



**Projekt dofinansowany ze środków rządowego programu wieloletniego  
na rzecz Osób Starszych „Aktywni+”  
na lata 2021–2025**

# Programy szkoleń dla seniorów

---

## **PROGRAM SZKOLENIA: Obsługa social mediów dla seniorów**

### **1. Informacje ogólne**

Tytuł szkolenia: Obsługa social mediów

Prowadzący: Maciej Pezdek

Czas trwania: 40 godzin – 10 dni

Forma: szkolenie stacjonarne – warsztatowe

### **2. Uzasadnienie potrzeby szkolenia**

Wielu seniorów doświadcza wykluczenia cyfrowego i niepewności w korzystaniu z nowych technologii. Media społecznościowe (Facebook, Instagram, YouTube) są dziś ważnym narzędziem kontaktu z bliskimi, śledzenia wydarzeń lokalnych i promocji działań społecznych. Szkolenie pozwoli uczestnikom bezpiecznie i świadomie korzystać z sieci oraz wzmacniać integrację międzypokoleniową.

### **3. Grupa docelowa**

Adresaci: aktywni seniorzy, członkowie rad seniorów, przedstawiciele organizacji seniorskich

Liczba uczestników: 15–20 osób

Poziom: podstawowy

Wymagania wstępne: podstawowa umiejętność obsługi telefonu / komputera (włączanie, pisanie prostych wiadomości) – mile widziana, ale niekonieczna

### **4. Cele szkolenia**

Cel główny:

Seniorzy potrafią korzystać z podstawowych funkcji Facebooka, Instagrama i YouTube oraz znają podstawowe zasady bezpieczeństwa w sieci.

Cele szczegółowe – uczestnik:

Wiedza:

- rozumie, czym są media społecznościowe i do czego służą,
- zna podstawowe pojęcia (profil, post, komentarz, relacja, lajk, subskrypcja),
- zna najważniejsze zasady bezpieczeństwa i ochrony prywatności.

Umiejętności:

- loguje się na swoje konto i porusza się po Facebooku,
- potrafi dodać prosty post, zdjęcie lub komentarz,
- potrafi wyszukać i obserwować strony/ profile lokalnych instytucji,
- umie rozpoznać podejrzane wiadomości i reagować na nie.

Postawy:

- jest bardziej otwarty na korzystanie z internetu,
- buduje w sobie odwagę do zadawania pytań i proszenia o pomoc,
- dostrzega media społecznościowe jako narzędzie integracji, a nie zagrożenie.

## 5. Program merytoryczny (moduły)

Moduł 1: Świat mediów społecznościowych i wykluczenie cyfrowe

- Po co nam social media? Jak zmieniły świat komunikacji?
- Media społecznościowe w życiu seniorów – szanse i zagrożenia.

Moduł 2: Podstawy obsługi urządzeń i internetu

- Smartfon, tablet, laptop – podstawowe funkcje.
- Wi-Fi, dane komórkowe, przeglądarka, wyszukiwarka.

Moduł 3: Facebook – zakładanie i konfiguracja konta

- Tworzenie konta/profilu (lub porządkowanie już istniejącego).
- Zdjęcie profilowe, dane, ustawienia podstawowe.

Moduł 4: Facebook – poruszanie się po platformie

- Strona główna, znajomi, powiadomienia, wiadomości.
- Jak znaleźć osoby/instytucje, które nas interesują.

Moduł 5: Facebook – publikowanie treści

- Jak dodać post, zdjęcie, komentarz, reakcję.
- Zasady kultury wypowiedzi w sieci.

Moduł 6: Grupy, wydarzenia i społeczności lokalne

- Czym są grupy? Jak do nich dołączyć?
- Wydarzenia – jak znaleźć i śledzić lokalne inicjatywy.

Moduł 7: Instagram – podstawy obsługi

- Różnice między Facebookiem a Instagramem.
- Obserwowanie profili, oglądanie zdjęć i relacji (Stories).

