



## Tworzenie i sprzedaż kursu online w kontekście komunikacji PR - od pomysłu do budowania marki eksperckiej – szkolenie

Numer usługi 2026/04/29/165453/3523789

5 040,00 PLN brutto  
5 040,00 PLN netto  
280,00 PLN brutto/h  
280,00 PLN netto/h  
249,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Elżbieta Wolińska

★★★★★ 4,6 / 5

26 ocen

- 🗉 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👤 Zajęcia indywidualne
- 🕒 18:00 h
- 📅 04.08.2026 do 11.08.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / PR
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Grupą docelową szkolenia są indywidualne osoby dorosłe, doświadczeni edukatorzy, trenerzy, mentorzy i eksperci branżowi, którzy chcą zdobyć doświadczenie w komunikacji PR podczas tworzenia i sprzedaży kursów online. Szkolenie skierowane jest do osób, które posiadają ugruntowaną wiedzę i praktykę w swojej dziedzinie i chcą przenieść swoją wiedzę do formatu cyfrowego produktu edukacyjnego w celu budowania marki eksperckiej. Osoby te chcą poznać strategie komunikacji, zarządzanie kryzysowe oraz mierzenie efektywności swoich działań online. Do udziału w szkoleniu wystarczy podstawowa obsługa komputera i internetu oraz gotowość do pracy w obszarze komunikacji organizacji.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	1
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	29-07-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do samodzielnego zaprojektowania materiałów wizualnych i treści, wyprodukowania i sprzedaży kursu online w kontekście PR zgodnie z realiami rynku edukacji online w Polsce. Uczestnicy nauczą się budować długotrwałą i wiarygodną relację opartą na zaufaniu z klientami korzystającymi z ich kursu w wersji cyfrowej.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Określa schemat projektowania kursu online na rynku polskim w kontekście komunikacji PR	Definiuje temat kursu w oparciu o realny problem grupy docelowej oraz własne kompetencje eksperckie	Analiza dowodów i deklaracji
	Wskazuje profil idealnego uczestnika kursu wraz z jego potrzebami, obawami i motywacjami	Analiza dowodów i deklaracji
	Weryfikuje potencjał rynkowy tematu kursowego przy użyciu dostępnych narzędzi (bez budżetu reklamowego)	Analiza dowodów i deklaracji
Definiuje proces komunikacji PR podczas produkcji i powstawania kursu online	Wskazuje platformy do hostingu wideo (Vimeo, YouTube) do kreowania marki eksperckiej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia dostępne platformy kursowe (Teachable, Thinkific, Kajabi, WordPress + Tutor LMS i inne) pod kątem funkcjonalności i odpowiedniej strategii komunikacji z klientami	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Definiuje swoją markę ekspercką i określa sposoby komunikacji	Wskazuje narzędzia do nagrywania i podstawowego montażu wideo, jako narzędzia tworzące pozytywny obraz marki	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Definiuje swoją markę eksperta i unikalną propozycję wartości (USP) na tle konkurencji	Analiza dowodów i deklaracji
	Identyfikuje spójną komunikację wizualną i językową dla kursu i marki osobistej	Analiza dowodów i deklaracji
	Charakteryzuje sekwencję e-mailową budującą relację z subskrybentem i prowadzącą do zakupu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje metody skutecznego marketingu i sposoby efektywnej sprzedaży kursu online	Planuje webinar sprzedażowy - od promocji, przez strukturę, po sekwencję po wydarzeniu	Analiza dowodów i deklaracji
	Charakteryzuje komunikację marketingową podczas trwania okna sprzedażowego (posty, maile, stories)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia zasady działania płatnych reklam w systemie Meta Ads i określa moment, w którym warto je wdrożyć dla pozytywnej komunikacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Organizuje pełną strukturę programu kursu z podziałem na moduły, lekcje i materiały dodatkowe	Analiza dowodów i deklaracji
	Tworzy materiały edukacyjne wspierające naukę: checklisty, workbooki, prezentacje	Analiza dowodów i deklaracji
Projektuje swój kurs online, jako narzędzie do zarządzania wizerunkiem marki	Formułuje transformację komunikacji PR w kontekście edukacji online - precyzyjnie opisuje stan przed i po kursie	Analiza dowodów i deklaracji
Organizuje proces produkcji kursu online w oparciu o wybraną strategię komunikacji PR	Organizuje proste studio nagraniowe i nagrywa materiały wideo z zachowaniem odpowiedniej jakości obrazu, dźwięku i kadru dla wiarygodnego wizerunku marki	Analiza dowodów i deklaracji
	Konfiguruje kurs na platformie: struktura treści, dostępy, płatności, certyfikaty	Analiza dowodów i deklaracji
	Tworzy stronę sprzedażową kursu zawierającą wszystkie kluczowe elementy konwertujące	Analiza dowodów i deklaracji
	Buduje listę mailingową z wykorzystaniem lead magnetu dopasowanego do grupy docelowej	Analiza dowodów i deklaracji
Planuje skuteczną komunikację w biznesie dla swojego kursu	Prowadzi komunikację w mediach społecznościowych zgodnie z rytmem publikacji wspierającym sprzedaż	Analiza dowodów i deklaracji
	Tworzy treści (posty, stories, live'y) oparte na storytellingu budującym zaufanie i autorytet ekspercki	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Organizuje działania sprzedażowe	Buduje prosty lejek sprzedażowy: ruch → lead magnet → sekwencja mailingowa → sprzedaż	Analiza dowodów i deklaracji
	Tworzy landing page zapisu i strony sprzedażowej z elementami zwiększającymi konwersję i wspierającą ekspreski wizerunek marki	Analiza dowodów i deklaracji
	Prowadzi komunikację marketingową podczas trwania okna sprzedażowego (posty, maile, stories)	Analiza dowodów i deklaracji
Rozumie zachowania etyczne wpływające na przewagę konkurencyjną i uwzględnia opinię uczestników kursu w dalszych działaniach	Przestrzega zasad prawa autorskiego w zakresie muzyki, grafik i materiałów wizualnych	Analiza dowodów i deklaracji
	Odpowiada na najczęstsze obiekcje zakupowe w sposób etyczny i skuteczny	Analiza dowodów i deklaracji
	Zbiera opinie uczestników i testimoniałe oraz wykorzystuje je w kolejnych działaniach sprzedażowych	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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

