



DELAVNICE O AI ZA SODOBNA PODJETJA 2026

Predavateljica
Tanja Ciglarič

Področja

- Digitalni marketing,
- umetna inteligenca,
- avtomatizacija marketinga,
- spletna rast,
- osebno znamčenje,
- blagovna znamka zaposlovalca.



TANJA CIGLARIČ

marketinška strokovnjakinja, mentorica in
predavateljica



O IZVAJALKI

Tanja Ciglarič

**Marketinška strokovnjakinja, podjetnica,
mentorica in predavateljica**

Podjetjem pomagam, da digitalni marketing, družbena omrežja in umetno inteligenco spremenijo spoznajo na enostaven način. Moje delavnice temeljijo na konkretnih poslovnih primerih, praktičnem delu in rešitvah, ki jih lahko udeleženci uporabijo takoj po izobraževanju.

V več kot 18 letih dela v marketingu sem sodelovala z malimi podjetniki, podjetniškimi ekipami, javnimi organizacijami in izobraževalnimi ustanovami. Posebno pozornost namenjam razumljivi razlagi, zato so programi primerni tudi za udeležence brez tehničnega predznanja.

18+ let

izkušenj v marketingu in poslovnem komuniciranju

Praktično

udeleženci na delavnici ustvarijo konkretne rezultate

AI + marketing

povezovanje sodobnih AI orodij s poslovnimi cilji

Po meri

vsebino prilagodim panogi, ekipi in ravni znanja

Zaupanje

Več kot 20.000 udeležencev izobraževanj in mentorstev

Sledilci

Več kot 30.000 sledilcev na družbenih omrežjih

»Moj cilj ni, da udeleženci poznajo še eno orodje. Želim, da vedo, kako ga že jutri uporabiti pri svojem delu.«

Pregled uporabnih AI-orodij za podjetja

4 ure

Začetna raven

Poslovna uporaba AI

Število AI-orodij hitro narašča, zato podjetja pogosto težko presodijo, katera imajo resnično poslovno vrednost. Na delavnici udeleženci spoznajo uporabna AI-orodja za pripravo vsebin, analiz in dokumentacije, oblikovanje grafik in videov, komunikacijo s strankami ter avtomatizacijo delovnih procesov.

Poudarek ni na tehnologiji sami, temveč na poslovni uporabnosti, učinkovitosti in prihranku časa. Udeleženci se naučijo razlikovati med trenutnim navdušenjem nad AI in rešitvami, ki jih je smiselno dolgoročno vključiti v organizacijo.

Vsebina delavnice

- aktualni trendi in poslovna uporaba AI;
- kriteriji za izbor ustreznega AI-orodja;
- orodja za besedila, analize in dokumentacijo;
- vizualna in video AI-orodja za marketing;
- chatboti in avtomatizirana komunikacija;
- avtomatizacija delovnih tokov in procesov.

Komu je namenjena?

Vodjem, podjetnikom in zaposlenim v marketingu, prodaji, administraciji ter podpori strankam, ki želijo pridobiti jasen pregled nad uporabnimi AI-orodji.

Glavna korist

Udeleženci znajo oceniti, katera AI-orodja imajo za njihovo podjetje resnično poslovno vrednost.



Praktični rezultat

Udeleženci pripravijo ožji izbor AI-orodij za svoje podjetje in določijo področja, kjer lahko z njihovo uporabo prihranijo največ časa in stroškov.

Uruga i tanja,

še enkrat hvala za krasno delavnico danes dopoldan 😊.

Jaz sem tista Ana, ki vam je v komentarjih zastavila dva ali tri vprašanja.

Danes je velika večina uporabnikov vajena se oglasiti le, ko želijo kaj kritizirati. Pri meni pa je ta zapis ravno kontra.

