



Zarządzanie przedsiębiorstwem.  
Efektywne motywowanie pracowników.  
Sprzedaż w gospodarce cyfrowej. Social  
media Zarządzanie zmianą. Zarządzanie  
relacjami z klientem. Marketing - kurs

5 800,00 PLN brutto  
5 800,00 PLN netto  
145,00 PLN brutto/h  
145,00 PLN netto/h

"FOUR J" Sp. z o.o.

Numer usługi 2023/10/06/13688/1989238



Bydgoszcz / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

40 h

15.07.2024 do 19.07.2024

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Właściciele firm, menadżerowie zarządzający firmami oraz osoby przygotowywane do funkcji menadżera firmy.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	40
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	14-07-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	40
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Kurs przygotowuje do samodzielnego zarządzania przedsiębiorstwem zgodnie z przyjętą przez właściciela strategią. Uczestnik po szkoleniu samodzielnie skutecznie motywuje pracowników o różnym stażu, zaangażowaniu i charakterze.

Celem szkolenia jest rozwinięcie umiejętności profesjonalnej obsługi i wykorzystania potencjału Social Media. Kurs przygotowuje również uczestników do samodzielnego zarządzania procesami zmian w przedsiębiorstwie.

## **Efekty uczenia się**

### **Wiedza:**

- przeprowadza analizę sytuacji przedsiębiorstwa
- posiada wiedzę dotyczącą kultury organizacji oraz modeli zarządzania i ich wpływu na efektywność organizacji
- formułuje założenia strategii ekspansji nowych usług
- opisuje kompetencje menadżerskie w sytuacji kryzysowej
- definiuje i stosuje metody zarządzania oraz analizy zachodzących procesów wewnętrznych i zarządzania finansami
- ma pogłębione rozumienie ryzyka i warunków formalno-prawnych prowadzonej działalności
- Identyfikuje przykłady i zasady funkcjonowania nowych modeli biznesowych
- Identyfikuje obszary, w jakich można stosować nowe modele biznesowe
- rozumie istotę pracy na narzędziach automatyzacji sprzedaży
- opisuje różnice w social mediach
- identyfikuje przykłady i zasady funkcjonowania nowych modeli biznesowych
- planuje i wdraża działania proaktywne podczas zmiany
- ocenia prawidłowo korzyści jakie wynikają z wdrożenia koncepcji zarządzania relacjami z klientami
- rozróżnia narzędzie marketingowe nastawione na kształtowanie relacji z klientem
- charakteryzuje szeroko rozumianą definicję sprzedaży
- dobiera i stosuje narzędzia marketingu internetowego
- rozumie rolę i znaczenie marketingu internetowego

### **Umiejętności:**

- formułuje założenia strategiczne i operacjonalizuje cele rozwojowe firmy
- identyfikuje kryzysy
- przeprowadza analizę sytuacji przedsiębiorstwa
- definiuje i stosuje metody zarządzania oraz analizy zachodzących procesów wewnętrznych i zarządzania finansami
- stosuje narzędzia zarządzania kapitałem ludzkim
- Analizuje przykładowe modele biznesowe
- Proponuje nowe rozwiązania kształtujące model biznesowy firmy
- buduje założenia strategii social media i person sprzedażowych
- tworzy wartościowe posty
- projektowuje własną strategię personal branding
- dobiera narzędzia wspierające automatyzację sprzedaży
- stosuje narzędzia pracy wspierające automatyzację sprzedaży
- buduje strategię transformacji cyfrowej firmy oraz określa cele i mierniki jej realizacji
- planuje i wdraża działania proaktywne podczas zmiany
- stosuje najważniejsze zasady sprzedaży bezpośredniej
- nadzoruje potrzeby oraz oczekiwania różnych grup klientów,
- projektuje badania rynku skoncentrowane na diagnozie potrzeb i oczekiwań klientów,
- potrafi dokonać analizy i interpretacji badań marketingowych
- planuje zmiany w ofercie przedsiębiorstwa w oparciu o wyniki badań marketingowych,
- indywidualizuje ofertę i sposób kontaktu z klientem

- dobiera i stosuje narzędzia marketingu internetowego

#### **Kompetencje społeczne:**

- opisuje jak ważne są relacje w biznesie
- Bierze pod uwagę przyszłość przedsiębiorstwa i pracowników w trakcie wykonywania czynności zawodowych
- Komunikuje w sposób łatwy do zrozumienia

Sposób weryfikacji osiągnięcia efektów

Na pierwszych i ostatnich zajęciach zostanie przeprowadzony test wiedzy na temat zarządzania przedsiębiorstwem.