# Program

## Warunki do osiągnięcia celu:

Dla celu edukacyjnego szkolenie skierowane jest do osób indywidualnych: doświadczonych edukatorów, trenerów, coachów, mentorów oraz ekspertów branżowych, którzy posiadają ugruntowaną wiedzę i praktykę w swojej dziedzinie, ale nie mają doświadczenia w tworzeniu i sprzedaży kursów online w kontekście budowania wiarygodnej marki eksperckiej. Osoby te znają swój obszar merytoryczny, pracują lub pracowały z klientami czy uczniami w formie tradycyjnej (stacjonarnej lub zdalnej), i chcą przenieść swoją wiedzę do formatu cyfrowego produktu edukacyjnego. Szkolenie nie jest przeznaczone dla osób stawiających pierwsze kroki w edukacji - zakłada się, że uczestnik ma już kompetencje do nauczania, a nabywa kompetencje do właściwej komunikacji PR podczas tworzenia i sprzedaży kursu online.

## Zakres tematyczny:

### MODUŁ 1 - FUNDAMENT: POMYSŁ I STRATEGIA

#### 1 – Twój kurs zaczyna się od transformacji

- Czym różni się kurs od szkolenia, mentoringu i e-booka
- Jak znaleźć swój temat kursowy - ćwiczenie: lista problemów vs. lista umiejętności
- Definiowanie grupy docelowej: kto to jest "idealny uczestnik"
- Transformacja kursanta - od punktu A do punktu B
- Jak sprawdzić, czy temat ma potencjał rynkowy (research bez budżetu)

#### 2 – Struktura programu i projektowanie nauki

- Jak myśleć jak dydaktyk, nie tylko jak ekspert
- Budowanie programu oraz pozytywnego wizerunku marki: moduły, lekcje, kolejność (metoda odwróconego projektowania)
- Ile lekcji, jak długie wideo, jaka głębokość materiału
- Materiały dodatkowe: kiedy PDF, kiedy wideo, kiedy ćwiczenie
- Wycena kursu - strategie cenowe dla początkujących

