



UNICO SP. Z O.O.

★★★★★ 4,9 / 5

497 ocen

Unico Marketing: Kompletny marketing w biznesie. Szkolenie praktyczne ze strategii komunikacji, social media, AI, ChatGPT, Canva, content marketing, Facebook, Instagram, zdjęcia i video, montaż rolek w CapCut.

Numer usługi 2026/08/03/160223/3726543

📍 Poznań

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 30:00 h

📅 19.10.2026 do 27.10.2026

7 011,00 PLN brutto

5 700,00 PLN netto

233,70 PLN brutto/h

190,00 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Pracownicy działów marketingu, właściciele małych firm oraz osoby na poziomie początkującym, którzy odpowiadają za komunikację i promocję marki w internecie.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	18-10-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego planowania i prowadzenia spójnej komunikacji marketingowej firmy, z uwzględnieniem strategii, analizy grupy docelowej, planowania treści w social mediach, wykorzystania narzędzi AI, tworzenia materiałów graficznych, zdjęć, wideo oraz montażu krótkich form do publikacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje fundamenty strategii marketingowej i komunikacji firmy	charakteryzuje rolę strategii marketingowej w działaniach firmy	Test teoretyczny
	identyfikuje mocne i słabe strony obecnej komunikacji firmy	Test teoretyczny
	objaśnia znaczenie grupy docelowej, osoby klienta i języka korzyści w komunikacji	Test teoretyczny
	dobiera filary komunikacji do oferty i grupy docelowej firmy	Test teoretyczny
Planuje spójną komunikację firmy w social mediach	przygotowuje prosty content plan dla własnej firmy	Analiza dowodów i deklaracji
	formułuje przykładowe komunikaty, CTA i treści sprzedażowe zgodne z językiem marki	Analiza dowodów i deklaracji
Tworzy materiały marketingowe z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych i AI	konstruuje prompty tekstowe i wizualne zgodne z celem komunikacji firmy	Analiza dowodów i deklaracji
	przygotowuje materiał graficzny do publikacji w social mediach	Analiza dowodów i deklaracji
	ocenia poprawność i przydatność materiału wygenerowanego z użyciem AI	Test teoretyczny
Przygotowuje krótkie materiały foto i wideo do komunikacji firmy	wykonuje zdjęcie lub materiał wideo zgodnie z założeniami kompozycji, światła i kadru	Analiza dowodów i deklaracji
	nagrywa krótką wypowiedź zgodną z przygotowanym scenariuszem	Analiza dowodów i deklaracji
	montuje krótką rolkę i przygotowuje ją do publikacji	Analiza dowodów i deklaracji

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

Dzień 1: Strategia marketingowa firmy i fundamenty komunikacji

Otwarcie szkolenia i diagnoza sytuacji marketingowej (teoria)

- przedstawienie celu, programu i organizacji szkolenia
- określenie punktu wyjścia uczestników
- diagnoza aktualnej sytuacji marketingowej firm uczestników
- określenie indywidualnych celów związanych z udziałem w szkoleniu

Moduł 1 – Fundamenty strategii marketingowej firmy (teoria)

- rola strategii w działaniach marketingowych firmy
- powiązanie celów biznesowych z celami marketingowymi
- określenie kierunku komunikacji i rozwoju firmy
- podstawy budowania rozpoznawalności i zaufania
- przełożenie strategii na codzienną komunikację firmy

Moduł 2 – Analiza obecnej komunikacji firmy (praktyka)

- analiza dotychczasowych działań marketingowych
- ocena wykorzystywanych kanałów i publikowanych treści
- identyfikacja mocnych i słabych stron komunikacji
- rozpoznanie szans i zagrożeń
- wykonanie analizy SWOT dla własnej firmy
- uporządkowanie oferty firmy
- określenie wartości dostarczanej klientowi

Moduł 3 – Oferta, wartości i wyróżniki firmy – część II (praktyka)

