



Valkir Academy Sp.  
z o.o.



## Business Model Generation - Tworzenie i walidacja modeli biznesowych - szkolenie

Numer usługi 2024/03/12/11862/2094883

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 13 h

📅 20.11.2024 do 22.11.2024

2 706,00 PLN brutto

2 200,00 PLN netto

208,15 PLN brutto/h

169,23 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p><b>Szkolenie przeznaczone jest dla:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• menedżerów innowacji, rozwoju produktów,</li><li>• początkujących scrum masterów i product ownerów,</li><li>• liderów/menedżerów działów i zespołów,</li><li>• interesariuszy i osoby zaangażowane w proces wytwórczy,</li><li>• przedstawicieli działów spoza IT jak np. sprzedaż, marketing.</li></ul> <p>Chcących rozwijać organizację w duchu innowacji i przedsiębiorczości.</p>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	8
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	12
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	12-11-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	13
<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

Szkolenie przygotowuje do kreowania i kształtowania modeli biznesowych, które mogą się zmieniać, adaptując się do realiów rynkowych, zachowując konkurencyjność w czasach ciągłej innowacji.

Uczy, w jaki sposób zdefiniować unikalną wartość nowego produktu/usługi, grupy docelowe, kanały dotarcia, partnerów, czy metryki pozwalające na monitorowanie rentowności działań. Prowadzi to do weryfikacji, czy istnieje realna potrzeba rynkowa i czy dany segment rynku w ten produkt/ usługę zainwestuje.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje czym jest model biznesowy	Wskazuje składowe modelu biznesowego.	Test teoretyczny
	Wskazuje definicję propozycji wartości.	Test teoretyczny
	Wskazuje problem-solution fit i product-market fit	Test teoretyczny
	Wskazuje pomocnicze praktyki i narzędzia ze świata innowacji, uzupełniające metodę BMG	Test teoretyczny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

## Program

### 1. Wprowadzenie do metody Business Model Generation: tworzenie i walidacja modeli biznesowych

- Zwięzłe przedstawienie fundamentów Business Model Generation oraz Running Lean.
- Krótkie porównanie różnic pomiędzy klasycznym podejściem do projektowania business planu, business case, a nowoczesnym opisywaniem modelu biznesowego.
- Krótkie przedstawienie idei modelowania biznesowego, przedsiębiorczości, innowacyjności oraz moderacji dla całego procesu.

- Gra symulacyjna pozwalająca zrozumieć i doświadczyć aspekty empirycznego procesu projektowania na bazie Lean Mindset.

## 2. Definicja i przegląd metody Business Model Generation

- Przedstawienie składowych definiujących metodę Business Model Generation oraz Running Lean.
- Zwięzłe omówienie koncepcji kanwy, wzorców, strategii, procesu projektowania oraz testowania pomysłów poprzez interdyscyplinarny zespół.
- Rola moderatora oraz kluczowych kompetencji zespołu.
- Business Model Generation czy Running Lean? Różnice w podejściu, czasie trwania i wymaganych warunkach wstępnych.

## 3. Kanwy

- Zrozumienie metod wizualizacji oraz procesu burzy mózgów do grupowego wykorzystania lekkich narzędzi modelowania biznesowego.
- Zaprezentowanie Business Model Canvas oraz Lean Canvas, jako nowoczesnych narzędzi projektowania i weryfikowania modeli biznesowych.
- Omówienie zasad projektowania zapadającej w pamięć, unikalnej propozycji wartości (ang. Unique Value Proposition).
- Ćwiczenie: projektowanie kanw dla scenariuszy innowacyjnych produktów i usług w branżach wybranych przez uczestników szkolenia.

## 4. Wzorce i strategia

- Zrozumienie popularnych wzorców modeli biznesowych, na bazie znanych produktów, usług i organizacji.
- Zdefiniowanie otoczenia biznesowego związanego z istotnymi wyzwaniami grupy docelowej, czynników makroekonomicznych i mikroekonomicznych.
- Omówienie metod monitorowania, ewaluacji i iteracyjnego wprowadzania ulepszeń dla modeli biznesowych oraz unikalnej propozycji wartości.
- Fundamenty zarządzania wieloma modelami biznesowymi.

## 5. Założenia procesu prototypowania

- Zaprezentowanie praktyk i narzędzi zwiększających efektywność moderowania sesji Business Model Generation.
- Techniki efektywnego określania partnerów, kanałów dystrybucji oraz innych interesariuszy, wraz z metodami jak do nich dotrzeć.
- Omówienie różnic pomiędzy rodzajami prototypów, balans pomiędzy kosztem utworzenia a zyskiem ze zweryfikowanej hipotezy problemu i rozwiązania.
- Omówienie metod prezentowania modelu biznesowego celem uzyskania aprobaty i finansowania jego realizacji, na bazie Pitch Deck oraz samego Pitch.