Moduł 8: YouTube – wiedza, rozrywka, edukacja

- Wyszukiwanie treści, subskrypcje kanałów.
- Kanały edukacyjne i prozdrowotne dla seniorów.

Moduł 9: Bezpieczeństwo, prywatność i fake newsy

- Silne hasła, logowanie, zabezpieczenia kont.
- Jak rozpoznawać oszustwa, podejrzaną wiadomości, fałszywe informacje.

Moduł 10: Mój osobisty plan obecności w mediach społecznościowych

- Co chcę obserwować? Z kim chcę być w kontakcie?
- Ustalenie własnych zasad korzystania z social mediów.

## 6. Metody i formy pracy

- mini-wykład z prezentacją,
- demonstracja „na żywo” na rzutniku,
- ćwiczenia praktyczne na własnych telefonach / tabletach,
- praca w parach (senior–senior, senior–wolontariusz),
- dyskusja, pytania–odpowiedzi.

### **7. Materiały i zasoby**

- Sala z rzutnikiem i dostępem do internetu,
- flipchart i markery,
- prezentacja w PDF,
- uczestnicy: własne telefony / tablety / laptopy.

### **8. Ewaluacja**

- rundka ustna „z czym wychodzę?”,
- obserwacja trenera podczas ćwiczeń.

### **9. Organizacja i logistyka**

- Układ sali: stoliki warsztatowe, dostęp do gniazdek,
- Przerwy kawowe: po ok. 45 minutach pracy,

## **PROGRAM SZKOLENIA: Zarządzanie projektami społecznymi**

### **1. Informacje ogólne**

Tytuł: Zarządzanie projektami (metody i techniki zarządzania projektami społecznymi)

Czas trwania: 40 godzin – 10 dni

Forma: warsztat stacjonarny

Prowadzący: Maria Kamyk

### **2. Uzasadnienie**

Aktywni seniorzy często realizują pomysły społeczne, ale mają trudność z ich dobrym zaplanowaniem, opisaniem wniosku, budżetowaniem i podziałem zadań. Szkolenie wprowadza podstawowe narzędzia zarządzania projektami (m.in. SMART, analiza interesariuszy, harmonogram, budżet, SWOT), aby zwiększyć skuteczność działań i ułatwić aplikowanie o środki.

### **3. Grupa docelowa**

Seniorzy, członkowie rad seniorów, liderzy inicjatyw lokalnych

Liczba uczestników: 15–20

Poziom: podstawowy/średniozaawansowany

### **4. Cele szkolenia**

Cel główny:

Uczestnicy potrafią zaplanować prosty projekt społeczny, zdefiniować jego cel, działania, harmonogram i budżet.

Cele szczegółowe – uczestnik:

Wiedza:

- zna definicję projektu społecznego,
- zna zasady formułowania celów metodą SMART,
- rozumie rolę harmonogramu, budżetu i podziału ról.

Umiejętności:

- potrafi opisać problem i cel projektu,
- tworzy prosty plan działań z terminami,
- potrafi przygotować szkic budżetu,
- potrafi wstępnie przeprowadzić analizę SWOT.

Postawy:

- czuje się współodpowiedzialny za planowanie działań,
- widzi wartość pracy zespołowej,
- jest gotów do wprowadzania modyfikacji w projekcie.

## 5. Program (moduły)

Moduł 1: Wprowadzenie do projektów społecznych

- Co to jest projekt? Cechy projektu społecznego.
- Przykłady projektów seniorskich.

Moduł 2: Diagnoza potrzeb i problemów

- Jak rozpoznać potrzeby w społeczności lokalnej.
- Narzędzia prostej diagnozy (rozmowy, obserwacje, mini-ankiety).

Moduł 3: Interesariusze projektu

- Kto jest „wokół” naszego projektu?
- Sojusznicy, partnerzy, potencjalni przeciwnicy.

Moduł 4: Cele projektu – metoda SMART

- Formułowanie celów głównych i szczegółowych.
- Ćwiczenia: przerabianie „pobożnych życzeń” na cele SMART.