#### 3 – Marka eksperta i pozycjonowanie

- Czym jest marka osobista w kontekście kursu online
- Jak się wyróżnić, gdy "wszystko już jest na rynku"
- Twoja unikalna propozycja wartości (USP) - ćwiczenie warsztatowe
- Nazwa kursu, obietnica, tagline
- Spójność wizualna i komunikacyjna (bez przesady - praktycznie)

### MODUŁ 2 - PRODUKCJA: NAGRYWANIE I MATERIAŁY

#### 4 – Domowe studio i nagrywanie wideo - tworzenie pozytywnego i wiarygodnego wizerunku

- Sprzęt: co naprawdę potrzebujesz na start (mikrofon, kamera, światło)
- Tło, kadr, dźwięk - najczęstsze błędy i jak je uniknąć
- Programy do nagrywania: przegląd opcji (OBS, Loom, Camtasia, ScreenFlow)
- Slajdy jako baza lekcji - jak projektować, żeby uczyły, nie usypiały (Canva, PowerPoint)
- Hosting wideo: dlaczego Vimeo (i kiedy YouTube wystarczy)

#### 5 – Montaż i materiały edukacyjne

- Prosty montaż wideo: co wycinać, jak obrabiać dźwięk
- Tworzenie workbooków i checklist w Canva - szablony, które działają
- Jak nagrać kurs szybko i nie zwariować - planowanie sesji nagraniowych
- Prawa autorskie: muzyka, grafiki, zdjęcia - praktyczny przegląd

### MODUŁ 3 - PLATFORMA I KONFIGURACJA

#### 6 – Platformy kursowe i konfiguracja sprzedaży w oparciu o wybraną strategię PR

- Przegląd platform: Teachable, Thinkific, Kajabi, Whop, GetResponse, WordPress + Tutor LMS - czym się różnią, dla kogo co
- Jak wybrać platformę do swojej skali i budżetu
- Konfiguracja kursu: sekcje, lekcje, dostępy, certyfikaty
- Płatności, bramki, faktury - co ustawić przed sprzedażą

- Strona sprzedażowa kursu: elementy, które muszą być

## **MODUŁ 4 - MARKETING: BUDOWANIE SPOŁECZNOŚCI I KOMUNIKACJA**

### **7 – Budowanie widowni i listy mailingowej**

- Dlaczego lista mailingowa to Twój najważniejszy zasób
- Lead magnet: jak stworzyć freebie, które przyciąga właściwych ludzi
- Podstawy e-mail marketingu: narzędzia (Mailerlite, GetResponse, ActiveCampaign)
- Jak pisać maile, które ludzie otwierają - ton, częstotliwość, wartość
- Budowanie społeczności na social mediach: wybór platformy, rytm publikacji

### **8 – Komunikacja sprzedażowa i DM**

- Jak mówić o swoim kursie, żeby nie brzmieć jak reklama
- Storytelling w social mediach - posty, które budują zaufanie i sprzedają
- Komunikacja w DM: jak prowadzić rozmowę od zainteresowania do zakupu
- Odpowiadanie na obiekcje: "za drogo", "nie mam czasu", "zastanowię się"
- Etyka sprzedaży - presja vs. autentyczność

### **9 – Webinar sprzedażowy jako narzędzie PR'owe**

- Webinar vs. live na Instagramie vs. bezpłatny warsztat - co wybrać
- Struktura webinaru sprzedażowego (model wartość → transformacja → oferta)
- Technikalnia webinaru: Zoom, StreamYard, narzędzia zapisu
- Jak promować webinar i zbierać zapisy
- Co robić po webinarze - sekwencja mailingowa

## **MODUŁ 5 - SPRZEDAŻ: LEJKI I OKNA SPRZEDAŻOWE**

### **10 – Lejek sprzedażowy od podstaw**

- Czym jest lejek i dlaczego bez niego sprzedaż jest przypadkowa
- Prosty lejek dla kursu online: ruch → lead magnet → mailing → sprzedaż
- Landing page: co musi zawierać strona zapisu i strona sprzedażowa
- Narzędzia do budowania lejków (bez przesady - minimum które działa)
- Analityka: co śledzić, żeby wiedzieć co poprawić

