



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 2024/06/28/13688/2201279



Bydgoszcz / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

40 h

23.09.2024 do 27.09.2024

## Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, menadżerowie zarządzający firmami oraz osoby przygotowywane do funkcji menadżera firmy.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	22-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	40
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

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 oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji**

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
	<p>posiada wiedzę dotyczącą kultury organizacji oraz modeli zarządzania i ich wpływu na efektywność organizacji</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>przeprowadza analizę sytuacji przedsiębiorstwa</p>	<p>formułuje założenia strategii ekspansji nowych usług</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>formułuje założenia strategiczne i operacjonalizuje cele rozwojowe firmy, identyfikuje kryzysy</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>opisuje kompetencje menadżerskie w sytuacji kryzysowej</p>	<p>definiuje i stosuje metody zarządzania oraz analizy zachodzących procesów wewnętrznych i zarządzania finansami, przeprowadza analizę sytuacji przedsiębiorstwa,</p> <p>ma pogłębione rozumienie ryzyka i warunków formalno-prawnych prowadzonej działalności                      Identyfikuje przykłady i zasady funkcjonowania nowych modeli biznesowych, definiuje i stosuje metody zarządzania oraz analizy zachodzących procesów wewnętrznych i zarządzania finansami</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
	<p>rozumie istotę pracy na narzędziach automatyzacji sprzedaży, opisuje różnice w social mediach, stosuje narzędzia zarządzania kapitałem ludzkim, analizuje przykładowe modele biznesowe, proponuje nowe rozwiązania kształtujące model biznesowy firmy</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Identyfikuje obszary, w jakich można stosować nowe modele biznesowe</p>	<p>buduje założenia strategii social media i person sprzedażowych, tworzy wartościowe posty, projektowuje własną strategię personal branding</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>planuje i wdraża działania proaktywne podczas zmiany, ocenia prawidłowo korzyści jakie wynikają z wdrożenia koncepcji zarządzania relacjami z klientami, dobiera narzędzia wspierające automatyzację sprzedaży, stosuje narzędzia pracy wspierające automatyzację sprzedaży</p>	<p>Test teoretyczny</p>
	<p>buduje strategię transformacji cyfrowej firmy oraz określa cele i mierniki jej realizacji, planuje i wdraża działania proaktywne podczas zmiany, stosuje najważniejsze zasady sprzedaży bezpośredniej</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>ocenia prawidłowo korzyści jakie wynikają z wdrożenia koncepcji zarządzania relacjami z klientami</p>	<p>rozdziela narzędzia marketingowe nastawione na kształtowanie relacji z klientem,</p> <p>nadzoruje potrzeby oraz oczekiwania różnych grup klientów, projektuje badania rynku skoncentrowane na diagnozie potrzeb i oczekiwań klientów,</p> <p>dobiera i stosuje narzędzia marketingu internetowego, rozumie rolę i znaczenie marketingu internetowego</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>
<p>charakteryzuje szeroko rozumianą definicję sprzedaży</p>	<p>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</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
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	Test teoretyczny

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Po ukończeniu szkolenia uczestnik otrzymuje certyfikat oraz suplement, który zawiera opis efektów uczenia się.

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

Suplement zawiera informację o walidacji, która została przeprowadzona, w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Na suplemencie jest umieszczone nazwisko osoby przeprowadzającej walidację oraz osób szkolących.

# 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
  - strategie 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)

Podczas szkolenia jest wyznaczona osoba odpowiedzialna za walidację.

Ze względu na specyfikację kursu, przerwy kawowe ustalone są w zależności od tempa pracy kursantów.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 34