Moduł 5: Rezultaty i wskaźniki

- Rezultaty twarde i miękkie, wskaźniki.
- Jak pokazać efekty projektów seniorskich.

Moduł 6: Plan działań i harmonogram

- Co, kiedy, kto, gdzie, za ile.
- Praca w grupach: konstruowanie harmonogramu.

Moduł 7: Zespół projektowy i podział ról

- Role w zespole, odpowiedzialności, komunikacja.
- Jak zapobiegać przeciążeniu kilku osób.

Moduł 8: Budżet projektu społecznego

- Kategorie kosztów, wkład własny, wolontariat.
- Ćwiczenia: budżet do mini-projektu.

Moduł 9: Analiza ryzyka i SWOT

- Czym jest ryzyko w projekcie.
- Praca z macierzą SWOT dla konkretnego projektu.

Moduł 10: Prezentacja projektów i feedback

- Prezentacja wypracowanych mini-projektów.
- Informacja zwrotna, wnioski, co dalej po szkoleniu.

## 6. Metody

- mini-wykład,
- praca w grupach nad własnym pomysłem projektu,
- burza mózgów,
- analiza przykładów (dobre i złe karty projektów),
- prezentacja i informacja zwrotna.

## **7. Ewaluacja**

- rundka ustna „z czym wychodzę?”,
- obserwacja trenera podczas ćwiczeń.

## **8. Organizacja i logistyka**

- Układ sali: stoliki warsztatowe, dostęp do gniazdek,
- Przerwy kawowe: po ok. 45 minutach pracy,

## **PROGRAM SZKOLENIA: Współpraca międzypokoleniowa**

### **1. Informacje ogólne**

Tytuł: Współpraca międzypokoleniowa – jak budować mosty, nie mury

Czas trwania: 40 godzin – 10 dni

Forma: warsztat stacjonarny

Prowadzący: Dominik Uchnast

### **2. Uzasadnienie**

W wielu społecznościach występują napięcia i stereotypy pomiędzy pokoleniami. Seniorzy dysponują ogromnym doświadczeniem, młodzi – energią i kompetencjami cyfrowymi. Warsztat ma pomóc w lepszym zrozumieniu się, przełamaniu stereotypów, wypracowaniu zasad współpracy i przygotowaniu pomysłów na międzypokoleniowe działania społeczne.

### **3. Grupa docelowa**

Seniorzy, członkowie rad seniorów, młodzi wolontariusze, przedstawiciele organizacji

Liczba uczestników: 15–20 (mile widziane pary międzypokoleniowe)

### **4. Cele szkolenia**

Cel główny:

Uczestnicy potrafią zaplanować i prowadzić współpracę międzypokoleniową opartą na szacunku, dialogu i jasno ustalonych zasadach.

Cele szczegółowe – uczestnik:

Wiedza:

- rozumie, na czym polegają różnice pokoleniowe,
- zna przykłady dobrych praktyk współpracy międzypokoleniowej,
- rozumie wpływ stereotypów na relacje.

Umiejętności:

- potrafi komunikować się w sposób szanujący obie strony,
- umie formułować oczekiwania i granice,
- współtworzy pomysły na działania międzypokoleniowe.

Postawy:

- otwartość na perspektywę innych pokoleń,
- gotowość do uczenia się „w obie strony”,
- chęć wspólnego działania.

### **5. Program**

Moduł 1: Po co nam współpraca międzypokoleniowa?

- Sens i korzyści dla młodszych i starszych.

Moduł 2: Stereotypy i uprzedzenia pokoleniowe

- Jakie etykiety naklejamy na „młodych” i „starych”.
- Ćwiczenia przełamujące stereotypy.

Moduł 3: Style komunikacji międzypokoleniowej

- Co pomaga, a co przeszkadza w rozmowie.

Moduł 4: Narzędzia dialogu i porozumienia



- Pytania otwarte, parafraza, aktywne słuchanie.

Moduł 5: Konflikt między pokoleniami – jak go oswajać

- Źródła napięć, typowe sytuacje.
- Proste sposoby łagodzenia sporów.

