

KPT-DPR.081.2.3.2026

Kielce, 18.02.2026

OGŁOSZENIE O NABORZE NA SZKOLENIA DLA CZŁONKÓW KONSORCJUM ICT ORAZ PRZEDSIĘBIORCÓW Z OBSZARU TECHNOLOGII INFORMACYJNO-KOMUNIKACYJNYCH Z WOJEWÓDZTWA ŚWIĘTOKRZYSKIEGO W RAMACH PROJEKTU „SynergyICTHub”,

Kielecki Park Technologiczny zaprasza przedsiębiorców z obszaru technologie informacyjno-komunikacyjne oraz przedstawicieli podmiotów zrzeszonych w Konsorcjum na rzecz inteligentnej specjalizacji – Technologie informacyjno-komunikacyjne do udziału w szkoleniach realizowanych w ramach projektu pn. „SynergyICTHub”, współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach Działania 1.5 „Zwiększenie potencjału MŚP i rozwój regionalnego ekosystemu innowacji”, Priorytet 1 „Fundusze Europejskie dla konkurencyjnej gospodarki”, Fundusze Europejskie dla Świętokrzyskiego 2021–2027.

Ogłoszenie o naborze skierowane jest do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw prowadzących działalność gospodarczą w sposób zorganizowany i ciągły oraz posiadających siedzibę lub oddział na terenie województwa świętokrzyskiego, reprezentujących branże związane z inteligentną specjalizacją „Technologie informacyjno-komunikacyjne” oraz/lub będących Członkami Konsorcjum ICT na rzecz inteligentnej specjalizacji „Technologie informacyjno-komunikacyjne” (ICT), którzy podpisali Deklarację przystąpienia do Konsorcjum ICT.

Nabór wniosków prowadzony jest od **18 lutego 2026** do wyczerpania miejsc. Maksymalna przewidywana liczba uczestników jednego szkolenia wynosi 31 osób (maksymalnie 2 osoby z jednego przedsiębiorstwa na jedno szkolenie).

Poniżej przedstawiono zestawienie planowanych szkoleń realizowanych w ramach projektu pn. „SynergyICTHub”.

1. Szkolenie z marketingu cyfrowego (stacjonarnie, 30-31.03.2026 r.)
2. Szkolenie z cyberbezpieczeństwa (online, 22.04.2026 r.).
3. Szkolenie ze sztucznej inteligencji (stacjonarnie, 25-26.05.2026 r.)
4. Szkolenie z negocjacji biznesowych (stacjonarnie, 8-9.06.2026 r)

Szczegółowy zakres merytoryczny szkoleń, opis tematyczny oraz planowane efekty udziału zostały określone w Załączniku nr 1 do Ogłoszenia o naborze – „Szczegółowy opis szkoleń realizowanych w ramach projektu SynergyICTHub”. Szczegółowe informacje dotyczące zasad udziału w naborze, sposobu składania wniosków oraz danych kontaktowych osoby odpowiedzialnej za nabór zostały określone w Regulaminie naboru.

Osobami wyznaczonymi do kontaktu w sprawach związanych z naborem są: Ewelina Piotrowska, tel. 41 278 72 09 oraz Nina Jarocka-Bąk, tel. 41 278 72 73. Wszelkie zapytania można również kierować na adres e-mail: ict@technopark.kielce.pl

Załącznik 1 – Szczegółowy opis szkoleń realizowanych w ramach projektu SynergyICTHub

Szkolenie z marketingu cyfrowego

Temat szkolenia	Szkolenie z marketingu cyfrowego
Termin	30–31.03.2026 r.
Liczba uczestników	Max. 31 os.
Liczba godzin szkoleniowych	14 h dydaktycznych (45min)
Miejsce prowadzenia szkolenia	Stacjonarne w siedzibie Kieleckiego Parku Technologicznego
Szacowana wartość szkolenia	612,90 zł brutto/ os (bezpłatnie w ramach pomocy de minimis)
Opis szkolenia	Szkolenie obejmować będzie naukę o nowoczesnych narzędziach i technikach skutecznego promowania produktów i usług w interencje, strategii marketingu w online, takich jak media społecznościowe, SEO, content marketing, e-mail marketing, reklama online, analityka internetowa, narzędzia do analizy danych, itp. Szkolenie obejmuje praktyczne warsztaty przygotowania strategii, planowania kampanii onlinowych, analizy danych i optymalizacji działań marketingowych, co pozwoli na zwiększenie skuteczności działań promocyjnych. Program zostanie dostosowany do specyfiki branży ICT, uwzględniając najnowsze trendy i rozwiązania technologiczne.
Korzyści udziału	Uczestnicy zdobędą wiedzę na temat efektywnego budowania strategii marketingu cyfrowego, wykorzystania mediów społecznościowych, marketingu treści, kampanii reklamowych online, analizy danych oraz technik skutecznego promowania produktów i usług w Internecie.
Zakres merytoryczny	<ol style="list-style-type: none"> 1. Wprowadzenie do marketingu cyfrowego w branży ICT: <ul style="list-style-type: none"> ○ Definicja i znaczenie marketingu cyfrowego, ○ Specyfika rynku ICT i wyzwania, ○ Aktualne trendy i technologie w marketingu online. 2. Strategia marketingu cyfrowego: <ul style="list-style-type: none"> ○ Tworzenie spójnej strategii marketingowej, ○ Ustalanie celów i KPI, ○ Segmentacja i targetowanie odbiorców, ○ Integracja działań online i offline. 3. Media społecznościowe: <ul style="list-style-type: none"> ○ Wybór odpowiednich platform (LinkedIn, X, Facebook, Instagram), ○ Budowa marki osobistej i firmowej w mediach społecznościowych,