Sposób weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

Case study-wypracowanie rozwiązań w sytuacji problemów z realizacją celów/rezultatów i niską efektywnością na przykładzie przedsiębiorstwa.

Do weryfikacji osiągnięć zostanie również sporządzony test z omawianego materiału na szkoleniu . Kazdy z uczestników wypełni go przed szkoleniem i po.

### **Sposób weryfikacji efektów uczenia się**

Case study-wypracowanie rozwiązań w sytuacji problemów z realizacją celów/rezultatów i niską efektywnością na przykładzie przedsiębiorstwa.

Do weryfikacji osiągnięć zostanie również sporządzony test z omawianego materiału na szkoleniu . Kazdy z uczestników wypełni go przed szkoleniem i po.

## **Kwalifikacje**

### **Kompetencje**

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

## **Program**

**W trakcie usługi szkoleniowej zostaną podjęte następujące zagadnienia**

#### **1 dzień**

- Strategiczne zarządzanie w firmie, w tym:
  - analiza makro i mikrootoczenia przedsiębiorstwa
  - formułowanie i operacjonalizacja strategii i celów biznesowych
  - strategię cenowe
- Zarządzanie w kryzysie
  - kompetencje menedżera w sytuacji kryzysowej
- zarządzanie procesami

#### **2 dzień**

- zarządzanie kapitałem ludzkim
- motywowanie zespołu
- zarządzanie talentami
- delegowanie zadań
- nowe modele biznesowe
- narzędzia automatyzacji procesów sprzedaży

### 3 dzień

- social media
- rodzaje social media
- budowa strategii social media i budowa person sprzedażowych
- sposoby tworzenia postów
- autoprezentacja i personal branding w mediach społecznościowych
- Test wiedzy na temat zarządzania przedsiębiorstwem, skuteczności Menadżerskich oraz wykorzystywania informacji

### • 4 dzień

- wprowadzenie do szkolenia
- zarządzanie zmianą
- modele biznesowe
- zarządzanie przedsiębiorstwem usługowym w procesie zmiany istota i znaczenie odpowiedzialnego
- zarządzania efektywnością przedsiębiorstwa oraz jej mierzenie i weryfikowanie uwzględniając nakłady i efekty

### • 5 dzień

- budowanie relacji z klientem
- dbanie o klienta w kontekście biznesowym
- sprzedaż bezpośrednia
- narzędzie wspomagające zarządzaniem relacjami
- tworzenie osobistych relacji z klientem omówienie najczęstszych błędów w komunikacji i sposobów ich eliminacji
- metoda aktywizacji budowanie relacji w oparciu o potrzeby klienta
- marketing internetowy strategia i narzędzia marketingu internetowego
- wdrażanie strategii marketingu internetowego
- **Formy pracy podczas szkolenia:**

- mini wykłady systematyzujące wiedzę.

- modele i standardy działania uwzględniające specyfikę mechanizmów psychologicznych, dające oparcie w trudnych emocjonalnie sytuacjach.

- kreatywna praca w podgrupach (burza mózgów).

- krótkie treningi nowych umiejętności w małych grupach i w parach,

- metafory i anegdoty, obrazujące najważniejsze aspekty trenowanych umiejętności.

- wymiana doświadczeń i dobrych praktyk,

- prace nad studiami przypadku w zespołach zadaniowych,

- korzystanie z aplikacji

- prezentacje na forum wypracowanych wyników.

