



Creative Brand  
Mateusz Wrzesiński

★★★★★ 5,0 / 5

24 oceny

## Nowoczesne narzędzia cyfrowe i komunikacja w zarządzaniu i sprzedaży – wdrożenie systemu pracy i AI w firmie. Szkolenie uwzględnia zielone i cyfrowe kompetencje.

Numer usługi 2026/06/18/192199/3634910

- 📍 Jankowo Dolne
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 26:15 h
- 📅 06.08.2026 do 21.10.2026

6 396,00 PLN brutto

5 200,00 PLN netto

243,66 PLN brutto/h

198,10 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Szkolenie skierowane jest do kadry zarządzającej oraz pracowników MŚP, którzy chcą podnieść efektywność pracy przez rozwój kompetencji komunikacyjnych i wdrożenie narzędzi cyfrowych, w tym opartych na sztucznej inteligencji.

W szczególności do:

### Grupa docelowa usługi

- menedżerów i liderów zespołów odpowiedzialnych za komunikację wewnętrzną i zarządzanie pracownikami,
- specjalistów i handlowców chcących usprawnić codzienną komunikację i pracę z klientem,
- pracowników i menedżerów firm zainteresowanych automatyzacją i wdrożeniem AI do procesów zarządczych i sprzedażowych,
- pracowników przechodzących procesy modernizacyjne i adaptacyjne w firmie.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

03-08-2026

Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

# Cel

## Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego stosowania kompetencji komunikacyjnych i narzędzi AI w pracy menedżerskiej i sprzedażowej. Uczestnik nauczy się rozpoznawać typy osobowości, dopasowywać styl komunikacji do rozmówcy, udzielać konstruktywnej informacji zwrotnej oraz asertywnie wyrażać potrzeby. W module cyfrowym przygotowuje do korzystania z ChatGPT, Perplexity i NotebookLM – tworzenia promptów, doboru narzędzi i wdrożenia automatyzacji w firmie.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozróżnia typy osobowości i style komunikacji w środowisku zawodowym.	charakteryzuje główne typy osobowości wg poznanych modeli	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje różnice w potrzebach i zachowaniach komunikacyjnych poszczególnych typów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	dobiera styl komunikacji do zidentyfikowanego typu rozmówcy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozróżnia komunikaty oparte na faktach od komunikatów oceniających.	definiuje różnicę między faktem a opinią	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje oceny i opinie w przykładowych wypowiedziach zawodowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	przekształca komunikaty oceniające na komunikaty oparte na faktach	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik charakteryzuje zasady skutecznej komunikacji w zespołach wielopokoleniowych.	omawia cechy charakterystyczne stylów komunikacji różnych pokoleń	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje źródła nieporozumień komunikacyjnych w zespołach wielopokoleniowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	dobiera styl komunikacji do opisanej sytuacji z udziałem różnych pokoleń	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik formułuje konstruktywną informację zwrotną zgodnie z poznanymi modelami	omawia zasady udzielania feedbacku wg poznanych modeli	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	formułuje informację zwrotną opartą na faktach i konkretnych zachowaniach	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	ocenia jakość przykładowych komunikatów feedbacku	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje asertywne techniki wyrażania potrzeb i granic w relacjach zawodowych	definiuje asertywność i odróżnia ją od agresji oraz uległości	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	charakteryzuje techniki asertywnej odmowy i wyrażania potrzeb	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje asertywne odpowiedzi w opisanych sytuacjach zawodowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik obsługuje narzędzia AI (ChatGPT, Perplexity, NotebookLM) w zadaniach zarządczych i sprzedażowych	omawia funkcje i zastosowania poszczególnych narzędzi AI	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	dobiera narzędzie AI do opisanego zadania zawodowego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	ocenia przydatność wyników uzyskanych z poszczególnych narzędzi	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik projektuje prompty dostosowane do konkretnych celów biznesowych	omawia strukturę skutecznego promptu (kontekst, cel, format odpowiedzi)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	formułuje prompty dla różnych zadań biznesowych (komunikacja, analiza, organizacja pracy)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	porównuje jakość wyników uzyskanych przy różnych promptach	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik ocenia możliwości wdrożenia narzędzi AI w procesach własnej firmy	identyfikuje obszary w firmie podatne na automatyzację i wsparcie AI	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	uzasadnia dobór konkretnych narzędzi do wybranych procesów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje ograniczenia i ryzyka związane z wykorzystaniem AI w biznesie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik definiuje wartość oraz cel zielonych kompetencji w swojej pracy	omawia pojęcie zielonych kompetencji i ich znaczenie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	charakteryzuje związek między zielonymi kompetencjami a efektywnością organizacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje przykłady zielonych kompetencji istotnych w swojej branży	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik ocenia wpływ osobistych zachowań na środowisko	identyfikuje codzienne zachowania zawodowe mające wpływ na środowisko	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	analizuje ślad środowiskowy wynikający z korzystania z narzędzi cyfrowych i AI	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje działania ograniczające negatywny wpływ na środowisko w pracy	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