Moduł 6: Wspólne zasoby: doświadczenie, energia, wiedza

- Co każda strona wnosi do stołu.
- Ćwiczenie: mapa zasobów międzypokoleniowych.

Moduł 7: Pomysły na działania międzypokoleniowe

- Przegląd inspiracji: warsztaty, gry, akcje społeczne.

Moduł 8: Planowanie międzypokoleniowego projektu

- Wybór jednego pomysłu i rozpisanie go na etapy.

Moduł 9: Włączanie innych i promocja

- Jak zachęcić do udziału seniorów, młodych, rodziny.

Moduł 10: Podsumowanie i deklaracje współpracy

- Jakie działanie naprawdę zrobimy po szkoleniu.
- Ustalenie pierwszych konkretnych kroków.

## **6. Metody**

- mini-wykład,
- praca w grupach nad własnym pomysłem projektu,
- burza mózgów,
- analiza przykładów (dobre i złe karty projektów),
- prezentacja i informacja zwrotna.

## **7. Ewaluacja**

- rundka ustna „z czym wychodzę?”,
- obserwacja trenera podczas ćwiczeń.

## **8. Organizacja i logistyka**

- Układ sali: stoliki warsztatowe, dostęp do gniazdek,
- Przerwy kawowe: po ok. 45 minutach pracy,

## **PROGRAM SZKOLENIA: Asertywność**

### **1. Informacje ogólne**

Tytuł: Asertywność – jak mówić „tak” i „nie” z szacunkiem do siebie i innych

Czas trwania: 40 godzin – 10 dni

Forma: warsztat

Prowadzący: Magdalena Melerowicz

### **2. Uzasadnienie**

Seniorzy często mają trudność z wyrażaniem swoich potrzeb, stawianiem granic czy proszeniem o pomoc. Zdarza się, że przyjmują postawę uległą albo przeciwnie – reagują złością.

Asertywność pomaga w budowaniu zdrowych relacji, rozwiązywaniu konfliktów i ochronie własnych praw.

### **3. Grupa docelowa**

Seniorzy, członkowie rad seniorów, liderzy seniorskich grup

Liczba uczestników: 15–20 osób

### **4. Cele szkolenia**

Cel główny:

Uczestnicy potrafią stosować podstawowe techniki asertywnej komunikacji w sytuacjach codziennych i społecznych.

Cele szczegółowe – uczestnik:

Wiedza:

- zna różnice między postawą: uległą, agresywną, asertywną,
- rozumie, czym są prawa asertywne,
- zna przykłady zachowań asertywnych.

Umiejętności:

- potrafi wyrażać swoje zdanie i prośby w sposób spokojny i stanowczy,
- umie odmawiać bez poczucia winy,
- stosuje technikę „zdartej płyty” i komunikat „JA”.

Postawy:

- większa dbałość o własne granice,
- szacunek dla granic innych,
- gotowość do ćwiczenia nowych zachowań.

### **5. Program**

Moduł 1: Wprowadzenie do asertywności

– Czym jest, a czym nie jest asertywność.

Moduł 2: Style komunikacji – uległy, agresywny, asertywny

– Rozpoznawanie swojego stylu.

Moduł 3: Prawa asertywne

– „Mam prawo do...” – praca z listą praw.

Moduł 4: Asertywne wyrażanie opinii i uczuć

– Komunikat „JA” w praktyce.

#### Moduł 5: Asertywne odmawianie

- Jak mówić „nie”, żeby nie ranić i nie mieć poczucia winy.

#### Moduł 6: Asertywność w konflikcie

- Jak zachować spokój i granice w trudnych sytuacjach.

#### Moduł 7: Asertywność w rodzinie

- Relacje z dorosłymi dziećmi, wnukami, partnerem/partnerką.

#### Moduł 8: Asertywność w rolach społecznych

- Działalność w radzie seniorów, stowarzyszeniu, wolontariacie.

