenia potwierdzającego nabycie kompetencji.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 35

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 35 Część teoretyczna: Jak działają media społecznościowe i algorytmy (prezentacja + rozmowa na żywo)	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	13-06-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 35 Przerwa	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	13-06-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 35 Część praktyczna: Strategia obecności w mediach społecznościowych (współdzielenie ekranu + ćwiczenia)	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	13-06-2026	10:45	12:00	01:15
4 z 35 Część praktyczna: Persona marki – marka osobista i firmowa (ćwiczenia + rozmowa na żywo)	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	13-06-2026	12:00	12:45	00:45
5 z 35 Przerwa	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	13-06-2026	12:45	13:15	00:30
6 z 35 Część praktyczna: Klient idealny i język komunikacji (ćwiczenia praktyczne)	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	13-06-2026	13:15	14:45	01:30
7 z 35 Przerwa	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	13-06-2026	14:45	15:00	00:15
8 z 35 Część praktyczna: Strategia treści – planowanie contentu (współdzielenie ekranu + ćwiczenia)	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	13-06-2026	15:00	17:00	02:00
9 z 35 Część praktyczna: Platformy społecznościowe – publikowanie treści (prezentacja + współdzielenie ekranu)	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	14-06-2026	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 35 Przerwa	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	14-06-2026	10:30	10:45	00:15
11 z 35 Część praktyczna: Jak pisać posty, które angażują (ćwiczenia + rozmowa na żywo)	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	14-06-2026	10:45	12:00	01:15
12 z 35 Przerwa	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	14-06-2026	12:00	12:30	00:30
13 z 35 Część praktyczna: Rolki i short video – struktura i scenariusze (współdzielenie ekranu + ćwiczenia)	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	14-06-2026	12:30	14:00	01:30
14 z 35 Część praktyczna: Nagrywanie video – warsztat praktyczny (ćwiczenia + nagrywanie)	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	14-06-2026	14:00	14:45	00:45
15 z 35 Część praktyczna: Aplikacje i narzędzia do tworzenia treści (współdzielenie ekranu)	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	14-06-2026	14:45	15:30	00:45
16 z 35 Przerwa	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	14-06-2026	15:30	15:45	00:15
17 z 35 Część praktyczna: Organizacja pracy i system publikacji (wiczenia praktyczne)	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	14-06-2026	15:45	17:00	01:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 35 Część teoretyczna: Po co nam AI w biznesie i mediach społecznościowych (prezentacja + rozmowa na żywo)	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	20-06-2026	09:00	10:30	01:30
19 z 35 Przerwa	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	20-06-2026	10:30	10:45	00:15
20 z 35 Część praktyczna: Chat jako osobisty asystent przedsiębiorcy (współdzielenie ekranu + ćwiczenia)	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	20-06-2026	10:45	12:15	01:30
21 z 35 Przerwa	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	20-06-2026	12:15	12:45	00:30
22 z 35 Część praktyczna: Tworzenie treści do social media z pomocą AI (współdzielenie ekranu + ćwiczenia)	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	20-06-2026	12:45	13:30	00:45
23 z 35 Część praktyczna: Tworzenie treści do social media z pomocą AI (ćwiczenia praktyczne + rozmowa na żywo)	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	20-06-2026	13:30	15:00	01:30
24 z 35 Przerwa	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	20-06-2026	15:00	15:15	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
25 z 35 Część praktyczna: AI a strategia komunikacji (współdzielenie ekranu + ćwiczenia)	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	20-06-2026	15:15	16:30	01:15
26 z 35 Część praktyczna: Tworzenie grafik z pomocą AI (współdzielenie ekranu + ćwiczenia)	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	21-06-2026	09:00	10:30	01:30
27 z 35 Przerwa	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	21-06-2026	10:30	10:45	00:15
28 z 35 Część praktyczna: Wideo w AI – rolki, shorty, wideo edukacyjne (prezentacja + współdzielenie ekranu)	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	21-06-2026	10:45	12:15	01:30
29 z 35 Przerwa	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	21-06-2026	12:15	12:45	00:30
30 z 35 Część praktyczna: AI w codziennej obsłudze social media (ćwiczenia + współdzielenie ekranu)	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	21-06-2026	12:45	14:15	01:30
31 z 35 Część praktyczna: Tworzenie własnego asystenta AI (ćwiczenia praktyczne + rozmowa na żywo)	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	21-06-2026	14:15	15:00	00:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
32 z 35 Część praktyczna: Plan wdrożenia AI w biznesie (ćwiczenia + praca indywidualna)	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	21-06-2026	15:00	16:00	01:00
33 z 35 Przerwa	JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA	21-06-2026	16:00	16:15	00:15
34 z 35 Walidacja (test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie)	-	21-06-2026	16:15	16:30	00:15
35 z 35 Walidacja (analiza dowodów i deklaracji)	-	21-06-2026	16:30	17:00	00:30