Vašo spletno stran sem v zadnjem času obiskala že večkrat in si tudi marsikaj prebrala, danes pa ste me s svojo pozitivno energijo in prijaznostjo še bolj navdušili. Prava karizma! Nam manjka takih govorcev in predavateljev, kot ste vi. Res je bilo zanimivo in seveda premalo časa za vse :-).

Sama se ukvarjam predvsem z optimizacijo spletnih strani, pred kratkim pa sem po spletu slučajno prevzela vodenje socialnih omrežij za eno izmed svojih strank in danes sem izvedela marsikaj novega in uporabnega 😊.

Prav lep pozdrav iz Domžal,

Ana

AI v podjetju: kako začeti brez tehničnega znanja

4 ure

Začetna raven

Praktično delo

Umetna inteligenca ni več samo tehnološki trend, temveč uporabno poslovno orodje za hitrejšo pripravo besedil, analiz, ponudb, poročil in komunikacije. Na delavnici udeleženci na razumljiv način spoznajo, kje jim lahko AI dejansko pomaga, katero orodje izbrati in kako ga uporabljati tako, da bodo rezultati kakovostni in uporabni.

V ospredju niso tehnične razlage, temveč vsakodnevni primeri iz podjetij. Udeleženci preizkusijo **ChatGPT, Copilot, Gemini, Claude in Perplexity** ter se naučijo oblikovati navodila, ki upoštevajo cilj, kontekst, ciljno skupino in želeni rezultat.

Vsebina delavnice

- kaj AI zmore in kje še vedno potrebuje človeka;
- razlike med najbolj uporabljenimi AI-orodji;
- formula za učinkovit prompt in izboljševanje rezultatov;
- priprava e-mailov, ponudb, poročil in povzetkov;
- raziskava trga, kupcev in konkurence;
- najpogostejše napake in preverjanje odgovorov.

Komu je namenjena?

Podjetnikom, vodjem, zaposlenim v marketingu, prodaji in administraciji ter vsem, ki želijo AI vključiti v delo brez zahtevnega tehničnega uvoda.

Glavna korist

Manj časa za rutinske naloge in več samozavesti pri uporabi AI.



Praktični rezultat

Vsak udeleženec pripravi svojo zbirko uporabnih promptov in načrt treh konkretnih načinov uporabe AI v svojem podjetju.

Od ChatGPT do AI-asistenta za podjetje

4 ure

Srednja raven

Lasten AI-asistent

Enkratni pogovori z AI pogosto prinesejo povprečne rezultate, ker orodje ne pozna podjetja, ponudbe in načina komunikacije. Na tej delavnici udeleženci naredijo korak naprej: oblikujejo AI-asistenta, ki razume njihov poslovni kontekst in lahko dosledno pomaga pri izbranih nalogah.

Spoznajo, kako pripraviti jasna navodila, urediti osnovno bazo znanja, vključiti dokumente ter določiti vlogo, omejitve in način odgovarjanja. Primeri se lahko prilagodijo marketingu, prodaji, podpori strankam, interni komunikaciji ali administraciji.

Vsebina delavnice

- razlika med klepetom, projektom in AI-asistentom;
- kako AI predstavimo podjetje, ponudbo in ciljne skupine;
- priprava sistemskih navodil in pravil komunikacije;
- organizacija dokumentov in baze znanja;
- primeri asistentov za marketing, prodajo in interno delo;
- testiranje, popravljanje ter vzdrževanje kakovosti odgovorov.

Komu je namenjena?

Podjetnikom in ekipam, ki AI že osnovno uporabljajo in želijo bolj dosledne rezultate ter manj ponavljajočega razlaganja.

Glavna korist

AI postane organiziran pomočnik, prilagojen konkretnemu podjetju.



Praktični rezultat

Udeleženci izdelajo strukturo in začetna navodila za svojega AI-asistenta ter ga preizkusijo na resnični poslovni nalogi.

Urago Tanja,

še enkrat hvala za krasno delavnico danes dopoldan 😊.