- identyfikacja przewagi konkurencyjnej i wyróżników firmy
- formułowanie głównej obietnicy firmy
- przedstawianie oferty za pomocą języka korzyści
- określenie powodów, dla których klient powinien wybrać daną firmę

Moduł 4 – Grupa docelowa i persona klienta (praktyka)

- segmentacja odbiorców
- określenie potrzeb, problemów i oczekiwań klientów
- rozpoznanie motywatorów i barier zakupowych
- stworzenie persony klienta
- dopasowanie języka i argumentów do wybranej grupy docelowej
- opracowanie głównego komunikatu firmy

Dzień 2: Social media, content plan, Canva i Canva AI

Moduł 5 – Facebook i Instagram w marketingu firmy (teoria)

- rola Facebooka i Instagrama w komunikacji firmy
- dobór kanału do grupy docelowej i celu marketingowego
- funkcje i formaty dostępne na poszczególnych platformach
- rodzaje treści i etapy ścieżki klienta
- podstawowe zasady prowadzenia spójnej komunikacji w social mediach

Moduł 6 – Filary komunikacji – część I (praktyka)

- określenie głównych obszarów tematycznych firmy
- tworzenie filarów i serii komunikacyjnych
- planowanie proporcji poszczególnych rodzajów treści
- dobór formatów publikacji
- ustalenie realnej częstotliwości publikowania
- przygotowanie prostego planu treści dla własnej firmy

Moduł 7 – Storytelling i treści sprzedażowe (praktyka)

- wykorzystanie storytellingu w komunikacji firmy
- budowa angażującego komunikatu
- przedstawianie problemu, rozwiązania i rezultatu
- prezentowanie oferty bez nadmiernie sprzedażowego języka
- tworzenie wezwań do działania i CTA

Moduł 8 – Podstawy spójnego wizerunku firmy (teoria)

- rola identyfikacji wizualnej w budowaniu rozpoznawalności firmy
- dobór kolorów, fontów i stylu graficznego
- spójność zdjęć, grafik i pozostałych materiałów
- najczęstsze błędy wizualne w komunikacji małych firm

Moduł 9 – Canva i Canva AI w praktyce (praktyka)

- organizacja pracy i najważniejsze funkcje programu Canva
- korzystanie z szablonów i dopasowywanie ich do identyfikacji wizualnej firmy
- przygotowanie postów, karuzel i okładek do materiałów wideo
- wykorzystanie funkcji AI dostępnych w Canvie
- praktyczne przygotowanie materiału do publikacji dla własnej firmy

Dzień 3: ChatGPT, Claude, grafiki AI i fotografia mobilna

Moduł 10 – ChatGPT i Claude w marketingu firmy (teoria)

- możliwości i ograniczenia narzędzi generatywnej sztucznej inteligencji
- porównanie zastosowań ChatGPT i Claude
- dobór narzędzia AI do konkretnego zadania
- zasady bezpiecznej pracy z danymi firmy i klientów
- weryfikowanie informacji oraz odpowiedzialne korzystanie z wygenerowanych treści

Moduł 11 – Kontekst marki i skuteczne promptowanie, tworzenie treści z AI (praktyka)

- elementy skutecznego promptu
- przekazywanie narzędziu informacji o firmie, ofercie, odbiorcach i stylu komunikacji
- tworzenie uporządkowanego kontekstu firmy dla narzędzi AI
- generowanie pomysłów na posty, rolki i serie tematyczne
- tworzenie hooków, opisów, CTA i treści sprzedażowych
- opracowywanie scenariuszy rolek
- poprawianie i personalizowanie treści wygenerowanych przez AI

Moduł 12 – Generowanie grafik za pomocą AI (praktyka)

- możliwości wykorzystania generatywnej AI do tworzenia materiałów wizualnych
- budowa skutecznego promptu wizualnego
- określanie stylu, kolorystyki, kompozycji, kadru i formatu