	<ul style="list-style-type: none"> ○ Tworzenie angażujących treści, ○ Planowanie i zarządzanie kampaniami społecznościowymi, ○ Przykłady skutecznych kampanii w branży ICT. <p>4. SEO i optymalizacja widoczności:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Podstawy optymalizacji stron internetowych, ○ Słowa kluczowe i ich dobór, ○ Link building i działania off-site, ○ Narzędzia do monitorowania pozycji i analizy SEO. <p>5. Content marketing:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Tworzenie wartościowych treści (artykuły, e-booki, webinary), ○ Strategia contentowa dla branży ICT, ○ Content calendar i zarządzanie treściami, ○ Dystrybucja treści w kanałach online. <p>6. E-mail marketing:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Budowa listy mailingowej, ○ Personalizacja i segmentacja odbiorców, ○ Projektowanie skutecznych kampanii e-mailowych, ○ Automatyzacja i narzędzia do e-mail marketingu. <p>7. Reklama online (Reklama PPC, display, social ads):</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Platformy reklamowe (Google Ads, LinkedIn Ads, Facebook Ads), ○ Tworzenie efektywnych kreacji reklamowych, ○ Targetowanie i optymalizacja kampanii, ○ Budżetowanie i pomiar ROI. <p>8. Analityka internetowa i raportowanie:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Narzędzia analityczne (Google Analytics, Hotjar, SEMrush), ○ Monitorowanie zachowań użytkowników, ○ Analiza konwersji i ścieżek klienta, ○ Wnioski i optymalizacja działań na podstawie danych. <p>9. <u>Praktyczne warsztaty (min. 4h):</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Przygotowanie własnej strategii marketingowej dla firmy ICT, ○ Planowanie kampanii online (media społecznościowe, reklamy PPC), ○ Analiza danych i wyciąganie wniosków, ○ Optymalizacja działań i feedback, <p>10. Podsumowanie i najnowsze trendy.</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Omówienie najnowszych rozwiązań technologicznych, ○ Przewidywania na przyszłość marketingu cyfrowego w ICT.
--	--

Szkolenie z cyberbezpieczeństwa

Temat szkolenia	Szkolenie z cyberbezpieczeństwa
Termin	22.04.2026 r.
Liczba uczestników	Max. 31 os.
Liczba godzin szkoleniowych	8 h dydaktycznych (45min)
Miejsce prowadzenia szkolenia	Online
Szacowana wartość szkolenia	80,65 zł brutto/ os (bezpłatnie w ramach pomocy de minimis)
Opis szkolenia	Szkolenie z cyberbezpieczeństwa w formie interaktywnego warsztatu online ma na celu zwiększenie kompetencji uczestników w zakresie identyfikacji, neutralizacji i reagowania na cyber-zagrożenia. Podczas zajęć, opartych na symulacji rzeczywistych ataków, uczestnicy zdobędą zarówno teoretyczną wiedzę, jak i praktyczne umiejętności niezbędne do skutecznej ochrony środowiska cyfrowego w organizacji. Celem szkolenia jest podniesienie poziomu bezpieczeństwa poprzez zwiększenie świadomości zagrożeń oraz rozwijanie skutecznych strategii reagowania na incydenty.
Korzyści udziału	Uczestnicy zdobędą wiedzę i umiejętności na temat zakresu najnowszych zagrożeń i metodach obrony przed danymi oraz systemów IT przed cyberatakami, w tym najlepszych praktyk w ochronie, zasad szybkiego reagowania na zagrożenia oraz skutecznych strategii zarządzania bezpieczeństwem informacji, zabezpieczeń infrastruktury IT.
Zakres merytoryczny	<ol style="list-style-type: none"> 1) Podstawy cyberbezpieczeństwa i najnowsze trendy w zagrożeniach ICT, 2) Rodzaje cyberataków i ich charakterystyka (np. ransomware, phishing, APT), 3) Techniki identyfikacji zagrożeń i wczesnego wykrywania ataków, 4) Praktyczne warsztaty - Symulacje cyberataków: praktyczne ćwiczenia na bazie równych przypadków i ścieżek rozwiązania problemu – różne typy ataków, w tym propozycje szybkich i prostych zabezpieczeń systemowych – <i>min. 3h warsztat.</i> <i>Przykład ataków:</i> <ul style="list-style-type: none"> - utrata dostępu do systemu CRM lub ERP, - wysyłanie emaila - podszywanie się pod pracownika, wysyłka plików i linków i poleceniami służbowymi,