## 6. Systematyczne testowanie modeli biznesowych

- Wybór danych metrycznych dla pomiaru jakościowego i ilościowego.
- Metody zbierania informacji zwrotnej, bazujące na procesie doświadczeń z wykorzystywania nowego produktu lub usługi.
- Zwięzła analiza narzędzi i diagramów statystycznych wykorzystywanych w procesie testowania modeli biznesowych.
- Ćwiczenie: analiza efektywności modelu biznesowego w podgrupach.

## 7. Wprowadzanie metody Business Model Generation w organizacji

- Przegląd nowoczesnych praktyk zarządzania zmianą, klasycznych wyzwań i ograniczeń.
- Analiza kultury organizacyjnej i powiązanych wyzwań organizacji z wprowadzania innowacji. Różnice pomiędzy innowacją w korporacji a startupem.
- Otwarta dyskusja zgłoszonych pytań, wyzwań i wątpliwości oraz kolejne kroki niezbędne do wprowadzenia metody Business Model Generation w organizacji.

## 8. Podsumowanie szkolenia.

Warunki niezbędne do spełnienia przez uczestników, aby realizacja Usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu Usługi:

- Minimalna znajomość podstawowych zagadnień z zakresu rozwoju produktów, usług i zarządzania projektami. Udział w rozwoju i zaangażowaniu zespołów do działania, a w szczególności w inicjatywach, w których współpracuje co najmniej kilkuosobowy zespół, bądź wiele zespołów jednocześnie.

Warunki niezbędne do spełnienia przez ośrodek szkoleniowy, aby realizacja Usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu Usługi:

- Usługa realizowana jest wg. godzin zegarowych.
- Szkolenie będzie zawierało części warsztatowe pracy w grupach, rozmiar grup określa każdorazowo trener na podstawie finalnej liczby uczestników.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 706,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	208,15 PLN
Koszt osobogodziny netto	169,23 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

## Marzena Cygan-Bakoniak

Doświadczony analityk biznesowy, trener, konsultant i lider.

- Business Analysis ★★★★★
- Product Discovery ★★★★★
- BMG, Lean Startup ★★★★★
- Holacracy ★★★★★☆
- Agile coaching ★★★★★☆
- Scrum ★★★★★
- Kanban ★★★★★
- Team coaching ★★★★★
- Servant Leadership ★★★★★
- Presentation skills ★★★★★

Marzena jest doświadczoną konsultantką, trenerką i ekspertką w zakresie najlepszych praktyk product discovery. Od 2016 roku wspiera organizacje w tworzeniu udanych produktów i usług zgodnie z Design Thinking, prowadząc fazy product discovery zorientowane na wynik.

W swojej pracy na rzecz organizacji Marzena zaczyna od zrozumienia i zmierzenia ich celów i korzyści. Do każdego wyzwania podchodzi z nastawieniem na cele, które mają być osiągnięte, w oparciu o potrzeby i wyzwania, ale także z szacunkiem do ludzi i dąży do maksymalizacji efektywności praktyk w organizacji.

Wykształcenie:

Kanban Management Professional, Kanban University, 2022

Studium Zawodowe Coacha Biznesu, NOVO, 2022

Design Thinking, PARP Academy, 2022

Certified Professional Product Manager, Product VisionProduct Vision, 2022

Product analytics in practise, Product Vision, 2022

Product Discovery Practitioner, Product Discovery Pro, 2021

Business Mediator, Centrum Szkoleń Prawnych, 2021

Certified Product Owner, Product Vision, 2020

Uniwersytet Śląski w Katowicach, 2009 - 2014, Dr n. fiz.



2 z 2

## Anna Pałys

Anna Pałys - Account Relationship Manager w Valkir Academy, posiadająca certyfikaty: Professional Scrum Master I, Professional Scrum Product Owner I, Professional Scrum Product Owner II, Professional Agile Leadership - EBM, Management 3.0 Foundation, Management 3.0 Agile Team Leadership, Management 3.0 Agile Change Leadership.

Odpowiada za walidację usług - przeprowadzanie testów jednokrotnego wyboru. Ocena wg klucza odpowiedzi.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają:

- **Materiały szkoleniowe** w formie elektronicznej przygotowane przez prowadzącego.
- **Rekwizyty** do gier.
- **Certyfikat** ukończenia szkolenia w formie elektronicznej wystawiany przez Valkir Academy.