### **11 – Okno sprzedażowe - planowanie i realizacja**

- Czym jest okno sprzedażowe i dlaczego działa
- Rodzaje okien: przedsprzedaż, launch, evergreen, zamknięte kohorty
- Plan 7–14-dniowego okna sprzedażowego krok po kroku
- Komunikacja podczas okna: posty, maile, stories, live'y
- Podstawy reklam płatnych: kiedy warto, jak zacząć (Meta Ads - wprowadzenie)

## **MODUŁ 6 - FINISZ: LAUNCH I CO DALEJ - jak budować dalszą strategię PR**

### **12 – Pierwszy launch i skalowanie**

- Podsumowanie całego procesu - od pomysłu do sprzedaży
- Analiza po launchu: co mierzyć, jak wyciągać wnioski
- Zbieranie opinii i testimonials od uczestników
- Jak ulepszać kurs w kolejnych edycjach
- Skalowanie: kiedy automatyzować, kiedy tworzyć kolejny kurs
- Q&A i indywidualny plan działania dla uczestnika

Walidacja przy pomocy metod: test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie, analiza dowodów i deklaracji

#### **Warunki organizacyjne:**

- Szkolenie prowadzone jest w formie zdalnej synchronicznej - jako sesje indywidualne (1:1)
- Każde spotkanie łączy część merytoryczną z elementem warsztatowym
- Uczestnik posiada odpowiednie oprogramowanie komputerowe oraz niezbędne programy/aplikacje/platformy komputerowe do pracy nad swoim kursem
- Metody walidacji efektów uczenia się: test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie, analiza dowodów i obserwacji
- Koszt walidacji wliczony jest w cenę szkolenia

- Szkolenie odbywa się w wymiarze 18 godzin zegarowych
- Program realizowany jest w godzinach zegarowych
- Program szkolenia jest na bieżąco dostosowywany do poziomu oraz potrzeb uczestników. W związku z tym mogą wystąpić niewielkie zmiany w harmonogramie zajęć, mające na celu zapewnienie jak najwyższej efektywności szkolenia.