Szkolenie odbywa się w godzinach dydaktycznych (1 godzina szkolenia = 45 minut)

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 33

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 33</b> Strategiczne zarządzanie w firmie	Michał Hanuszek	15-07-2024	09:00	09:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>2 z 33</b> analiza makro i mikrootoczenia przedsiębiorstwa	Michał Hanuszek	15-07-2024	09:45	10:30	00:45
<b>3 z 33</b> formułowanie i operacjonalizacja strategii i celów biznesowych	Michał Hanuszek	15-07-2024	10:30	11:15	00:45
<b>4 z 33</b> strategie cenowe	Michał Hanuszek	15-07-2024	11:15	12:00	00:45
<b>5 z 33</b> Zarządzanie w kryzysie	Michał Hanuszek	15-07-2024	12:00	12:45	00:45
<b>6 z 33</b> kompetencje menedżera w sytuacji kryzysowej	Michał Hanuszek	15-07-2024	13:15	14:00	00:45
<b>7 z 33</b> zarządzanie procesami	Michał Hanuszek	15-07-2024	14:00	15:30	01:30
<b>8 z 33</b> zarządzanie kapitałem ludzkim	Michał Hanuszek	16-07-2024	09:00	10:30	01:30
<b>9 z 33</b> motywowanie zespołu	Michał Hanuszek	16-07-2024	10:30	11:15	00:45
<b>10 z 33</b> zarządzanie talentami	Michał Hanuszek	16-07-2024	11:15	12:00	00:45
<b>11 z 33</b> delegowanie zadań	Michał Hanuszek	16-07-2024	12:00	12:45	00:45
<b>12 z 33</b> nowe modele biznesowe	Michał Hanuszek	16-07-2024	13:15	14:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>13 z 33</b> narzędzia automatyzacji procesów sprzedaży	Michał Hanuszek	16-07-2024	14:00	15:30	01:30
<b>14 z 33</b> social media	Beata Hanuszek	17-07-2024	09:00	09:45	00:45
<b>15 z 33</b> rodzaje social media	Beata Hanuszek	17-07-2024	09:45	10:30	00:45
<b>16 z 33</b> budowa strategii social media i budowa person sprzedażowych	Beata Hanuszek	17-07-2024	10:30	12:00	01:30
<b>17 z 33</b> sposoby tworzenia postów	Beata Hanuszek	17-07-2024	12:00	12:45	00:45
<b>18 z 33</b> sposoby tworzenia postów	Beata Hanuszek	17-07-2024	13:15	14:00	00:45
<b>19 z 33</b> autoprezentacja i personal branding w mediach społecznościowych	Beata Hanuszek	17-07-2024	14:00	15:30	01:30
<b>20 z 33</b> Wprowadzenie do szkolenia.	Marta Szarogroder	18-07-2024	09:00	09:45	00:45
<b>21 z 33</b> zarządzanie zmianą	Marta Szarogroder	18-07-2024	09:45	11:15	01:30
<b>22 z 33</b> modele biznesowe	Marta Szarogroder	18-07-2024	11:15	12:00	00:45
<b>23 z 33</b> zarządzanie przedsiębiorstwem usługowym w procesie zmiany	Marta Szarogroder	18-07-2024	12:00	12:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>24 z 33</b> zarządzanie przedsiębiorstwem usługowym w procesie zmiany	Marta Szarogroder	18-07-2024	13:15	14:00	00:45
<b>25 z 33</b> Istota i znaczenie odpowiedzialnego zarządzania efektywnością przedsiębiorstwa oraz jej mierzenie i weryfikowanie uwzględniając nakłady i efekty	Marta Szarogroder	18-07-2024	14:00	15:30	01:30
<b>26 z 33</b> budowanie relacji z klientem	Marta Szarogroder	19-07-2024	09:00	09:45	00:45
<b>27 z 33</b> dbanie o klienta w kontekście biznesowym	Marta Szarogroder	19-07-2024	09:45	10:30	00:45
<b>28 z 33</b> sprzedaż bezpośrednia	Marta Szarogroder	19-07-2024	10:30	11:15	00:45
<b>29 z 33</b> narzędzie wspomagające zarządzaniem relacjami	Marta Szarogroder	19-07-2024	11:15	12:00	00:45
<b>30 z 33</b> tworzenie osobistych relacji z klientem	Marta Szarogroder	19-07-2024	12:00	12:45	00:45
<b>31 z 33</b> omówienie najczęstszych błędów w komunikacji i sposobów ich eliminacji – metoda aktywizacji	Marta Szarogroder	19-07-2024	13:15	14:00	00:45
<b>32 z 33</b> budowanie relacji w oparciu o potrzeby klienta	Marta Szarogroder	19-07-2024	14:00	14:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<span>33 z 33</span> marketing internetowy - strategia i narzędzia marketingu internetowego - wdrażanie strategii marketingu internetowego	Marta Szarogroder	19-07-2024	14:45	15:30	00:45