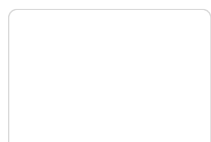
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	119,05 PLN
Koszt osobogodziny netto	119,05 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

JOANNA MATUSZEWICZ-PAWŁOWSKA



Ekspertka w dziedzinie sprzedaży, rozwoju osobistego i nowoczesnych narzędzi biznesowych. Trenerka i coach z 15-letnim doświadczeniem szkoleniowym oraz 20-letnią praktyką w sprzedaży. Autorka kursu „Jak wzmocnić sprzedaż dzięki mediom społecznościowym”. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu sprzedaży, budowania marki osobistej, obsługi klienta, wystąpień publicznych i prezentacji online. W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadziła ponad 3500 godzin szkoleń dla kadry menedżerskiej i pracowników firm z różnych sektorów. Współpracuje z Wyższą Szkołą Bankową w Toruniu, Bydgoszczy i Łodzi. Posiada bogate doświadczenie praktyczne – przeszła wszystkie szczeble sprzedaży: od D2D i call center po B2B i B2C.

Ukończone szkolenia 2021–2025:

- Insta Biznes od podstaw (09.2024)
 - AI w Biznesie (02.2024)
 - Skorzystanie z AI w rozwoju biznesu (03.2025)
 - Tworzenie wideo w sprzedaży (05.2024)
 - Webinar: Sprzedażowa Liga Mistrzów (03.2025)
 - Konferencja AINetwork (03.2025)
 - Zielone kompetencje i ochrona środowiska w zrównoważonym rozwoju – 15.12.2025
- Posiada doświadczenie zawodowe i kwalifikacje zdobyte w ciągu ostatnich 5 lat, co spełnia wymagania formalne dotyczące prowadzenia usług szkoleniowych i walidacyjnych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Kursant otrzymuje na szkoleniu skrypt szkoleniowy zawierający tematykę omawianą na szkoleniu, dostęp do prezentacji multimedialnej i materiałów wideo z fragmentami pokazów instruktażowych oraz karty pracy / notatki szkoleniowe umożliwiające samodzielne utrwalenie wiedzy oraz zapisanie obserwacji z części praktycznej.

Materiały są zgodne z zakresem programu usługi i wspierają osiągnięcie efektów uczenia się.

Warunki uczestnictwa

Uczestnikiem usługi może być osoba pełnoletnia zainteresowana nabyciem kompetencji objętych zakresem szkolenia.

Warunkiem udziału w usłudze jest zapis poprzez Bazę Usług Rozwojowych najpóźniej na 1 dzień przed rozpoczęciem szkolenia (w przypadku uczestników korzystających z dofinansowania – zgodnie z zasadami Operatora).

Uczestnik zobowiązany jest do aktywnego udziału w zajęciach oraz przestrzegania zasad organizacyjnych usługi.

Warunkiem zaliczenia usługi jest uczestnictwo w co najmniej 80% czasu trwania szkolenia (w przypadku uczestników korzystających z dofinansowania – zgodnie z zasadami Operatora) oraz przystąpienie do walidacji efektów uczenia się.

Informacje dodatkowe

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek - Rozwój

Zawarto umowę z WUP w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach Projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe

Usługa realizowana w formie stacjonarnej odbywa się zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa oraz aktualnymi wytycznymi dotyczącymi bezpieczeństwa i higieny pracy.

Udział w usłudze dokumentowany jest poprzez listy obecności (dla formy stacjonarnej) lub raporty logowań (dla formy zdalnej w czasie rzeczywistym). Usługa może podlegać monitoringowi ze strony Operatora lub PARP.

Usługa korzysta ze zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o podatku od towarów i usług.

Jednocześnie, w przypadku spełnienia warunków określonych w § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r., możliwe jest zastosowanie zwolnienia z VAT dla usług finansowanych ze środków publicznych.

Warunki techniczne

Uczestnik powinien posiadać urządzenie (komputer, laptop lub tablet) wyposażone w kamerę, mikrofon oraz głośnik lub słuchawki.

Wymagany system operacyjny: Windows 10 lub nowszy, macOS lub Linux.

Minimalna ilość pamięci RAM: 2 GB.

Uczestnik powinien posiadać stabilne połączenie internetowe o przepustowości co najmniej 512 kb/s (zalecane minimum 1 Mb/s).

Wymagana jest aktualna przeglądarka internetowa (np. Google Chrome, Mozilla Firefox, Microsoft Edge, Safari) oraz dostęp do platformy komunikacyjnej Zoom.

Kontakt



JOANNA GÓRECKA

E-mail szkolenia@polskaakademiatreningu.pl

Telefon (+48) 453 107 008