## Warunki uczestnictwa

Minimalna znajomość podstawowych zagadnień z zakresu rozwoju produktów, usług i zarządzania projektami. Udział w rozwoju i zaangażowaniu zespołów do działania, a w szczególności w inicjatywach, w których współpracuje co najmniej kilkuosobowy zespół, bądź wiele zespołów jednocześnie.

W przypadku szkoleń online wymagana jest **sprawna obsługa komputera** i spełnienie **wymagań technicznych**.

## Informacje dodatkowe

Zachęcamy do zapoznania się z krótkim filmikiem: Business Model Canvas w 2 minuty.

# Warunki techniczne

**W przypadku realizacji w formule online:**

- Na początku szkolenia uzgodnione zostaną założenia "kontraktu" szkoleniowego, czyli **zasad efektywnego uczestnictwa** oraz **wprowadzenie** obsługi i korzystania z wykorzystywanych **narzędzi**.
- Całość komunikacji **głosowej** oraz **wideo** odbywać się będzie poprzez aplikację **Zoom**.  
Celem przygotowania się do sesji zdalnej warto zapoznać się z omówieniem funkcji Zoom: <https://support.zoom.us/hc/en->

[us/articles/206618765-Zoom-Video-Tutorials](https://www.valkir.net/us/articles/206618765-Zoom-Video-Tutorials) .

- Uczestnicy będą pracować **zarówno wspólnie, jak i w podgrupach** poprzez dodatkowe pokoje/kanały na platformie online.
- **Gry i ćwiczenia** realizowane będą poprzez **wcześniej przygotowane szablony** na platformach [Google Drawings](#), [Mural](#) i [Miro](#).
- W częściach wprowadzających i podstawach teoretycznych wykorzystywane będzie narzędzie [Google Slides](#) i [PowerPoint](#) poprzez **udostępnianie ekranu prowadzącego** szkolenie.

#### Minimalne wymagania techniczne:

- Komputer lub zestaw ze stacją dokującą, który umożliwi sprawną pracę **na ekranie z przekątną min 15' cali** (rekomendujemy rozdzielczość Full HD 1920×1080 i wyższe).
- Zaktualizowana **najnowsza wersja przeglądarki** Google Chrome, FireFox lub Opera.
- Gotowość na czynny udział **z włączoną kamerą internetową**.
- **Zewnętrzne słuchawki z mikrofonem**, bardzo zależy nam aby uniknąć pogłosu i sprzężenia.
- **Realne** (nie tylko deklaratywne) **10 Mb/s** (Megabitów / sekundę) **przepustowości** połączenia internetowego, najlepiej **zweryfikowane** przez usługę <https://www.speedtest.pl/>.
- Dla narzędzi do komunikacji Zoom nie jest potrzebne posiadanie konta, **wymagane jest jednak przetestowanie audio/wideo** poprzez link <https://zoom.us/test> .
- W przypadku platform do współpracy zdalnej:
  - **Google Drawings** - Posiadanie [Konta Google](#) w celu identyfikacji osoby korzystającej z narzędzi i platformy do współpracy zdalnej, **niezależnie czy będzie to konto w pakiecie biznesowym (płatnym) czy darmowe** konto Google. Posiadanie poczty [GMail](#) (nawet darmowej) tożsamy jest z posiadaniem konta Google.
  - **Mural** - Przed sesją zdalną uczestnicy otrzymają pocztą elektroniczną link do założenia darmowego konta gościa. Po założeniu konta, **wymagane jest wypełnienie profilu** jednoznacznie identyfikującego uczestnika z imienia i nazwiska. Więcej na temat darmowego konta gościa Mural: <https://www.mural.co/new-features/temporary-guests> .
  - **Miro** - Przed sesją zdalną uczestnicy otrzymają pocztą elektroniczną link do dołączenia jako gościnny edytor. Platforma Miro generuje losowe identyfikatory, dlatego po zalogowaniu do platformy **wymagane będzie wpisanie w przygotowanej tabeli swojego identyfikatora** obok imienia i nazwiska, celem jednoznacznej identyfikacji uczestnika. Więcej na temat darmowego konta gościnnego edytora: <https://help.miro.com/hc/en-us/articles/360012524559-Collaboration-with-anonymous-Guest-Editors> .
  - **Link do sesji** szkoleniowej **ważny zgodnie z harmonogramem**.

## Kontakt



**Anna Pałys**

**E-mail** [anna.palys@valkir.net](mailto:anna.palys@valkir.net)

**Telefon** (+48) 518 488 233