Program jest skierowany do:

- menedżerów i liderów zespołów odpowiedzialnych za komunikację wewnętrzną i zarządzanie pracownikami,
- specjalistów i handlowców chcących usprawnić codzienną komunikację i pracę z klientem,
- pracowników i menedżerów firm zainteresowanych automatyzacją i wdrożeniem AI do procesów zarządczych i sprzedażowych,
- pracowników przechodzących procesy modernizacyjne i adaptacyjne w firmie.

**Łącznie: 26 godzin zegarowych (1 godzina = 60 minut)**

- zajęcia teoretyczne: 15 godzin,
- zajęcia praktyczne: 10 godzin i 30 minut,
- walidacja: 30 minut.

**Moduł 1. Człowiek i technologia w nowoczesnej organizacji – komunikacja i AI jako filary efektywności**

(2 godziny teoretyczne)

1. Wyzwania współczesnego menedżera – czego dziś wymaga skuteczne zarządzanie zespołem i sprzedażą

*Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja*

2. Komunikacja i narzędzia cyfrowe jako dwa filary efektywności w firmie – jak się uzupełniają i dlaczego oba są niezbędne

*Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja*

**Moduł 2. Skuteczna komunikacja interpersonalna – fundamenty**

(4 godziny teoretyczne, 2 godziny praktyczne)

1. Czym jest komunikacja?

*Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + dyskusja moderowana*

2. Fakty vs opinie – jak mówić, by być słyszany i rozumiany przez innych

*Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + ćwiczenie praktyczne*

3. Komunikacja międzypokoleniowa – jak skutecznie rozmawiać z różnymi pokoleniami w zespole

*Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + ćwiczenie*

4. Typy osobowości w komunikacji – kolory osobowości wg Junga i dopasowanie stylu do rozmówcy

*Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + ćwiczenie refleksyjne*

**Moduł 3. Asertywność i informacja zwrotna w pracy menedżera**

(3 godziny teoretyczne, 3 godziny praktyczne)

1. Asertywność – cztery postawy życiowe wg Berne'a, techniki asertywnej komunikacji i komunikat JA

*Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + ćwiczenie praktyczne*

2. Techniki asertywne w praktyce – wzór na odmowę, asertywne NIE i zasada zdartej płyty

*Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + ćwiczenia praktyczne*

3. Konstruktywna informacja zwrotna – model FUKO i zasady feedbacku opartego na faktach

*Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + case study*

4. Feedback w praktyce i rozwiązywanie konfliktów

*Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + ćwiczenie praktyczne + ćwiczenie refleksyjne*

**Moduł 4. Sztuczna inteligencja w pracy – podstawy i ChatGPT**

(4 godziny teoretyczne, 2 godziny praktyczne)

1. Wprowadzenie do AI – podstawowe pojęcia, historia i przykłady zastosowań w biznesie

*Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + dyskusja moderowana*

2. Możliwości i ograniczenia AI oraz etyka i bezpieczeństwo – prywatność, dane, odpowiedzialność

*Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + analiza przypadków*

3. Pierwsze kroki z ChatGPT – interfejs, konfiguracja i tworzenie pierwszych zapytań

*Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + ćwiczenie praktyczne*

4. Projektowanie promptów – struktura, kontekst i precyzja komunikatu dla celów biznesowych

*Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + ćwiczenie praktyczne*

### **Moduł 5. Ekosystem narzędzi AI i automatyzacja w firmie**

(3 godziny teoretyczne, 2 godziny praktyczne)

