

digital  passionDIGITAL PASSION  
PROSTA SPÓŁKA  
AKCYJNA

Brak ocen dla tego dostawcy

 **STRATEGIA PRZEDSIĘBIORSTWA**  -  
**Opracowanie strategii na optymalne  
wykorzystanie potencjału firmy do budowy  
przewag konkurencyjnych i generowania  
większych zysków - doradztwo biznesowe.**

Numer usługi 2025/04/14/175109/2688963

 zdalna w czasie rzeczywistym Doradztwo biznesowe 24 h 05.08.2025 do 07.08.2025**14 000,00 PLN** brutto

14 000,00 PLN netto

583,33 PLN brutto/h

583,33 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

**Kategoria**

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

**Sposób dofinansowania**wsparcie dla osób indywidualnych  
wsparcie dla pracodawców i ich pracowników**Dlaczego warto**

Zapewnij klarowny kierunek rozwoju firmy, efektywne wykorzystanie zasobów oraz osiągnięcie długoterminowej przewagi konkurencyjnej i realizację celów. Zdefiniowanie strategii pozwala adaptować się do nowych warunków rynkowych, unikać reaktywności oraz ukierunkować wszystkie działania na realizację celów.

**Grupa docelowa usługi****Dla kogo:**

- Właściciele, Członkowie Zarządu, Menadżerowie rozwoju
- Firmy z każdej branży

**Dlaczego my?**

25 lat doświadczenia w optymalizacji procesów i organizacji. Pracujemy w najnowszym i najbardziej efektywnym podejściu.

**Forma prowadzenia usługi**

zdalna w czasie rzeczywistym

**Liczba godzin usługi**

24

**Podstawa uzyskania wpisu do BUR**

Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

# Cel

## Cel biznesowy

Usługa umożliwi zdefiniowanie oraz wdrożenie strategii przedsiębiorstwa w przeciągu roku od zakończenia usługi. Cele, która firma wyznaczy w strategii będą zrealizowane na poziomie co najmniej 50%.

Zlecający usługę zrealizuje co najmniej dwa cele wybrane z poniższej listy:

- Poprawa konkurencyjności produktów i usług przez wdrożenie dwóch nowych czynników konkurencyjnych w ciągu pierwszego roku wdrożenia strategii.
- Wdrożenie co najmniej jednego nowego produktu na rynek w ciągu 24 miesięcy
- Eliminacja z oferty nierentownych produktów w ciągu pierwszego roku wdrożenia strategii.
- Zwiększenie udziału w rynku o 10% w ciągu pierwszego roku wdrożenia strategii.
- Zwiększenie marży zysku brutto o 5% w ciągu pierwszego roku wdrożenia strategii.

## Efekt usługi

### EFEKT USŁUGI:

- Opracowanie strategii zarządzania przedsiębiorstwem.
- Sporządzenie rekomendacji działań, które powinna wdrożyć firma w celu wdrożenia strategii.

### KRTERIA WERYFIKACJI:

- Dokonano analizy makroekonomicznej i mikroekonomicznej przedsiębiorstwa
- Przeprowadzono analizę rynku, na którym działa firma
- Przeprowadzono analizę produktów
- Zdefiniowano strategię przedsiębiorstwa i portfel inwestycji (rekomendacje działań)

## Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Efekty uczenia się zostaną zweryfikowane za pomocą:

1. Diagnozy obecnej sytuacji strategicznej przedsiębiorstwa,
2. Raportu z wykonanej usługi - Strategia zarządzania przedsiębiorstwem, zawierająca zalecenia i wytyczne dotyczące dalszych kroków, które powinien podjąć Pracodawca po zakończeniu usługi doradczej.

# Program

### PROGRAM USŁUGI

Przed warsztatem Zamawiający otrzyma listę materiałów do przygotowania na warsztat, żeby spotkanie odbyło się efektywnie.