- dopasowanie wygenerowanej grafiki do identyfikacji firmy i kanału publikacji
- poprawianie oraz modyfikowanie wygenerowanych obrazów
- rozpoznawanie najczęstszych błędów i artefaktów
- praktyczne przygotowanie grafiki do social mediów

Moduł 13 – Fotografia mobilna i obróbka zdjęć (praktyka)

- przygotowanie smartfona do wykonania zdjęć
- dobór światła naturalnego i sztucznego
- zasady kadrowania i kompozycji
- fotografowanie osoby, produktu, usługi i przestrzeni
- podstawowa korekta kadru, światła, koloru i kontrastu
- przygotowanie zdjęcia do publikacji

Dzień 4: Wideo, występowanie przed kamerą i montaż rolek

Moduł 14 – Planowanie treści wideo i scenariusz rolki (praktyka)

- określenie celu i odbiorcy materiału wideo
- wybór tematu rolki
- budowa scenariusza: hook, rozwinięcie i CTA
- planowanie ujęcia głównego i przebitek
- stworzenie scenariusza rolki dla własnej firmy

Moduł 15 – Występowanie przed kamerą (praktyka)

- przygotowanie do nagrania
- metody ograniczania stresu i przełamywania bariery przed kamerą
- praca z głosem, dykcją i tempem wypowiedzi
- energia, kontakt wzrokowy i mowa ciała
- naturalność i autentyczność przekazu

Moduł 16 – Nagrywanie smartfonem (praktyka)

- ustawienia telefonu do nagrywania wideo
- wybór orientacji, rozdzielczości i liczby klatek
- ustawienie kadru, tła i perspektywy
- wykorzystanie światła naturalnego i dodatkowego oświetlenia
- podstawy rejestracji dźwięku
- organizacja prostego planu nagraniowego

Moduł 17 – Ćwiczenia praktyczne przed kamerą (praktyka)

- przygotowanie stanowiska do nagrania
- nagranie wypowiedzi zgodnej z przygotowanym scenariuszem
- wykonanie ujęć dodatkowych i przebitek
- analiza materiału i wprowadzenie niezbędnych poprawek

Moduł 18 – Montaż rolki w CapCut i Edits (praktyka)

- organizacja projektu i import nagrań
- selekcja materiału
- skracanie i łączenie ujęć
- dodawanie napisów
- wykorzystanie muzyki, dźwięku i przebitek
- dopasowanie formatu materiału
- eksport filmu w odpowiedniej jakości
- przygotowanie gotowej rolki do publikacji

Walidacja efektów uczenia się

Opis procesu walidacji efektów uczenia się

Walidacja efektów uczenia się przeprowadzana jest po zakończeniu realizacji wszystkich modułów dydaktycznych szkolenia, w ostatnim dniu usługi, zgodnie z harmonogramem i trwa 60 minut..

Walidacja realizowana jest w odniesieniu do zdefiniowanych efektów uczenia się oraz przypisanych do nich kryteriów weryfikacji, przy zastosowaniu następujących metod walidacji:

- Test teoretyczny (30 min), służący weryfikacji wiedzy dotyczącej strategii marketingowej, analizy komunikacji firmy, grupy docelowej, osoby klienta, języka korzyści, doboru filarów komunikacji oraz oceny poprawności i przydatności materiałów wygenerowanych z użyciem AI,
- Analiza dowodów i deklaracji (30 min), polegająca na analizie przygotowanych przez Uczestnika materiałów i rezultatów pracy praktycznej, w szczególności content planu, komunikatów marketingowych, CTA, treści sprzedażowych, promptów tekstowych i wizualnych, materiału graficznego, zdjęć, nagrań wideo oraz zmontowanej rolki przygotowanej do publikacji.

Warunkiem przystąpienia do walidacji jest spełnienie wymogów formalnych udziału w szkoleniu, w szczególności uzyskanie co najmniej 80% frekwencji oraz zaangażowanie Uczestnika w realizację części teoretycznej i praktycznej szkolenia.