1. Narzędzia wspierające pracę z AI – przegląd i testowanie Perplexity i NotebookLM

*Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + ćwiczenie praktyczne*

2. Dobór narzędzi do celu – jak ocenić przydatność rozwiązań AI w zależności od potrzeb firmy

*Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + analiza przypadku*

3. AI w zarządzaniu i sprzedaży

*Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + dyskusja moderowana*

4. Zielone kompetencje cyfrowe – odpowiedzialne korzystanie z AI i ograniczanie śladu środowiskowego

*Sposób realizacji: wykład na żywo + prezentacja + ćwiczenie refleksyjne*

### **Moduł 6 - Walidacja**

(1 godzina )

*Sposób realizacji: test online z wynikiem automatycznym (ClickMeeting)*

Walidacja efektów uczenia się zostanie przeprowadzona w formie testu z wynikiem generowanym automatycznie, przeprowadzonego przez trenerkę Paulinę Żurowską-Wrzesińską.

#### **Metody pracy**

Wykład na żywo, prezentacja, dyskusja moderowana, ćwiczenia praktyczne , analiza przypadków, ćwiczenia refleksyjne i diagnostyczne.

Szkolenie odbywa się w godzinach zegarowych (1 godzina = 60 minut).

Liczba godzin usługi jest liczona w godzinach zegarowych i obejmuje proces kształcenia oraz walidację. W trakcie szkolenia przewidziane są przerwy, które nie są wliczane do liczby godzin, ale wliczają się w rzeczywisty czas trwania dnia szkoleniowego.

Podczas szkolenia przewidywane są drobne przerwy fizjologiczne zależne od potrzeb i dynamiki grupy.

Szkolenie jest zwolnione z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983).

## **Harmonogram**

Liczba pozycji harmonogramu: 31

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 31 Moduł 1. cz.1 (wykład na żywo + prezentacja)	Zajęcia	PAULINA ŻUROWSKA - WRZESIŃSKA	06-08-2026	10:00	11:00	01:00	Nie
2 z 31 -	Przerwa	-	06-08-2026	11:00	11:15	00:15	Tak
3 z 31 Moduł 1 cz.2 (wykład na żywo + prezentacja)	Zajęcia	MATEUSZ WRZESIŃSKI	06-08-2026	11:15	12:15	01:00	Tak
4 z 31 Moduł 2 cz.1 (wykład na żywo + prezentacja + dyskusja moderowana)	Zajęcia	PAULINA ŻUROWSKA - WRZESIŃSKA	13-10-2026	10:00	11:30	01:30	Tak
5 z 31 -	Przerwa	-	13-10-2026	11:30	11:45	00:15	Tak
6 z 31 Moduł 2 cz.2 (wykład na żywo + prezentacja + ćwiczenie praktyczne)	Zajęcia	PAULINA ŻUROWSKA - WRZESIŃSKA	13-10-2026	11:45	13:15	01:30	Tak
7 z 31 -	Przerwa	-	13-10-2026	13:15	13:45	00:30	Tak
8 z 31 Moduł 2 cz.3 (wykład na żywo + prezentacja + ćwiczenie)	Zajęcia	PAULINA ŻUROWSKA - WRZESIŃSKA	13-10-2026	13:45	15:15	01:30	Tak
9 z 31 -	Przerwa	-	13-10-2026	15:15	15:30	00:15	Tak

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
10 z 31 Moduł 2 cz.4 (wykład na żywo + prezentacja + ćwiczenie refleksyjne)	Zajęcia	PAULINA ŻUROWSKA - WRZESIŃSKA	13-10-2026	15:30	16:00	00:30	Tak
11 z 31 Moduł 3 cz.1 (wykład na żywo + prezentacja + ćwiczenie praktyczne)	Zajęcia	PAULINA ŻUROWSKA - WRZESIŃSKA	14-10-2026	10:00	11:30	01:30	Tak
12 z 31 -	Przerwa	-	14-10-2026	11:30	11:45	00:15	Tak
13 z 31 Moduł 3 cz.2 (wykład na żywo + prezentacja + ćwiczenia praktyczne )	Zajęcia	PAULINA ŻUROWSKA - WRZESIŃSKA	14-10-2026	11:45	13:15	01:30	Tak
14 z 31 -	Przerwa	-	14-10-2026	13:15	13:45	00:30	Tak
15 z 31 Moduł 3 cz.3 (wykład na żywo + prezentacja + case study)	Zajęcia	PAULINA ŻUROWSKA - WRZESIŃSKA	14-10-2026	13:45	15:15	01:30	Tak
16 z 31 -	Przerwa	-	14-10-2026	15:15	15:30	00:15	Tak
17 z 31 Moduł 3 cz.4 (wykład na żywo + prezentacja + ćwiczenie praktyczne + ćwiczenie refleksyjne)	Zajęcia	PAULINA ŻUROWSKA - WRZESIŃSKA	14-10-2026	15:30	16:00	00:30	Tak