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 26

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 26</b> FUNDAMENT: POMYSŁ I STRATEGIA - Twój kurs zaczyna się od transformacji, ćwiczenia	Zajęcia	ELŻBIETA WOLIŃSKA	04-08-2026	11:00	12:00	01:00
<b>2 z 26</b> -	Przerwa	-	04-08-2026	12:00	12:15	00:15
<b>3 z 26</b> FUNDAMENT: POMYSŁ I STRATEGIA - Struktura programu i projektowanie nauki, ćwiczenia	Zajęcia	ELŻBIETA WOLIŃSKA	04-08-2026	12:15	13:15	01:00
<b>4 z 26</b> -	Przerwa	-	04-08-2026	13:15	13:30	00:15
<b>5 z 26</b> FUNDAMENT: POMYSŁ I STRATEGIA – Marka eksperta i pozycjonowanie, ćwiczenia	Zajęcia	ELŻBIETA WOLIŃSKA	04-08-2026	13:30	14:30	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>6 z 26</b> PRODUKCJA: NAGRYWANIE I MATERIAŁY – Domowe studio i nagrywanie wideo - tworzenie pozytywnego i wiarygodnego wizerunku, ćwiczenia	Zajęcia	ELŻBIETA WOLIŃSKA	06-08-2026	11:00	12:00	01:00
<b>7 z 26</b> -	Przerwa	-	06-08-2026	12:00	12:15	00:15
<b>8 z 26</b> PRODUKCJA: NAGRYWANIE I MATERIAŁY – Montaż i materiały edukacyjne, ćwiczenia	Zajęcia	ELŻBIETA WOLIŃSKA	06-08-2026	12:15	13:15	01:00
<b>9 z 26</b> -	Przerwa	-	06-08-2026	13:15	13:30	00:15
<b>10 z 26</b> PLATFORMA I KONFIGURACJA – Platformy kursowe, ćwiczenia	Zajęcia	ELŻBIETA WOLIŃSKA	06-08-2026	13:30	14:30	01:00
<b>11 z 26</b> PLATFORMA I KONFIGURACJA – Konfiguracja sprzedaży w oparciu o wybraną strategię PR, ćwiczenia	Zajęcia	ELŻBIETA WOLIŃSKA	07-08-2026	11:00	12:00	01:00
<b>12 z 26</b> -	Przerwa	-	07-08-2026	12:00	12:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 26 MARKETING: BUDOWANIE SPOŁECZNOŚ CI I KOMUNIKACJ A – Budowanie widowni i listy mailingowej, ćwiczenia	Zajęcia	ELŻBIETA WOLIŃSKA	07-08-2026	12:15	13:15	01:00
14 z 26 -	Przerwa	-	07-08-2026	13:15	13:30	00:15
15 z 26 MARKETING: BUDOWANIE SPOŁECZNOŚ CI I KOMUNIKACJ A – Komunikacja sprzedażowa i DM, ćwiczenia	Zajęcia	ELŻBIETA WOLIŃSKA	07-08-2026	13:30	14:30	01:00
16 z 26 MARKETING: BUDOWANIE SPOŁECZNOŚ CI I KOMUNIKACJ A – Webinar sprzedażowy jako narzędzie PR'owe, ćwiczenia	Zajęcia	ELŻBIETA WOLIŃSKA	10-08-2026	11:00	12:00	01:00
17 z 26 -	Przerwa	-	10-08-2026	12:00	12:15	00:15
18 z 26 SPRZEDAŻ: LEJKI I OKNA SPRZEDAŻO WE – Lejek sprzedażowy od podstaw, ćwiczenia	Zajęcia	ELŻBIETA WOLIŃSKA	10-08-2026	12:15	13:15	01:00
19 z 26 -	Przerwa	-	10-08-2026	13:15	13:30	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>20 z 26</b> SPRZEDAŻ: LEJKI I OKNA SPRZEDAŻO WE – Okno sprzedażowe - planowanie i realizacja, ćwiczenia	Zajęcia	ELŻBIETA WOLIŃSKA	10-08-2026	13:30	14:30	01:00
<b>21 z 26</b> FINISZ: LAUNCH I CO DALEJ - jak budować dalszą strategię PR, ćwiczenia	Zajęcia	ELŻBIETA WOLIŃSKA	11-08-2026	11:00	12:00	01:00
<b>22 z 26</b> -	Przerwa	-	11-08-2026	12:00	12:15	00:15
<b>23 z 26</b> FINISZ: LAUNCH I CO DALEJ - Podsumowani e całego procesu - od pomysłu do sprzedaży, ćwiczenia	Zajęcia	ELŻBIETA WOLIŃSKA	11-08-2026	12:15	13:15	01:00
<b>24 z 26</b> -	Przerwa	-	11-08-2026	13:15	13:30	00:15
<b>25 z 26</b> Q&A i indywidualny plan działania dla uczestnika, ćwiczenia	Zajęcia	ELŻBIETA WOLIŃSKA	11-08-2026	13:30	14:30	01:00
<b>26 z 26</b> -	Walidacja	-	11-08-2026	14:30	15:00	00:30

## Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	18:00
w tym suma godzin zajęć	15:00
w tym suma godzin walidacji	00:30

Rodzaj godzin	Liczba godzin
w tym suma przerw	02:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	20:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	5 040,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	5 040,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	280,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	280,00 PLN

### Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	18:00

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### ELŻBIETA WOLIŃSKA

Ponad 13 lat praktyki i doświadczenia w nauczaniu w branży wirtualnej asysty i zarządzaniu projektami. Coach, Mentor, Pedagog.

Certyfikaty: Coaching, Mentoring, MailerLite Fundamentals, Creative Skill for Innovation, Design Thinking, Business Master Academy, Pozyskiwanie Partnerów Eventów – Biznes i NGO, Inkubator Animacji Kultury, EDUWEB PRAKTYK (Praktyk WordPress, HTML, Photoshop, DTP), Marketing i Zarządzanie Personelem, WAMA Edith i inne.