Jaz sem tista Ana, ki vam je v komentarjih zastavila dva ali tri vprašanja.

Danes je velika večina uporabnikov vajena se oglasiti le, ko želijo kaj kritizirati. Pri meni pa je to zapis ravno kontra.

Vašo spletno stran sem v zadnjem času obiskala že večkrat in si tudi marsikaj prebrala, danes pa ste me s svojo pozitivno energijo in prijaznostjo še bolj navdušili. Prava karizma! Nam manjka takih govorcev in predavateljev, kot ste vi. Res je bilo zanimivo in seveda premalo časa za vse :-).

Sama se ukvarjam predvsem z optimizacijo spletnih strani, pred kratkim pa sem po spletu slučajno prevzela vodenje socialnih omrežij za eno izmed svojih strank in danes sem izvedela marsikaj novega in uporabnega 🙌.

Prav lep pozdrav iz Domžal,

Ana

AI marketing avtomatizacija: kako prihraniti 5 ur na teden

4–5 ur

Praktično

Procesi in orodja

Veliko podjetij uporablja posamezna digitalna orodja, vendar njihovi procesi še vedno temeljijo na ročnem kopiranju podatkov, ponavljanju podobnih nalog in nepovezanih kanalih. Delavnica pokaže, kako prepoznati naloge, primerne za avtomatizacijo, in jih povezati v preprost marketinški sistem.

Udeleženci spoznajo praktične primere povezovanja vsebin, obrazcev, družbenih omrežij, e-mail marketinga in upravljanja kontaktov. Poseben poudarek je na rešitvah, ki jih lahko mala podjetja uvedejo postopoma in tudi z brezplačnimi različicami orodij.

Vsebina delavnice

- pregled ponavljajočih se marketinških nalog;
- iz ene ideje do vsebin za več kanalov;
- avtomatsko zbiranje in razvrščanje kontaktov;
- komentar → DM → obrazec → e-mail sekvenca;
- primeri ChatGPT, ManyChat, MailerLite, Canva in Make;
- merjenje prihranka časa in kakovosti procesa.

Komu je namenjena?

Malim podjetjem, samostojnim podjetnikom in marketing ekipam, ki želijo zmanjšati ročno delo in vzpostaviti bolj urejen sistem.

Glavna korist

Več narejenega z manj ponavljanja in manj možnosti, da se kontakt ali naloga izgubi.



Praktični rezultat

Vsak udeleženec izdela zemljevid svojega prvega avtomatiziranega procesa in določi orodja za njegovo izvedbo.

Kako biti najden v Googlu in AI-iskalnikih

3–4 ure

Aktualno

Spletna vidnost

Kupci odgovorov ne iščejo več samo v Googlu. Vse pogostejše vprašanja zastavljajo ChatGPT-ju, Perplexityju in drugim AI-iskalnikom, ki jim ponudijo neposreden odgovor ter priporočila podjetij, strokovnjakov in virov. Zato mora spletna prisotnost podjetja poleg klasičnega SEO upoštevati tudi način, kako vsebine berejo in razumejo AI-sistemi.

Na delavnici udeleženci spoznajo, kako jasno predstaviti podjetje, storitve in strokovnost ter kako oblikovati vsebine, ki odgovarjajo na resnična vprašanja kupcev. Obravnavamo tudi lokalno vidnost, zaupanje, avtorstvo in strukturo spletnih strani.

Vsebina delavnice

- spremembe v vedenju spletnih uporabnikov;
- razlika med SEO in optimizacijo za AI-iskalnike;
- jasna predstavitev podjetja, ponudbe in strokovnosti;
- vsebine, vprašanja in odgovori, ki jih iščejo kupci;
- lokalna vidnost, reference in gradnja zaupanja;
- uporaba AI pri analizi in izboljšanju spletnih vsebin.

Komu je namenjena?

