



Jacek Antczak
Sales Team

Brak ocen dla tego dostawcy

Jak metodycznie opracować pomysł na biznes, aby zwiększyć jego szanse na sukces?

Numer usługi 2024/06/08/132544/2175950

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 9 h

📅 05.06.2025 do 13.06.2025

3 677,70 PLN brutto

2 990,00 PLN netto

408,63 PLN brutto/h

332,22 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	Odbiorcą usługi są osoby planujące otworzyć działalność gospodarczą i poszukujące skutecznych metod opisanego swojego pomysłu na biznes oraz zaplanowania najważniejszych jego elementów związanych z procesami, finansami, zasobami oraz dostawcami.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	4
Data zakończenia rekrutacji	31-05-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	9
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik po ukończeniu szkolenia zna metodykę Business Model Canvas i definicje 9 obszarów modelu biznesowego. Rozumie znaczenie każdego z elementów w kontekście planowania biznesu. Posiada wiedzę na temat procesu metodycznego planowania nowego przedsięwzięcia biznesowego oraz powiązań między elementami modelu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza - znajomość metodyki Business Model Canvas i 9 obszarów modelu	Udzielenie poprawnych odpowiedzi na pytania kontrolne podczas szkolenia	Wywiad ustrukturyzowany
	Wyjaśnienie terminów i zależności między elementami modelu podczas prezentacji zadania końcowego	Prezentacja
	Poprawność, kompletność i spójność wykonanego zadania końcowego (pełny model BMC)	Prezentacja
	Prezentacja i jasne uzasadnienie samodzielnie zaprojektowanego modelu biznesowego.	Prezentacja
Umiejętności - samodzielne projektowanie nowego modelu biznesowego z użyciem BMC		
Umiejętności - korzystanie z narzędzi cyfrowych (Miro).	Prezentacja i jasne uzasadnienie samodzielnie zaprojektowanego modelu biznesowego.	Prezentacja
	Poprawność, kompletność i spójność wykonanego zadania końcowego (pełny model BMC)	Prezentacja

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Dokument (zaświadczenie) zawierać będzie zapis o uzyskanych kompetencjach i efektach uczenia się.

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

Dokument (zaświadczenie) zawierać będzie zapis, że efekty uczenia się zostały zweryfikowane zgodnie z określonymi wcześniej kryteriami weryfikacji.

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

Proces walidacji zostanie zrealizowany niezależnie od procesu kształcenia poprzez indywidualną ocenę przygotowanego przez uczestnika zadania końcowego. Weryfikacja kompetencji odbędzie się po zakończeniu szkolenia, przy użyciu jasno określonych, odrębnych kryteriów oceny.

Program

Cel szkolenia: rozwój kompetencji uczestników w zakresie projektowania biznesu metodą Business Model Canvas.

Tematyka: omówienie i praktyczne zastosowanie 9 elementów modelu biznesowego (propozycja wartości, segmenty klientów, kanały komunikacji, relacje z klientami, kluczowi partnerzy, działania i zasoby, struktura kosztów i przychodów).

Forma realizacji: zdalna (Google Meet + Miro), 8 godzin.

Metodyka: warsztatowa z indywidualnym zadaniem końcowym.

Rezultat: samodzielne stworzenie własnego modelu biznesowego i uzyskanie zaświadczenia potwierdzającego zdobyte kompetencje.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Wprowadzenie do szkolenia, prezentacja metody Business Model Canvas	Jacek Antczak	05-06-2025	09:00	09:40	00:40
2 z 6 Omówienie 9 elementów BMC – teoria i przykłady praktyczne	Jacek Antczak	05-06-2025	09:40	11:10	01:30
3 z 6 Warsztat praktyczny: Definiowanie propozycji wartości, segmentów klientów, kanałów komunikacji	Jacek Antczak	05-06-2025	11:20	13:00	01:40
4 z 6 Warsztat praktyczny: Budowanie relacji, kluczowe działania, zasoby, partnerzy.	Jacek Antczak	05-06-2025	13:40	15:30	01:50

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 6 Planowanie struktury kosztów i przychodów – praca indywidualna nad zadaniem końcowym	Jacek Antczak	05-06-2025	15:40	17:00	01:20
6 z 6 Prezentacja projektów, informacja zwrotna	Jacek Antczak	13-06-2025	09:00	11:00	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 677,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 990,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	408,63 PLN
Koszt osobogodziny netto	332,22 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jacek Antczak

<https://www.linkedin.com/in/jacekantczak/>

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma materiały szkoleniowe i szablon metodyki Business Model Canvas

Warunki techniczne

Dostęp do platformy Google Meet oraz Miro - wersja darmowa

Kontakt



Jacek Antczak

E-mail kontakt@jacekantczak.pl

Telefon (+48) 794 115 512