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
18 z 31 Moduł 4 cz.1(wykład na żywo + prezentacja + dyskusja moderowana)	Zajęcia	MATEUSZ WRZESIŃSKI	20-10-2026	10:00	11:30	01:30	Tak
19 z 31 -	Przerwa	-	20-10-2026	11:30	11:45	00:15	Tak
20 z 31 Moduł 4 cz.2 (wykład na żywo + prezentacja + analiza przypadków)	Zajęcia	MATEUSZ WRZESIŃSKI	20-10-2026	11:45	13:15	01:30	Tak
21 z 31 -	Przerwa	-	20-10-2026	13:15	13:45	00:30	Tak
22 z 31 Moduł 4 cz.3 (wykład na żywo + prezentacja + ćwiczenie praktyczne)	Zajęcia	MATEUSZ WRZESIŃSKI	20-10-2026	13:45	15:15	01:30	Tak
23 z 31 -	Przerwa	-	20-10-2026	15:15	15:30	00:15	Tak
24 z 31 Moduł 4 cz.4 (wykład na żywo + prezentacja + ćwiczenie praktyczne)	Zajęcia	MATEUSZ WRZESIŃSKI	20-10-2026	15:30	16:00	00:30	Tak

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
25 z 31 Moduł 5 cz.1 (wykład na żywo + prezentacja + ćwiczenie praktyczne)	Zajęcia	MATEUSZ WRZESIŃSKI	21-10-2026	10:00	11:30	01:30	Tak
26 z 31 -	Przerwa	-	21-10-2026	11:30	11:45	00:15	Tak
27 z 31 Moduł 5 cz.2 (wykład na żywo + prezentacja + analiza przypadku)	Zajęcia	MATEUSZ WRZESIŃSKI	21-10-2026	11:45	13:15	01:30	Tak
28 z 31 -	Przerwa	-	21-10-2026	13:15	13:45	00:30	Tak
29 z 31 Moduł 5 cz.3   4 (wykład na żywo + prezentacja + dyskusja moderowana + ćwiczenie refleksyjne)	Zajęcia	MATEUSZ WRZESIŃSKI	21-10-2026	13:45	15:15	01:30	Tak
30 z 31 -	Przerwa	-	21-10-2026	15:15	15:30	00:15	Tak
31 z 31 -	Walidacja	PAULINA ŻUROWSKA - WRZESIŃSKA	21-10-2026	15:30	16:00	00:30	Tak

## Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	26:15
w tym suma godzin zajęć	21:30

Rodzaj godzin	Liczba godzin
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	04:15
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	29:15

## Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania z zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

## Cennik

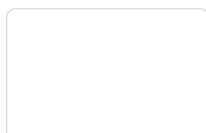
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 396,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	243,66 PLN
Koszt osobogodziny netto	198,10 PLN

## Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	26:15

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

MATEUSZ WRZESIŃSKI



Mateusz Wrzeński to ekspert marketingu i transformacji cyfrowej z blisko 20-letnim doświadczeniem w pracy z menedżerami, zespołami oraz właścicielami firm. W swojej pracy łączy strategiczne myślenie z praktycznym podejściem operacyjnym, dzięki czemu wspiera organizacje w skutecznym wdrażaniu marketingu, technologii oraz nowoczesnych narzędzi cyfrowych. Specjalizuje się w obszarach marketingu strategicznego, e-commerce oraz wykorzystania sztucznej inteligencji w biznesie. Wspiera firmy w budowaniu skutecznych strategii marketingowych, analizie potrzeb klientów, projektowaniu procesów sprzedażowych oraz wdrażaniu narzędzi cyfrowych i automatyzacji, które zwiększają efektywność działań biznesowych.

Posiada wieloletnie doświadczenie w pracy z menedżerami i zespołami, dzięki czemu doskonale rozumie wyzwania związane z wdrażaniem nowych narzędzi i technologii w organizacjach. Podczas szkoleń koncentruje się na praktycznych zastosowaniach wiedzy - pokazuje, jak wykorzystać marketing, dane oraz narzędzia AI w codziennej pracy, aby podejmować lepsze decyzje biznesowe i zwiększać konkurencyjność firmy.