Pozytywny wynik walidacji potwierdzany jest zaświadczeniem ukończenia szkolenia oraz certyfikatem, zawierającym informację o uzyskaniu kompetencji oraz potwierdzenie przeprowadzenia walidacji efektów uczenia się w oparciu o zdefiniowane kryteria weryfikacji.

- Szkolenie prowadzone jest w sposób grupowy.
- Uczestnik posiada samodzielne stanowisko pracy.
- Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu szkolenia jest 80% frekwencja oraz zaangażowanie Uczestnika.
- Usługa realizowana jest w 30 godzinach zegarowych.
- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: lista obecności.
- Ilość godzin teoretycznych: 4 godziny 30 minut zegarowych
- Ilość godzin praktycznych: 20 godzin 30 minut zegarowych
- Przerwy są zaplanowane pomiędzy modułami usługi rozwojowej i wliczają się do łącznego czasu jej trwania.
- Zajęcia prowadzone są dodatkowo przez Hannę Walkowiak-Barańską.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 32

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 32 Dzień 1. Otwarcie szkolenia. Omówienie celów i rezultatów. Diagnoza sytuacji marketingowej firm uczestników.	Zajęcia	MONIKA LISSER	19-10-2026	09:00	09:30	00:30
2 z 32 Dzień 1. Moduł 1. Fundamenty strategii marketingowej firmy	Zajęcia	MONIKA LISSER	19-10-2026	09:30	11:00	01:30
3 z 32 -	Przerwa	-	19-10-2026	11:00	11:30	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 32 Dzień 1. Moduł 2. Analiza obecnej komunikacji firmy	Zajęcia	MONIKA LISSER	19-10-2026	11:30	13:00	01:30
5 z 32 Dzień 1. Moduł 3. Oferta, wartości i wyróżniki firmy – część I	Zajęcia	MONIKA LISSER	19-10-2026	13:00	13:30	00:30
6 z 32 -	Przerwa	-	19-10-2026	13:30	14:00	00:30
7 z 32 Dzień 1. Moduł 3. Oferta, wartości i wyróżniki firmy – część II	Zajęcia	MONIKA LISSER	19-10-2026	14:00	15:00	01:00
8 z 32 Dzień 1. Moduł 4. Grupa docelowa i persona klienta	Zajęcia	MONIKA LISSER	19-10-2026	15:00	16:30	01:30
9 z 32 Dzień 2. Moduł 5. Facebook i Instagram w marketingu firmy	Zajęcia	MONIKA LISSER	20-10-2026	09:00	10:30	01:30
10 z 32 Dzień 2. Moduł 6. Filary komunikacji – część I	Zajęcia	MONIKA LISSER	20-10-2026	10:30	11:00	00:30
11 z 32 -	Przerwa	-	20-10-2026	11:00	11:30	00:30
12 z 32 Dzień 2. Moduł 6. Filary komunikacji i content plan – część II	Zajęcia	MONIKA LISSER	20-10-2026	11:30	12:30	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 32 Dzień 2. Moduł 7. Storytelling i treści sprzedażowe	Zajęcia	MONIKA LISSER	20-10-2026	12:30	13:30	01:00
14 z 32 -	Przerwa	-	20-10-2026	13:30	14:00	00:30
15 z 32 Dzień 2. Moduł 8. Podstawy spójnego wizerunku firmy	Zajęcia	MONIKA LISSER	20-10-2026	14:00	14:30	00:30
16 z 32 Dzień 2. Moduł 9. Canva i Canva AI w praktyce	Zajęcia	MONIKA LISSER	20-10-2026	14:30	16:30	02:00
17 z 32 Dzień 3. Moduł 10. ChatGPT i Claude w marketingu firmy	Zajęcia	HANNA WALKOWIAK-BARAŃSKA	26-10-2026	09:00	10:30	01:30
18 z 32 Dzień 3. Moduł 11. Kontekst marki i skuteczne promptowanie – część I	Zajęcia	HANNA WALKOWIAK-BARAŃSKA	26-10-2026	10:30	11:00	00:30
19 z 32 -	Przerwa	-	26-10-2026	11:00	11:30	00:30
20 z 32 Dzień 3. Moduł 11. Tworzenie treści z AI – część II	Zajęcia	HANNA WALKOWIAK-BARAŃSKA	26-10-2026	11:30	13:00	01:30
21 z 32 Dzień 3. Moduł 12. Generowanie grafik za pomocą AI – część I	Zajęcia	HANNA WALKOWIAK-BARAŃSKA	26-10-2026	13:00	13:30	00:30
22 z 32 -	Przerwa	-	26-10-2026	13:30	14:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
23 z 32 Dzień 3. Moduł 12. Generowanie grafik za pomocą AI – część II	Zajęcia	HANNA WALKOWIAK-BARAŃSKA	26-10-2026	14:00	14:45	00:45
24 z 32 Dzień 3. Moduł 13. Fotografia mobilna i obróbka zdjęć	Zajęcia	HANNA WALKOWIAK-BARAŃSKA	26-10-2026	14:45	16:30	01:45
25 z 32 Dzień 4. Moduł 14. Planowanie treści wideo i scenariusz rolki	Zajęcia	HANNA WALKOWIAK-BARAŃSKA	27-10-2026	09:00	10:00	01:00
26 z 32 Dzień 4. Moduł 15. Występowanie przed kamerą	Zajęcia	HANNA WALKOWIAK-BARAŃSKA	27-10-2026	10:00	11:00	01:00
27 z 32 -	Przerwa	-	27-10-2026	11:00	11:30	00:30
28 z 32 Dzień 4. Moduł 16. Nagrywanie smartfonem	Zajęcia	HANNA WALKOWIAK-BARAŃSKA	27-10-2026	11:30	13:00	01:30
29 z 32 Dzień 4. Moduł 17. Ćwiczenia praktyczne przed kamerą	Zajęcia	HANNA WALKOWIAK-BARAŃSKA	27-10-2026	13:00	13:30	00:30
30 z 32 -	Przerwa	-	27-10-2026	13:30	14:00	00:30
31 z 32 Dzień 4. Moduł 18. Montaż rolki w CapCut i Edits	Zajęcia	HANNA WALKOWIAK-BARAŃSKA	27-10-2026	14:00	15:30	01:30
32 z 32 -	Walidacja	-	27-10-2026	15:30	16:30	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	30:00
w tym suma godzin zajęć	25:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	04:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	34:30