Podjetnikom, marketing ekipam, ustvarjalcem vsebin in skrbnikom spletnih strani, ki želijo ohraniti vidnost tudi v novem načinu iskanja.

Glavna korist

Bolj jasna spletna prisotnost in več možnosti, da podjetje postane vir ali priporočilo.



Praktični rezultat

Udeleženci pripravijo načrt izboljšav svoje spletne strani in osnutek vsebine, prilagojene Googlu ter AI-iskalnikom.

AI za prodajo: od raziskave kupca do ponudbe

4 ure

B2B in B2C

Prodajni proces

AI lahko prodajni ekipi pomaga veliko prej kot pri pisanju prodajnega e-maila. Uporaben je pri raziskavi potencialnega kupca, pripravi na sestanek, razumevanju potreb, oblikovanju ponudbe in nadaljnji komunikaciji. Ključ je v dobrem kontekstu in personalizaciji, ne v množičnem pošiljanju generičnih sporočil.

Delavnica udeležence vodi skozi celoten primer prodajnega procesa. Spoznajo, kako AI uporabiti za boljšo pripravo, hitrejšo pisanje ter dosledno spremljanje priložnosti, pri tem pa ohraniti človeški in zaupanja vreden pristop.

Vsebina delavnice

- raziskava podjetja, trga in potencialnega kupca;
- oblikovanje vrednostne ponudbe za različne segmente;
- personalizirani e-maili in LinkedIn sporočila;
- priprava ponudb in prodajnih predstavitev;
- odgovori na pomisleke in pogosta vprašanja;
- povzetek sestanka ter načrt nadaljnjih korakov.

Komu je namenjena?

Prodajnikom, komercialistom, podjetnikom, vodjem prodaje in vsem, ki redno pripravljajo ponudbe ali nagovarjajo nove stranke.

Glavna korist

Hitrejša priprava in bolj relevantna komunikacija z vsakim potencialnim kupcem.



Praktični rezultat

Udeleženec pripravi prodajni nagovor, osnutek ponudbe ter zaporedje sporočil za nadaljnjo komunikacijo.

LinkedIn za B2B prodajo in osebno znamko

4 ure

LinkedIn

Osebna znamka

Na poslovnem trgu ljudje pogosto preverijo osebo še pred podjetjem. Dobro urejen LinkedIn profil, jasna strokovna pozicija in redne kakovostne vsebine zato pomembno vplivajo na zaupanje, prepoznavnost in nove poslovne priložnosti. Delavnica povezuje osebno znamko z načrtnim B2B nastopom.

Udeleženci uredijo ključne dele profila, določijo teme, s katerimi želijo biti prepoznavni, ter pripravijo vsebine s pomočjo AI. Naučijo se tudi iskati relevantne kontakte in začeti pogovor na profesionalen, nevsiljiv način.

Vsebina delavnice

- ureditev osebnega profila in poslovne predstavitve;
- jasna strokovna pozicija in ciljna publika;
- vsebine, ki gradijo avtoriteto in zaupanje;
- uporaba AI za ideje, osnutke in prilagoditve objav;
- iskanje potencialnih strank in poslovnih partnerjev;
- prvi stik, mreženje in vsebinski načrt.

Komu je namenjena?

Direktorjem, podjetnikom, prodajnikom, svetovalcem, strokovnjakom in kadrovikom, ki želijo LinkedIn uporabljati strateško.

Glavna korist

Prepričljivejša osebna znamka in bolj sistematično pridobivanje B2B priložnosti.



Praktični rezultat

Udeleženci izboljšajo profil, pripravijo tri objave in izdelajo 30-dnevni načrt nastopa na LinkedInu.