#### Dzień 1

##### 1. Metody definiowania strategii (0,5 h)

- Trzy horyzonty strategiczne
- Strategia oparta o zdolności biznesowe
- Kierunki strategiczne: dostawca, dostawca komponentów, dostawca wielokanałowy, twórca ekosystemu

##### 2. Model biznesowy firmy (1 h)

- Kluczowe elementy modelu biznesowego

##### 3. Analiza makrootoczenia (1,5 h)

- Analiza trendów

- PESTEL (Polityczne, Ekonomiczne, Społeczne, Technologiczne, Ekologiczne, Prawne)

#### 4. Ocena rynku, na którym działa firma (3 h)

- Ocena atrakcyjności branż, cykl życia branż
- Ocena pozycji konkurencyjnej firmy - Macierz GE/MC Kinsey & Co
- Segmenty rynku - potrzeby i oczekiwania, problemy rynku, atrakcyjność przychodowa

#### 5. Analiza mikrootoczenia (2 h)

- Analiza Portera. Obecni konkurenci i groźba pojawienia się nowych konkurentów. Produkty i usługi substytucyjne. Siłą przetargowa dostawców. Analiza łańcucha wartości. Siłą przetargowa nabywców.
- Pozycjonowanie oferty firmy i jej konkurentów
- Komunikacja firm z rynkiem

### Dzień 2

#### 1. Analiza produktów (1,5 h)

- Mapowanie produktów i usług
- Cykl życia produktu
- Kod DNA produktów-usług
- Ocena portfela produktów - analiza BCG

#### 2. Ocena strategiczna możliwości (1 h)

- Analiza SWOT - mocne, słabe strony, szanse i zagrożenia

#### 3. Definiowanie strategii (6,5 h)

- Analiza luki strategicznej. Ocena zasobów i zdolności biznesowych
- Opcje strategiczne, wybór strategii - analiza SPACE, , macierz Ansoff
- Pozycjonowanie na rynku - zegar strategiczny Bowmana
- Wybór docelowego modelu biznesowego: dostawca, dostawca komponentów, dostawca wielokanałowy, twórca ekosystemu
- Projektowanie czynników konkurencyjności firmy - analiza Błękitnego Oceanu
- Alokacja portfela inwestycji

### Dzień 3

#### Praca własna konsultanta - przygotowanie raportu (8 h)

- Diagnozy obecnej sytuacji strategicznej przedsiębiorstwa,
- Strategia zarządzania przedsiębiorstwem,
- Zalecenia i wytyczne dotyczące dalszych kroków, które powinien podjąć Pracodawca po zakończeniu usługi doradczej.

Konsultant przesyła raport do Zamawiającego

**W wyniku zrealizowanej usługi doradczej powstanie wypracowana strategia przedsiębiorstwa, zawierająca zalecenia i wytyczne dotyczące dalszych kroków, które powinien podjąć Pracodawca po zakończeniu usługi doradczej.**

#### HARMONOGRAM OPRACOWANIA STRATEGII

DZIEŃ 1 (godz. 08:00-16:00)

08:00 – 08:30 – Metody definiowania strategii (0,5 godz. zegarowej) - Wykład z prezentacją

08:30 - 09:30 - Model biznesowy firmy (1 godz. zegarowa) – Warsztat

09:30 – 09:45 – Przerwa (15 minut)

09:45 – 11:15 – Analiza makrootoczenia – trendy, PESTEL (1,5 godz. zegarowej) – Warsztat

11:15 - 12:15 Ocena rynku, na którym działa firma – ocena atrakcyjności i pozycji konkurencyjnej(1 godz. zegarowej) – Warsztat

12:15 - 12:45 – Przerwa (30 minut)

12:45 - 14:00 Ocena rynku, na którym działa firma – Segmenty rynku(1,25 godz. zegarowej) – Warsztat

14:00-14:15 – Przerwa (15 minut)

14:15 – 16:00 Analiza mikrootoczenia(1,75 godz. zegarowej) – Warsztat

DZIEŃ 2 (godz. 08:00-16:00)

08:00 – 09:30 – Analiza produktów(1,5 godz. zegarowej) - Warsztat

09:30 – 09:45 – Przerwa (15 minut)

09:45 – 10:45 - Ocena strategiczna możliwości – SWOT (1 godz. zegarowa) - Warsztat

10:45 – 12:15 – Definiowanie strategii – Definicja luki, opcje strategicznej i wybór strategii (1,5 godz. zegarowa) - Warsztat

12:15 – 12:45 – Przerwa (30 minut)

12:45 – 13:45 – Definiowanie strategii - Pozycjonowanie na rynku, wybór docelowego modelu biznesowego (1 godz. zegarowa) - Warsztat