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 34</b> Strategiczne zarządzanie w firmie	Michał Hanuszek	23-09-2024	09:00	09:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 34 analiza makro i mikrootoczenia przedsiębiorstwa	Michał Hanuszek	23-09-2024	09:45	10:30	00:45
3 z 34 formułowanie i operacjonalizacja strategii i celów biznesowych	Michał Hanuszek	23-09-2024	10:30	11:15	00:45
4 z 34 strategie cenowe	Michał Hanuszek	23-09-2024	11:15	12:00	00:45
5 z 34 Zarządzanie w kryzysie	Michał Hanuszek	23-09-2024	12:00	12:45	00:45
6 z 34 kompetencje menedżera w sytuacji kryzysowej	Michał Hanuszek	23-09-2024	13:15	14:00	00:45
7 z 34 autoprezentacja i personal branding w mediach społecznościowych	Marta Szarogroder	23-09-2024	14:00	15:30	01:30
8 z 34 zarządzanie kapitałem ludzkim	Beata Hanuszek	24-09-2024	09:00	10:30	01:30
9 z 34 motywowanie zespołu	Beata Hanuszek	24-09-2024	10:30	11:15	00:45
10 z 34 zarządzanie talentami	Beata Hanuszek	24-09-2024	11:15	12:00	00:45
11 z 34 delegowanie zadań	Beata Hanuszek	24-09-2024	12:00	12:45	00:45
12 z 34 nowe modele biznesowe	Beata Hanuszek	24-09-2024	13:15	14:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>13 z 34</b> narzędzia automatyzacji procesów sprzedaży	Beata Hanuszek	24-09-2024	14:00	15:30	01:30
<b>14 z 34</b> social media	Marta Szarogroder	25-09-2024	09:00	09:45	00:45
<b>15 z 34</b> rodzaje social media	Marta Szarogroder	25-09-2024	09:45	10:30	00:45
<b>16 z 34</b> budowa strategii social media i budowa person sprzedażowych	Marta Szarogroder	25-09-2024	10:30	12:00	01:30
<b>17 z 34</b> sposoby tworzenia postów	Marta Szarogroder	25-09-2024	12:00	12:45	00:45
<b>18 z 34</b> sposoby tworzenia postów	Marta Szarogroder	25-09-2024	13:15	14:00	00:45
<b>19 z 34</b> zarządzanie procesami	Michał Hanuszek	25-09-2024	14:00	15:30	01:30
<b>20 z 34</b> Wprowadzenie do szkolenia.	Michał Hanuszek	26-09-2024	09:00	09:45	00:45
<b>21 z 34</b> zarządzanie zmianą	Michał Hanuszek	26-09-2024	09:45	11:15	01:30
<b>22 z 34</b> modele biznesowe	Michał Hanuszek	26-09-2024	11:15	12:00	00:45
<b>23 z 34</b> zarządzanie przedsiębiorstwem usługowym w procesie zmiany	Michał Hanuszek	26-09-2024	12:00	12:45	00:45
<b>24 z 34</b> zarządzanie przedsiębiorstwem usługowym w procesie zmiany	Michał Hanuszek	26-09-2024	13:15	14:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>25 z 34</b> istota i znaczenie odpowiedzialnego zarządzania efektywnością przedsiębiorstwa oraz jej mierzenie i weryfikowanie uwzględniając nakłady i efekty	Michał Hanuszek	26-09-2024	14:00	15:30	01:30
<b>26 z 34</b> budowanie relacji z klientem	Michał Hanuszek	27-09-2024	09:00	09:45	00:45
<b>27 z 34</b> dbanie o klienta w kontekście biznesowym	Michał Hanuszek	27-09-2024	09:45	10:30	00:45
<b>28 z 34</b> sprzedaż bezpośrednia	Michał Hanuszek	27-09-2024	10:30	11:15	00:45
<b>29 z 34</b> narzędzie wspomagające zarządzaniem relacjami	Michał Hanuszek	27-09-2024	11:15	12:00	00:45
<b>30 z 34</b> tworzenie osobistych relacji z klientem	Michał Hanuszek	27-09-2024	12:00	12:45	00:45
<b>31 z 34</b> omówienie najczęstszych błędów w komunikacji i sposobów ich eliminacji – metoda aktywizacji	Michał Hanuszek	27-09-2024	13:15	14:00	00:45
<b>32 z 34</b> budowanie relacji w oparciu o potrzeby klienta	Michał Hanuszek	27-09-2024	14:00	14:45	00:45



Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
33 z 34 marketing internetowy - strategia i narzędzia marketingu internetowego - wdrażanie strategii marketingu internetowego	Michał Hanuszek	27-09-2024	14:45	15:30	00:45
34 z 34 Walidacja i rozdanie certyfikatów	-	27-09-2024	15:30	15:45	00:15

## 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 kujawskopomorskim 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. Informujemy, iż zapoznaliśmy się z wytycznymi dla organizatorów spotkań biznesowych, szkoleń, konferencji i kongresów w trakcie epidemii SARS-COV-2. 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

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