★★★★★

"Z delavnico sem zadovoljen. Praktični prikaz, ki mi je omogočil uporabo LinkedIna. Prava mera informacij za praktično delo. LinkedIn bom po tem tečaju v polni meri uporabil. Do sedaj sem bil skeptičen. Zahvaljujem se za vso znanje 😊"

Davorin Ferk
Zavod frekvenca

AI za employer branding, kadrovanje in interno komunikacijo

4 ure

HR

Employer branding

Podjetja se ne borijo več samo za kupce, temveč tudi za prave sodelavce. AI lahko kadrovskim in komunikacijskim ekipam pomaga hitreje oblikovati zaposlitvene oglase, prilagoditi nagovor različnim profilom kandidatov ter načrtovati vsebine, ki verodostojno predstavljajo kulturo podjetja.

Delavnica vključuje tudi uporabo AI pri pripravi razgovorov, onboardingu in interni komunikaciji. Poudarek je na tem, da AI podpira človeško presojo ter izboljša jasnost, doslednost in hitrost priprave gradiv.

Vsebina delavnice

- zaposlitveni oglasi za različne profile kandidatov;
- employer branding vsebine za LinkedIn in druge kanale;
- zgodbe zaposlenih in predstavitev kulture podjetja;
- vprašanja za razgovor in komunikacija s kandidati;
- osnovni onboarding načrt za novega sodelavca;
- interna obvestila, povzetki in izobraževalne vsebine.

Komu je namenjena?

HR strokovnjakom, vodjem ekip, direktorjem, internim komunikatorjem in zaposlenim, ki sodelujejo pri zaposlovanju.

Glavna korist

Hitrejša priprava kakovostnih gradiv in bolj dosledna izkušnja kandidatov ter zaposlenih.



Praktični rezultat

Udeleženci pripravijo zaposlitveni oglas, employer branding objavo in osnovni onboarding načrt.

Canva in AI: profesionalne vsebine brez oblikovalskega predznanja

4 ure

Canva

Grafike in video

Podjetja vsak dan potrebujejo grafike za družbena omrežja, oglase, predstavitve, e-mail kampanje in prodajna gradiva. Canva in njene AI-funkcije omogočajo, da ekipe velik del teh vsebin pripravijo hitreje, pri tem pa ohranijo urejen in prepoznaven videz blagovne znamke.

Na delavnici udeleženci spoznajo osnovna oblikovalska pravila, delo s predlogami, uporabo vizualne identitete in AI-funkcij. Iz ene vsebinske ideje izdelajo več različnih formatov za konkretno kampanjo.

Vsebina delavnice

- osnovna pravila dobrega poslovnega oblikovanja;
- barve, pisave, fotografije in dosledna vizualna podoba;
- uporaba predlog in kompleta blagovne znamke;
- Canva AI za besedila, postavitve, slike in predstavitve;
- objave, karuseli, oglasi, kratki videi in dokumenti;
- prilagajanje ene vsebine različnim kanalom.

Komu je namenjena?

Podjetnikom, zaposlenim v marketingu, prodaji in administraciji ter vsem, ki samostojno pripravljajo poslovne grafike.

Glavna korist

Hitrejša izdelava vsebin in bolj profesionalen, skladen videz podjetja.



Praktični rezultat

Vsak udeleženec izdela mini komplet grafik za eno kampanjo in predlogo za nadaljnjo uporabo.

Pozdravljeni,

Iz srca bi se vam rada zahvalila za tako super predstavitev uporabe Canve.

Do večeraj sem bila sicer že navdušena uporabnica Canve, a priznam da sem se kljub temu naučila veliko novega - trikov 😊 in možnosti uporabe, ki mi bodo vsekakor prišli zelo prav v prihodnosti. Zadnjo uro predavanja zaradi službenih obveznosti sicer nisem mogla več spremljati v živo, a sem pomirjena, ker si bom lahko (večkrat) pogledala posnetek 😊.

Hvala tudi za poslana gradiva in link => shranjeno v posebno mapico :-)

Res sem hvaležna za izkušnje in znanje, ki ga predajate na način, ki pritegne in zbuja še večje zanimanje za naprej. Vem, da se lahko od vas še veliko naučim in vsekakor se bom še obračala na vas po nasvete.