#### Moduł 9: Dbam o siebie – asertywność a dobrostan

- Mówienie „tak” sobie, „nie” przeciążeniu.

#### Moduł 10: Plan zmiany i utrwalanie nowych nawyków

- Co konkretnie zmienię po szkoleniu.
- Jak się wspierać nawzajem w grupie.

### 6. Metody

- mini-wykład,
- praca w grupach nad własnym pomysłem projektu,
- burza mózgów,
- analiza przykładów (dobre i złe karty projektów),
- prezentacja i informacja zwrotna.

### 7. Ewaluacja

- rundka ustna „z czym wychodzę?”,
- obserwacja trenera podczas ćwiczeń.

### 8. Organizacja i logistyka

- Układ sali: stoliki warsztatowe, dostęp do gniazdek,
- Przerwy kawowe: po ok. 45 minutach pracy,

## **PROGRAM SZKOLENIA: Fundraising dla seniorów**

### **1. Informacje ogólne**

Tytuł: Fundraising – pozyskiwanie środków i partnerów do realizacji projektów

Czas trwania: 40 godzin – 10 dni

Forma: warsztat

Prowadzący: Magdalena Melerowicz

### **2. Uzasadnienie**

Działania seniorskie potrzebują stabilnych źródeł finansowania. Seniorzy często mają dobre pomysły, ale nie wiedzą, jak pozyskać środki, dotrzeć do sponsorów czy napisać prosty wniosek. Szkolenie wspiera rozwój kompetencji fundraisingowych: od budowania relacji z partnerami, przez zbiórki, po granty.

### **3. Grupa docelowa**

Członkowie rad seniorów, liderzy klubów seniora, wolontariusze

Liczba uczestników: 15–20 osób

### **4. Cele szkolenia**

Cel główny:

Uczestnicy znają podstawowe źródła finansowania działań społecznych i potrafią przygotować prostą propozycję dla potencjalnego partnera/sponsora.

Cele szczegółowe – uczestnik:

Wiedza:

- zna rodzaje źródeł finansowania (granty, darowizny, sponsoring, zbiórki),
- rozumie różnicę między sponsorem a darczyńcą,
- zna podstawowe elementy oferty sponsorskiej.

Umiejętności:

- potrafi nazwać korzyści dla partnera,
- potrafi przygotować prosty opis projektu pod pozyskanie środków,
- umie przygotować prosty plan działań fundraisingowych.

Postawy:

- odwaga w nawiązywaniu kontaktu z partnerami,
- gotowość do długofalowego budowania relacji,
- świadomość, że fundraising to proces, nie jednorazowa prośba.

### **5. Program**

Moduł 1: Podstawy fundraisingu

– Czym jest fundraising, dlaczego jest potrzebny.

Moduł 2: Nasz „produkt społeczny” i potrzeby

– Co chcemy sfinansować, dla kogo i po co.

Moduł 3: Mapa potencjalnych partnerów i darczyńców

– Firmy, instytucje, osoby prywatne, media.

Moduł 4: Budowanie relacji z partnerami

– Jak zacząć rozmowę, jak podtrzymywać kontakt.

Moduł 5: Oferta sponsorka – treść

– Problem, rozwiązanie, korzyści, budżet, propozycja współpracy.

Moduł 6: Oferta sponsorka – forma i prezentacja

– Jak „opakować” nasz pomysł: język, grafika, rozmowa.

Moduł 7: Granty lokalne i krajowe

– Przegląd podstawowych źródeł dotacji, ABC wniosku.

Moduł 8: Zbiórki i kampanie społecznościowe

– Zbiórki tradycyjne, wydarzenia, licytacje, online.

Moduł 9: Komunikacja i podziękowania dla darczyńców

– Jak dbać o relację po otrzymaniu wsparcia.

Moduł 10: Strategia fundraisingowa dla inicjatywy senioralnej

– Uporządkowanie działań, plan na 6–12 miesięcy.