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 za 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, jeżeli 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

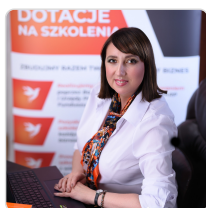
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 011,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	233,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	190,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	30:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

MONIKA LISSER

Od ponad 20 lat działa w obszarze biznesowym, wspierając przedsiębiorców, trenerów i szkoleniowców w rozwoju ich działalności. Na przestrzeni ostatnich 5 lat zrealizowała liczne projekty szkoleniowe i doradcze, pomagając firmom w budowaniu struktur sprzedaży, rozwijaniu sieci handlowych, wdrażaniu procedur marketingowych i sprzedażowych, również z wykorzystaniem nowoczesnych narzędzi internetowych.

Jako trener i wykładowca zrealizowała ponad 3000 godzin szkoleń, w tym ponad 2000 godzin dofinansowanych w ramach BUR i KFS. Specjalizuje się w szkoleniach z budowania i efektywności marki osobistej, prowadzenia mediów społecznościowych, projektowania stron internetowych, obsługi biura i pracy w zawodzie Wirtualnej Asystentki. Prowadzi także autorskie projekty rozwojowe dla trenerów i szkoleniowców, pomagając im przygotować oferty szkoleniowe, zdobywać dofinansowanie oraz rozwijać ich działalność edukacyjną.