Navdihnili in opogumili ste me, da sem pričela razmišljati o poti, katere sem se pred tem malo bala :-)

Želim lep sončen dan ☀️

Digitalni prodajni lijak za mala podjetja

4–5 ur

Lead generation

Sistem

Veliko podjetij redno objavlja na družbenih omrežjih, vendar obiskovalci in sledilci ne naredijo naslednjega koraka. Digitalni prodajni lijak poveže vsebino, pridobivanje kontakta, e-mail komunikacijo in ponudbo v preprost sistem, ki uporabnika vodi od prvega zanimanja do nakupa ali povpraševanja.

Udeleženci spoznajo, kako izbrati privlačen magnet za kontakte, pripraviti pristajalno stran, avtomatsko dobrodošlico ter smiselno prodajno nadaljevanje. Obravnavamo tudi povezavo z družbenimi omrežji in ManyChatom.

Vsebina delavnice

- pot kupca od prvega stika do odločitve;
- ideja in priprava uporabnega magnet za kontakte;
- pristajalna stran, obrazec in poziv k dejanju;
- dobrodošla ter prodajna e-mail sekvenca;
- družbena omrežja, komentarji, DM in ManyChat;
- ponudba, merjenje rezultatov in izboljšave lijaka.

Komu je namenjena?

Podjetnikom in manjšim marketing ekipam, ki želijo iz spletne pozornosti ustvariti več kontaktov, povpraševanj in prodaje.

Glavna korist

Urejena pot kupca, ki deluje tudi takrat, ko podjetnik ni ves čas prisoten.



Praktični rezultat

Udeleženci izdelajo načrt svojega lijaka: vsebina → kontakt → e-mail → ponudba → prodaja.

Delavnice, ki se končajo s konkretnim rezultatom

Programi so zasnovani modularno in jih je mogoče prilagoditi velikosti skupine, panogi, predznanju udeležencev ter ciljem naročnika. Izvedba je možna v živo ali na daljavo, kot samostojna delavnica ali kot povezana akademija več srečanj.

01

Razumljiva razlaga

Brez nepotrebnega tehničnega žargona in primerno tudi za začetnike.

02

Praktično delo

Udeleženci delajo na svojih primerih, ponudbah, vsebinah in procesih.

03

Takojšnja uporabnost

Vsaka delavnica se zaključi z izdelkom ali načrtom za uporabo v podjetju.

04

Prilagoditev naročniku

Primeri in poudarki se prilagodijo panogi ter konkretnim izzivom ekipe.

05

Aktualna orodja

Vsebina vključuje sodobne AI, marketinške in avtomatizacijske rešitve.