## 6. Metody

- mini-wykład,
- praca w grupach nad własnym pomysłem projektu,
- burza mózgów,
- analiza przykładów (dobre i złe karty projektów),
- prezentacja i informacja zwrotna.

## 7. Ewaluacja

- rundka ustna „z czym wychodzę?”,
- obserwacja trenera podczas ćwiczeń.

## 8. Organizacja i logistyka

- Układ sali: stoliki warsztatowe, dostęp do gniazdek,
- Przerwy kawowe: po ok. 45 minutach pracy,

## **PROGRAM SZKOLENIA: Promocja działań i PR**

### **1. Informacje ogólne**

Tytuł: Promocja działań i PR – marketing mix (4P/5P) dla inicjatyw senioralnych

Czas trwania: 40 godzin – 10 dni

Forma: warsztat

Prowadzący: Piotr Bańczyk

### **2. Uzasadnienie**

Aby działania seniorów były widoczne i docierały do mieszkańców, potrzebna jest dobrze zaplanowana promocja i przemyślany PR. Znajomość zasad marketingu (4P/5P) oraz współpracy z mediami pozwala budować pozytywny wizerunek seniorów jako aktywnych i ważnych partnerów w społeczności lokalnej.

### **3. Grupa docelowa**

Członkowie rad seniorów, liderzy klubów, osoby odpowiedzialne za komunikację

Liczba uczestników: 15–20 osób

### **4. Cele szkolenia**

Cel główny:

Uczestnicy potrafią zaplanować podstawowe działania promocyjne dla inicjatyw seniorskich, wykorzystując elementy marketing mix i proste narzędzia PR.

Cele szczegółowe – uczestnik:

Wiedza:

- zna pojęcia 4P i 5P marketing mix (product, price, place, promotion, people),
- rozumie podstawowe zasady PR (wiarygodność, spójność, regularność komunikacji),
- zna możliwości współpracy z mediami lokalnymi.

Umiejętności:

- potrafi opisać „produkt” – swoje działanie społeczne,
- umie zaplanować prostą kampanię informacyjną (co? do kogo? jak?),
- potrafi przygotować prostą notatkę / zaproszenie do mediów.

Postawy:

- gotowość do pokazywania działań na zewnątrz,
- dbałość o spójny i pozytywny wizerunek seniorów,
- chęć współpracy z lokalnymi mediami i partnerami.

### **5. Program**

Moduł 1: Dlaczego warto promować działania seniorskie?

– Po co nam PR i marketing.

Moduł 2: Podstawy marketingu – 4P / 5P

– Product, Price, Place, Promotion, People – po ludzku.

Moduł 3: Produkt społeczny i grupa docelowa

– Co „sprzedajemy” i do kogo mówimy.

Moduł 4: Język korzyści i komunikaty

– Jak pisać o działaniach, żeby ludzie chcieli w nich uczestniczyć.

#### Moduł 5: Kanały offline

– Plakaty, ulotki, ogłoszenia, wydarzenia lokalne.

#### Moduł 6: Kanały online

– Social media, strony www, newslettery.

#### Moduł 7: Współpraca z mediami lokalnymi

– Notatka prasowa, zaproszenie, kontakt z redakcją.

#### Moduł 8: Plan kampanii promocyjnej

– Co, kiedy, gdzie i jak komunikujemy.

#### Moduł 9: Wizerunek seniorów i storytelling

– Jak opowiadać historie, które przełamują stereotypy.

#### Moduł 10: Plan PR dla konkretnego działania

– Praca warsztatowa nad realnym wydarzeniem/ projektem.

### 6. Metody

- mini-wykład,
- praca w grupach nad własnym pomysłem projektu,
- burza mózgów,
- analiza przykładów (dobre i złe karty projektów),
- prezentacja i informacja zwrotna.

### 7. Ewaluacja

- rundka ustna „z czym wychodzę?”,
- obserwacja trenera podczas ćwiczeń.

### 8. Organizacja i logistyka

- Układ sali: stoliki warsztatowe, dostęp do gniazdek,
- Przerwy kawowe: po ok. 45 minutach pracy,