	<p>- atak na telefon prywatno-służbowy, poprzez użycie danych pracownika z social mediów, ochrona danych na tel. Symulacja na bazie ukazanych nagrań ukazujących atak.</p> <p>5) Zarządzanie incydentami bezpieczeństwa i procedury reakcji,</p> <p>6) Obrona przed atakami: najlepsze praktyki</p> <p>7) i narzędzia (firewalle, systemy IDS/IPS, SIEM),</p> <p>8) Ochrona danych i polityki bezpieczeństwa informacji,</p> <p>9) Zarządzanie ryzykiem i planowanie strategii obrony,</p> <p>10) Edukacja i podnoszenie świadomości pracowników w zakresie cyberbezpieczeństwa,</p>
--	--

Szkolenie ze sztucznej inteligencji

Temat szkolenia	Szkolenie ze sztucznej inteligencji
Termin	25–26.05.2026 r.
Liczba uczestników	Max. 31 os.
Liczba godzin szkoleniowych	14 h dydaktycznych (45min)
Miejsce prowadzenia szkolenia	Stacjonarne w siedzibie Kieleckiego Parku Technologicznego
Szacowana wartość szkolenia	903,23 zł brutto/ os (bezpłatnie w ramach pomocy de minimis)
Opis szkolenia	Szkolenie ma na celu zapoznanie uczestników z najnowszymi trendami, narzędziami i osiągnięciami w obszarze AI oraz możliwościami jej zastosowania nowoczesnych rozwiązań w różnych sektorach gospodarki. Szkolenie obejmuje zarówno teoretyczne podstawy, jak i praktyczne warsztaty, umożliwiające zastosowanie AI w realnych projektach, implementację algorytmów sztucznej inteligencji w działalności biznesowej. Celem jest wsparcie firm w rozwijaniu innowacyjnych produktów i usług opartych na sztucznej inteligencji.
Korzyści udziału	Uczestnicy zdobędą wiedzę na temat implementacji rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji, ich potencjału biznesowego oraz wyzwań związanych z bezpieczeństwem i etyką.
Zakres merytoryczny	<ol style="list-style-type: none"> 1. AI w pigułce – wprowadzenie do zagadnienia: <ul style="list-style-type: none"> ○ Definicja i historia AI, ○ Najnowsze trendy i osiągnięcia w AI (np. uczenie maszynowe, głębokie uczenie, generatywne modele), 2. Implementacja rozwiązań AI w praktyce: <ul style="list-style-type: none"> ○ Proces wdrażania AI od pomysłu do produktu, ○ Przykłady zastosowań w biznesie,

	<ul style="list-style-type: none"> ○ Case studies: sukcesy i wyzwania, ○ Dobór odpowiednich narzędzi frameworków (TensorFlow, PyTorch, OpenAI, itp.). 3. Zastosowania AI w różnych sektorach i rozwój innowacyjnych produktów: <ul style="list-style-type: none"> ○ Rola AI w różnych sektorach gospodarki (np. zdrowie, finanse, produkcja, retail), ○ Jak rozwijać własne innowacyjne rozwiązania? ○ Rola firm i przedsiębiorców w ekosystemie AI. 4. Dostosowanie AI do branży ICT: <ul style="list-style-type: none"> ○ Skupienie się na praktycznych zastosowaniach AI w sektorze ICT, takich jak automatyzacja procesów, analiza danych, cyberbezpieczeństwo, rozwój oprogramowania, chmura obliczeniowa i sieci 5G, ○ Przykłady case studies z branży ICT, które pokazują realne korzyści i wyzwania związane z wdrożeniem AI. 5. Włączenie elementów strategii rozwoju AI dla firm: <ul style="list-style-type: none"> ○ Jak zbudować strategię wdrożenia AI w swojej firmie, ○ Analiza kosztów i korzyści, ○ Przykłady modeli biznesowych opartych na AI w branży ICT, 6. <u>Praktyczne warsztaty (min. 4h):</u> <ul style="list-style-type: none"> ○ Tworzenie prototypów AI, np. chatbotów, systemów rekomendacyjnych, narzędzi analitycznych, ○ Praca na rzeczywistych danych branżowych. 7. Szkolenie z kompetencji i zespołów: <ul style="list-style-type: none"> ○ Jak rozwijać wewnętrzne kompetencje AI w firmie, ○ Jak rekrutować specjalistów i budować zespoły AI. 8. Aktualne trendy i perspektywy rozwoju: <ul style="list-style-type: none"> ○ Omówienie najnowszych trendów w AI i ich potencjalnego wpływu na branżę ICT w najbliższych latach.
--	---