• Inne przebyte kursy: CMS Wordpress + HTML + CSS, DTP - Tworzenie publikacji - Adobe InDesign, Komunikacja w Biznesie, Obróbka grafiki na potrzeby publikacji – Photoshop, Techniki sprzedaży, Trudny Klient, Asertywność, Mowa ciała, Tworzenie grafiki na potrzeby publikacji - Adobe Illustrator, Tworzenie podcastów, Webinary i strategia marketingowa.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik nie otrzymuje gotowych materiałów szkoleniowych, ponieważ usługa ma charakter praktyczny i warsztatowy. Nauka opiera się na wykonywaniu ćwiczeń oraz bieżącej pracy z narzędziami komunikacji online, mediami społecznościowymi, platformami internetowymi i programami komputerowymi. Wiedza przekazywana jest w formie instruktażu na żywo i praktycznych działań rozwijających kompetencje w zakresie budowania widoczności, komunikacji i wizerunku marki.

## Warunki uczestnictwa

**Pełnoletność uczestnika** – udział w usłudze jest możliwy wyłącznie dla osób, które ukończyły 18 lat.

**Podstawowa umiejętność obsługi komputera i korzystania z internetu** – uczestnik powinien umieć:

- korzystać z przeglądarki internetowej,
- obsługiwać podstawowe funkcje komputera (kopiowanie, zapisywanie plików, logowanie do platformy).

**Dostęp do sprzętu niezbędnego do uczestnictwa w formie zdalnej (określone w warunkach technicznych)**

**Gotowość do aktywnego udziału w zajęciach praktycznych** – konieczne jest wykonywanie ćwiczeń z wykorzystaniem narzędzi AI przedstawionych podczas szkolenia.

**Brak konieczności wcześniejszego doświadczenia.**

**Warunek ukończenia szkolenia** – obecność na zajęciach w co najmniej 80%; **dla osób korzystających z dofinansowania frekwencja zostanie potwierdzona raportami z logowań.**

## Informacje dodatkowe

- Podstawa prawna zwolnienia z VAT: art.113 ust. 1 i 9 ustawy o podatku od towarów i usług.
- Przerwy są elastyczne i dostosowane do potrzeb uczestników
- Dostawca Usług zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Funduszy i Polityki Regionalnej z dnia 28 lipca 2023 r. w sprawie rejestru podmiotów świadczących usługi rozwojowe, Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami oraz Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027. W przypadku potrzeby zapewnienia specjalnych udogodnień, przed zapisem na usługę, prosimy o kontakt.

### REALIZACJA PROJEKTÓW:

Elżbieta Wolińska realizuje projekty szkoleniowe w ramach współpracy z instytucjami rynku pracy tj.:

- Wojewódzki Urząd Pracy w Toruniu – **Kierunek Rozwój,**
- Wojewódzki Urząd Pracy w Krakowie – **Małopolski Pociąg do Kariery,**
- Wojewódzki Urząd Pracy w Szczecinie – **Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe.**

## Warunki techniczne

### Warunki techniczne

Szkolenie realizowane będzie w formie zdalnej w czasie rzeczywistym za pośrednictwem platformy **Microsoft Teams**, umożliwiającej wideokonferencje, prezentację materiałów szkoleniowych, współdzielenie ekranu oraz pracę w grupach.

### Minimalne wymagania sprzętowe Uczestnika:

- komputer stacjonarny lub laptop z systemem **Windows 10 lub nowszym** lub **macOS 10.13 lub nowszym**,
- sprawna **kamera internetowa** i **mikrofon** (wbudowane lub zewnętrzne na USB),
- urządzenie umożliwiające komfortowe wykonywanie ćwiczeń praktycznych;
- **udział za pomocą telefonu lub tabletu (Android/iOS) nie jest możliwy** ze względu na charakter zajęć.

**Minimalne wymagania dotyczące łącza internetowego:**

- stabilne łącze o przepustowości min. **4 Mb/s download** i **2 Mb/s upload**,
- zalecane połączenie kablowe lub wysokiej jakości Wi-Fi,
- rekomendowane zamknięcie aplikacji mogących obciążać łącze podczas szkolenia.

**Niezbędne oprogramowanie:**

- aktualna wersja przeglądarki internetowej (Microsoft Edge, Google Chrome, Firefox lub Safari),
- możliwość korzystania z aplikacji **Microsoft Teams** (w wersji przeglądarkowej lub desktopowej),
- dostęp do poczty e-mail w celu odbioru linków, materiałów i testów.

## Kontakt



**ELŻBIETA WOLIŃSKA**

**E-mail** [info@elawolinska.pl](mailto:info@elawolinska.pl)

**Telefon** (+48) 516 686 426