Jego szkolenia wyróżnia praktyczne podejście oraz koncentracja na narzędziach, które uczestnicy mogą wykorzystać od razu w swojej pracy. Zamiast teorii koncentruje się na realnych przykładach, studiach przypadków oraz ćwiczeniach opartych na rzeczywistych wyzwaniach biznesowych. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed publikacją usługi w BUR.



2 z 2

## PAULINA ŻUROWSKA-WRZEŃSIŃSKA

Paulina Żurowska-Wrzeńska – trenerka i doradczyni z ponad 15-letnim doświadczeniem w zarządzaniu ludźmi, kulturą organizacyjną i rozwojem kompetencji pracowników. Pracowała na wszystkich szczeblach organizacji, w tym jako prezeska zarządu, dzięki czemu doskonale rozumie wyzwania liderów i potrzeby współczesnego HR.

Absolwentka Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza (mgr chemii) oraz WSB Merito w Poznaniu (zarządzanie i marketing, licencjat). Ukończyła studia podyplomowe z zarządzania sprzedażą na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu oraz program menedżerski ICAN Institute. Dyplomowana Doradczyni Rodzin Biznesowych, certyfikowana trenerka.

Prowadziła szkolenia m.in. dla: Instytutu Biznesu Rodzinnego (10 h, 07.2025), UM Gdańsk (5 h, 09.2025), Fundacji Nexus Biznesu (5 h, 10.2025), DPS System (15 h, 06.2025), Alior Bank – kierownik oddziału (20 h, 03.2025), Ad Astra (20 h, 07.2025), Magdalena Górka (10 h, 08.2025), Julija (8 h, 09.2025), FUH Szymon Kromski (20 h, 11.2025), Greenbud (10 h, 11–12.2025), ESPoland (8 h, 12.2025), Wielkopolska Izba Przemysłowo-Handlowa (5 h, 11.2025), Altom sp. z o.o. (15 h, 01–02.2025) i inne.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

#### Informacje o materiałach dla uczestników usługi:

Każdy uczestnik po zakończeniu szkolenia otrzymuje następujące materiały / pomoce szkoleniowe:

- prezentację wykorzystywaną podczas szkolenia,
- narzędzia merytoryczne wykorzystywane podczas szkolenia
- ćwiczenia wykorzystywane podczas szkolenia
- materiały dodatkowe: literatura tematyczna, artykuły tematyczne.

*Wszystkie materiały szkoleniowe udostępnione uczestnikom są chronione prawem autorskim i przeznaczone wyłącznie do ich własnego użytku.*

## Warunki uczestnictwa

Wymagania formalne: pełnoletność, ukończona szkoła średnia.

Wymagania merytoryczne: podstawowa obsługa komputera, dostęp do telefonu komórkowego oraz komputera mobilnego (laptopa), gotowość do pracy na własnych przykładach i problemach,

Wymagania organizacyjne: obowiązek obecności min. 80% czasu, aktywny udział w spotkaniach (kamera, mikrofon włączone). Niespełnienie warunku obecności może skutkować brakiem zaświadczenia ukończenia szkolenia.

## Warunki techniczne

Część zdalna szkolenia odbywa się poprzez aplikację: ClickMeeting.

### Wymagania techniczne:

Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy),

2GB pamięci RAM (zalecane 4GB),

System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja),

Aktualna przeglądarka internetowa: zalecany Google Chrome, dopuszczalne Mozilla Firefox lub Safari (w najnowszej wersji),

Stale i stabilne łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD),

kamera, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki - wbudowane lub zewnętrzne.

Rekomendujemy korzystanie z komputera/laptopa oraz słuchawek z mikrofonem, co poprawia komfort pracy i jakość dźwięku.

### Kody dostępne do usługi

Link do szkolenia zostanie przekazany uczestnikom drogą mailową najpóźniej w przeddzień rozpoczęcia szkolenia.

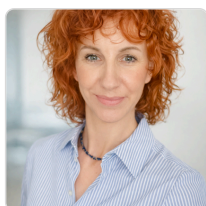
## Adres

Jankowo Dolne 48a  
62-214 Jankowo Dolne  
woj. wielkopolskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**KAROLINA NAWROT**

**E-mail** karolina.nawrot@creativebrand.pl

**Telefon** (+48) 511 509 703