Jako certyfikowany audytor doskonale rozumie wagę standardów jakości, procedur i zgodności z regulacjami – zarówno w kontekście prowadzenia działalności gospodarczej, jak i w realizacji projektów rozwojowych. Dzięki temu skutecznie wspiera firmy i instytucje w przygotowaniu do audytów, weryfikacji dokumentacji oraz wdrażaniu działań naprawczych i usprawniających.

Aktywnie wspiera przedsiębiorstwa i organizacje w pozyskiwaniu różnego rodzaju wsparcia – od doradztwa biznesowego, przez projektowanie strategii marketingowych, po przygotowanie wniosków o dotacje.



2 z 2

HANNA WALKOWIAK-BARAŃSKA

Trenerka i praktyczka marketingu internetowego, specjalizująca się w komunikacji firm w social mediach oraz produkcji krótkich form wideo. Od 4 lat zawodowo tworzy Reels na potrzeby Facebooka i Instagrama. Kompleksowo prowadzi komunikację firm i instytucji: opracowuje strategie i plany treści, przygotowuje pomysły oraz scenariusze, realizuje zdjęcia i nagrania smartfonem, montuje materiały wideo i przygotowuje je do publikacji.

Specjalizuje się w fotografii mobilnej, nagrywaniu smartfonem, pracy z osobami występującymi przed kamerą oraz montażu rolek w CapCut. W codziennej pracy wykorzystuje również narzędzia generatywnej AI, w tym ChatGPT i Claude, do planowania komunikacji, tworzenia treści, promptów, scenariuszy i materiałów wizualnych.

Posiada 120 godzin doświadczenia w prowadzeniu szkoleń dla osób dorosłych w okresie ostatnich 5 lat z zakresu marketingu, sprzedaży, PR, social mediów i kompetencji cyfrowych. Prowadzi praktyczne zajęcia warsztatowe oparte na rzeczywistych potrzebach firm uczestników.

Absolwentka Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu oraz studiów podyplomowych: Nowy Marketing w Collegium Da Vinci, Public Relations i strategiczne komunikowanie w firmach w SGH oraz Zarządzanie w opiece zdrowotnej na UMP. Moderator metody Design Thinking i UX Designer.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują komplet materiałów szkoleniowych w formie drukowanej i/lub elektronicznej, zawierających omówienie realizowanych modułów, najważniejsze zagadnienia merytoryczne oraz treści pomocnicze wspierające proces uczenia się i praktyczne wykorzystanie wiedzy po zakończeniu szkolenia.

Na wniosek uczestnika materiały dydaktyczne mogą zostać dostosowane do indywidualnych potrzeb osób ze szczególnymi potrzebami, w zakresie możliwym do realizacji przez Dostawcę Usługi.

Warunki uczestnictwa

Podany termin szkolenia ma charakter orientacyjny. Po zapisie termin zostanie uzgodniony, aby jak najlepiej dopasować się do potrzeb uczestnika.

Jeżeli złożyłeś wniosek u Operatora, ale nie zapisałeś się na usługę, skontaktuj się z nami w celu rezerwacji. Bez wstępnej informacji nie dajemy gwarancji miejsca na usłudze.

Informacje dodatkowe

Unico Sp. z o.o. zapewnia salę szkoleniową z osobnymi stanowiskami dla każdego Uczestnika. Sale są dostosowane do wymogów sanitarno-epidemiologicznych oraz wymogów BHP. Każde szkolenie w Unico jest ubezpieczone.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z podatku VAT, pod warunkiem że dofinansowanie pokrywa co najmniej 70% kosztów szkolenia. W przypadku mniejszego wsparcia finansowego, do ceny netto usługi dodawany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Przepis na podstawie którego stosowane jest zwolnienie: Zwolnienie z podatku 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.

Adres

ul. Elżbiety Drużbackiej 1A/1

60-745 Poznań

woj. wielkopolskie

W pełni wyposażona sala szkoleniowa Unico.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



RAFAŁ LISSER

E-mail kontakt@unico.org.pl

Telefon (+48) 724 787 771