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	145,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	145,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



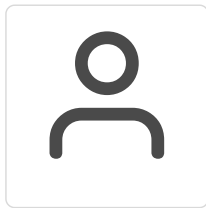
1 z 3

### Michał Hanuszek

Trener biznesowy. Prowadzi szkolenia z zakresu psychologii sprzedaży, psychologii w zarządzaniu, negocjacji międzynarodowych. Wiceprezes firmy o międzynarodowym zasięgu w branży energetycznej. Posiada wieloletnie doświadczenie w negocjacjach biznesowych na rynkach azjatyckich i europejskich. Wiceprezes firmy Pasja Grupa Dobrych Trenerów, Dyrektor ds. sprzedaży w firmie Rule No.8. Absolwent Akademii Trenera Biznesu w Wyższej Szkole Bankowej w Toruniu. Absolwent Wydziału Budownictwa i Inżynierii Środowiska na kierunku Zarządzanie i Marketing w Organizacji Gospodarczej na Uniwersytecie Technologiczno-Przyrodniczym w Bydgoszczy oraz studiów podyplomowych na wydziale Ekonomii i Zarządzania w Opolu w zakresie: Biznes międzynarodowy Unia Europejska – Chiny. Absolwent Akademii Trenera Biznesu w Wyższej Szkole Bankowej w Toruniu. Szkolenie dla dyrektorów, kadry menedżerskiej i pracowników wyższego szczebla takich firm jak: Lea Future - Organic Farma zdrowia - Ekowital Hydrovacum - LG klimatyzacja - Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu I Bydgoszczy - Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej Wykładowca na studiach MBA w Wyższej Szkole Bankowej w Szczecinie-



Wykładowca na studiach podyplomowych „A” Doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ciągu 24 miesięcy wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia ok 380 godzin szkolenia z Akademii Menadżera.



2 z 3

## Marta Szarogroder

Marta Szarogroder-Rosiak: Ukończyła kierunki studiów magisterskich- prawo na UMK w Toruniu oraz nauki polityczne ze specjalizacją dziennikarską na UKW w Bydgoszczy. Jest także absolwentką studiów podyplomowych w zakresie Public Relations na UAM w Poznaniu.

Ukończyła także wiele kursów z marketingu, social mediów, marketingu

internetowego. Doświadczenie zawodowe: Przez blisko 10 lat pracowała w największej w kujawsko-pomorskim organizacji zrzeszającej przedsiębiorców- „Pracodawcy Pomorza i Kujaw”- m.in. na

stanowiskach Specjalista ds. Reklamy oraz Koordynator ds. Public Relations. Od 4 lat prowadzi własną agencję marketingową i PR, która zajmuje się prowadzeniem marketingu internetowego, zarządzaniem oraz doradztwem w zakresie branding dla firm głównie z branży medycznej i beauty. Ważnym elementem pracy Marty są szkolenia obejmujące internet marketing, social media marketing, sprzedaż, obsługę klienta, branding, employers branding, zarządzanie kryzysowe, personal branding. Posiada doświadczenie w przeprowadzaniu szkoleń z zakresu zarządzania firmą oraz wykorzystywaniu technologii (około 130h przez ostatnie 2 lata). Specjalizacja: Specjalizuje się w budowaniu marek (w tym w social mediach), personal branding, employers branding. Swoją uwagę poświęca także takim zagadnieniom jak CSR (Społeczna Odpowiedzialność Biznesu), traktowany w kategoriach elementu branding i employers branding, a nie jedynie jako działalność charytatywna.