06

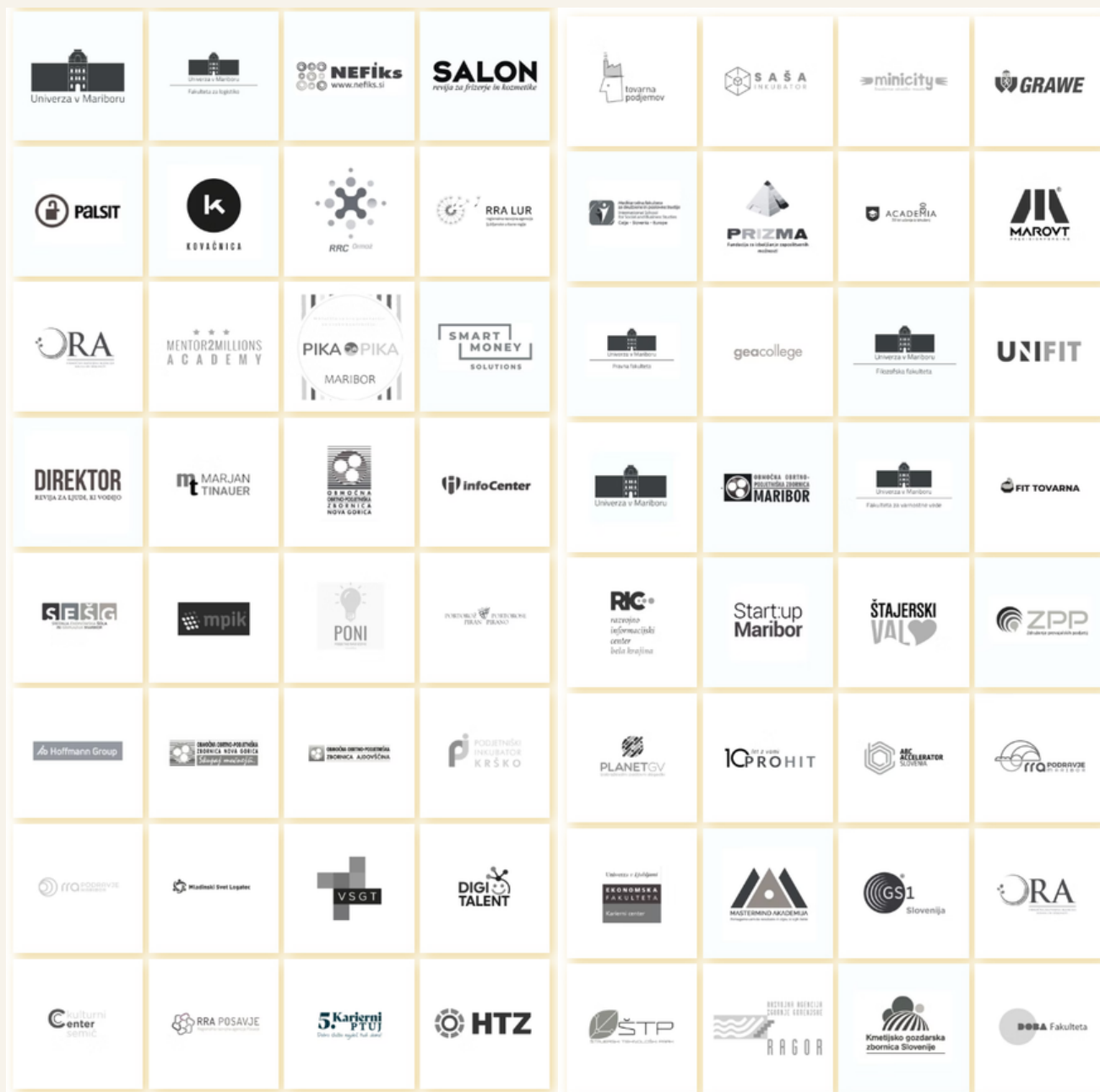
Možnost serije

Delavnice lahko povežemo v interno akademijo digitalnih in AI kompetenc.

Predlagani format: 3–5 ur na delavnico, do 20 udeležencev za optimalno praktično delo.

Zaupali so mi že

Na mojih predavanjih, delavnicah, mentorstvih in spletnih tečajih se je do danes izobraževalo že več kot 20.000 podjetnikov, zaposlenih, študentov in posameznikov, ki želijo izboljšati svoje znanje digitalnega marketinga in AI.



Na družbenih omrežjih moje vsebine spremlja skupnost z več kot 30.000 sledilci. Z njimi redno delim praktične nasvete o digitalnem marketingu, družbenih omrežjih, ustvarjanju vsebin, AI orodjih in marketing avtomatizaciji

Skupaj pripravimo delavnico po meri vaše ekipe.

Za predlog programa, termin izvedbe ali prilagoditev vsebine me kontaktirajte.

E-POŠTA

tanja@marketingmalihpodjetij.si

TELEFON

+386 70 852 238

SPLETNA STRAN

www.marketingmalihpodjetij.com

IZVAJALKA

Tanja Ciglarich