Szkolenie z negocjacji biznesowych

Temat szkolenia	Szkolenie z negocjacji biznesowych
Termin	08-9.06.2026 r.
Liczba uczestników	Max. 31 os.
Liczba godzin szkoleniowych	14 h dydaktycznych (45min)
Miejsce prowadzenia szkolenia	Stacjonarne w siedzibie Kieleckiego Parku Technologicznego
Szacowana wartość szkolenia	1145,13 zł brutto/ os (bezpłatnie w ramach pomocy de minimis)

<p>Opis szkolenia</p>	<p>Szkolenie ma na celu rozwinięcie umiejętności skutecznego prowadzenia rozmów handlowych i negocjacji z klientami oraz partnerami, na rynkach krajowych oraz na arenie międzynarodowej, analizy prawnych aspektów prawa handlowego w negocjacjach na rynkach krajowych i międzynarodowych oraz roli i znaczenie strategii ekspertowych. Szkolenie obejmuje również analizę najlepszych praktyk branżowych oraz ćwiczenia praktyczne, które pozwolą na zastosowanie zdobytej wiedzy w codziennej działalności. Celem jest zwiększenie efektywności negocjacyjnej, działań ekspertowych regionalnych firm, co przyczyni się do osiągania lepszych wyników biznesowych i budowania trwałych relacji z klientami.</p>
<p>Korzyści udziału</p>	<p>Uczestnicy poznają techniki przygotowania do negocjacji, strategii eksportowych, strategii wywierania wpływu oraz radzenia sobie z obiekcjami i konfliktami, za zachowaniem odpowiednich prawnych aspektów negocjacji i prawa handlowego oraz procesów międzykulturowych negocjacji, kanonów dobrych zachowań i dyplomacji w negocjacjach na arenie międzynarodowej. Szkolenie pozwoli uczestnikom wdrażać skuteczne rozwiązania w zakresie ekspansji na rynki zagraniczne oraz efektywnie wykorzystywać narzędzia i metodyki pracy.</p>
<p>Zakres merytoryczny</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Podstawy skutecznych negocjacji biznesowych <ul style="list-style-type: none"> o Kluczowe elementy procesu negocjacyjnego o Rola przygotowania i analizy sytuacji o Techniki wyznaczania celów i BATNA (najlepsza alternatywa do negocjacji) o Analiza przypadków i dyskusja 2. Strategie i techniki negocjacyjne <ul style="list-style-type: none"> o Strategie eksportowe – metodyka o Strategie negocjacji: współpraca, rywalizacja, kompromis o Techniki wywierania wpływu i perswazji o Zarządzanie obiekcjami i konfliktami o Impuls, blokada i konflikt w negocjacjach o Asertywność – wyznaczanie granic o Case study i ćwiczenia praktyczne: symulacje negocjacji 3. Komunikacja werbalna i niewerbalna w negocjacjach <ul style="list-style-type: none"> o Język negocjacji – poszukiwanie metod porozumiewania o Budowanie relacji, sztuka skutecznych pytań, słowa kluczowe, zwroty i słowa w negocjacjach o Autoprezentacja o Cisza w negocjacjach o Mowa ciała o Komunikacja osobista, online, mailowa i telefoniczna. 4. Negocjacje na arenie międzynarodowej – aspekty kulturowe i prawne

	<ul style="list-style-type: none"> ○ Proces międzykulturowych negocjacji ○ Kanony dobrego zachowania i dyplomacji w różnych kulturach ○ Prawne aspekty negocjacji międzynarodowych, w tym prawa handlowego ○ Przykłady i praktyczne wskazówki <p>5. Praktyczny warsztat – symulacje (min. 4h):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Symulacje negocjacji z elementami międzykulturowymi • Analiza i omówienie wyników • Feedback od trenerów <p>6. Podsumowanie i wnioski</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kluczowe wnioski i najlepsze praktyki • Q&A, dyskusja
--	---