3 z 3

## Beata Hanuszek

Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu komunikacji interpersonalnej, psychologii rozwoju, kompetencji menedżerskich, coachingu zespołowym oraz mediacjach. Przeprowadziła około 200 godz. szkoleniowych dla osób dorosłych (licząc 24 miesiące wstecz od dnia rozpoczęcia usługi) z zakresu budowania efektywnych zespołów, zarządzania salonem i Akademii Menadżera. Prowadzi sesje life i business coachingu. Wspiera organizacje w rozwoju i przechodzeniu przez zmiany.

Dorobek zawodowy to ponad 20 lat pracy z

ludźmi, w tym wiele lat w edukacji, sprzedaży i coachingu. Ostatnie lata związana ze szkoleniem i coachingiem. Pracuje jako wykładowca na studiach podyplomowych, szkoleniowiec, akredytowany coach i mediator. Jest właścicielem firmy Idea Hanuszek Centrum rozwoju i mediacji. Jako menedżer do spraw zarządzania kierunkami studiów podyplomowych dla biznesu współpracuje oraz trener z firmą Pasja Grupą Dobrych Trenerów. Posiada certyfikat coach ACCICF. Była członkiem zespołu pracującym nad strategią rozwoju kultury miasta Bydgoszczy przy Urzędzie Miasta. Jest członkiem ICF Global i członkiem zarządu i dyrektorem regionalnym ICF Polska. Pracuje jako certyfikowany konsultant metody Insights Discovery. Absolwentka Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Uniwersytetu Śląskim w Katowicach i Wyższej Szkoły Bankowej w Toruniu. Certyfikowany coach ACC ICF, konsultant metody Insights Discovery oraz trener biznesu.

Posiada doświadczenie w przeprowadzaniu diagnoz rozwojowych przedsiębiorstw.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Komplet materiałów zostanie wysłany w formie pdf na maila każdego z uczestników szkolenia.

Uczestnicy otrzymają skoroszyt, ołówek, teczkę.

## Informacje dodatkowe

W przypadku finansowania ze środków publicznych w przynajmniej 70% - cena netto=brutto. Stawka vat zgodnie z art. 43 ust. 1 pkt 29 ustawy o vat. W przypadku finansowania poniżej 70% ze środków publicznych, doliczony zostanie vat 23% do ceny netto. Szkolenie zakończy się testem sprawdzającym. Po uzyskaniu minimum 70% poprawnych odpowiedzi, zostanie wystawione zaświadczenie o ukończeniu kursu. Jako Dostawca Usługi Rozwojowej posiadamy dostęp do wszystkich niezbędnych urządzeń. Przerwy nie są wliczane do czasu trwania usługi. W celu ukończenia usługi frekwencja nie może być niższa niż 80%. Szkolenie jest prowadzone zgodnie z warunkami SUZ.

## Adres

ul. Chełmżyńska 12  
85-459 Bydgoszcz  
woj. kujawsko-pomorskie

Budynek 3-piętrowy w całości przeznaczony na akademię. Miejscowość Bydgoszcz, osiedle: Czyżkówko. Dojazd autobusami: 51, 58, 83, 71.

Lokal w którym będzie odbywało się szkolenie, posiada cztery duże sale z klimatyzacją oraz wentylacją. Sale są dezynfekowane oraz wietrzone.

Akademia posiada własną jadalnię oraz trzy łazienki.

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

## Kontakt



**Justyna Gross**

**E-mail** [justyna.gross@zaremba-academy.com](mailto:justyna.gross@zaremba-academy.com)

**Telefon** (+48) 665 309 912