13:45 – 14:00 – Przerwa (15 minut)

14:00 – 16:00 – Definiowanie strategii - Projektowanie czynników konkurencyjności firmy, Alokacja portfela inwestycji (2 godz. zegarowe) – Warsztat

DZIEŃ 3 (godz. 08:00-16:00)

8:00 – 16:00 - Opracowanie raportu przez konsultanta – praca własna

WARUNKI ORGANIZACYJNE

- Usługa jest dedykowana jednej firmie. Praca uczestników oraz konsultanta będzie opierać się na uwarunkowaniach danego przedsiębiorstwa. W usłudze może wziąć udział do 10 osób z firmy.
- Usługa jest prowadzona na żywo oraz jako praca własna konsultanta.
- W trakcie pojedynczego dnia warsztatu (8 godzin) przewidziane są 3 przerwy: dwie 15 minut i jedna 30 minut, trwające w sumie 45 minut. Przerwy są ujęte w harmonogramie usługi, **są wliczone w czas usługi rozwojowej** i wykazane w polu „Liczba godzin usługi”.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

| Przedmiot / temat zajęć                                                | Prowadzący        | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|------------------------------------------------------------------------|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>1 z 18</div> Metody definiowania strategii - Wykład z prezentacją | ROBERT WOJTACHNIK | 05-08-2025            | 08:00               | 08:30               | 00:30         |
| <div>2 z 18</div> Model biznesowy firmy – Warsztat                     | ROBERT WOJTACHNIK | 05-08-2025            | 08:30               | 09:30               | 01:00         |
| <div>3 z 18</div> Przerwa (15 minut)                                   | ROBERT WOJTACHNIK | 05-08-2025            | 09:30               | 09:45               | 00:15         |
| <div>4 z 18</div> Analiza makrootoczenia – trendy, PESTEL – Warsztat   | ROBERT WOJTACHNIK | 05-08-2025            | 09:45               | 11:15               | 01:30         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                     | Prowadzący        | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>5 z 18</b> Ocena rynku, na którym działa firma – ocena atrakcyjności i pozycji konkurencyjnej – Warsztat | ROBERT WOJTACHNIK | 05-08-2025            | 11:15               | 12:15               | 01:00         |
| <b>6 z 18</b> Przerwa (30 minut)                                                                            | ROBERT WOJTACHNIK | 05-08-2025            | 12:15               | 12:45               | 00:30         |
| <b>7 z 18</b> Ocena rynku, na którym działa firma – Segmenty rynku – Warsztat                               | ROBERT WOJTACHNIK | 05-08-2025            | 12:45               | 14:00               | 01:15         |
| <b>8 z 18</b> Przerwa (15 minut)                                                                            | ROBERT WOJTACHNIK | 05-08-2025            | 14:00               | 14:15               | 00:15         |
| <b>9 z 18</b> Analiza mikrootoczenia – Warsztat                                                             | ROBERT WOJTACHNIK | 05-08-2025            | 14:15               | 16:00               | 01:45         |
| <b>10 z 18</b> Analiza produktów - Warsztat                                                                 | ROBERT WOJTACHNIK | 06-08-2025            | 08:00               | 09:30               | 01:30         |
| <b>11 z 18</b> Przerwa (15 minut)                                                                           | ROBERT WOJTACHNIK | 06-08-2025            | 09:30               | 09:45               | 00:15         |
| <b>12 z 18</b> Ocena strategiczna możliwości – SWOT - Warsztat                                              | ROBERT WOJTACHNIK | 06-08-2025            | 09:45               | 10:45               | 01:00         |
| <b>13 z 18</b> Definiowanie strategii – Definicja luki, opcje strategicznej i wybór strategii - Warsztat    | ROBERT WOJTACHNIK | 06-08-2025            | 10:45               | 12:15               | 01:30         |
| <b>14 z 18</b> Przerwa (30 minut)                                                                           | ROBERT WOJTACHNIK | 06-08-2025            | 12:15               | 12:45               | 00:30         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                                             | Prowadzący        | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>15 z 18</div> Definiowanie strategii - Pozycjonowanie na rynku, wybór docelowego modelu biznesowego - Warsztat                 | ROBERT WOJTACHNIK | 06-08-2025            | 12:45               | 13:45               | 01:00         |
| <div>16 z 18</div> Przerwa (15 minut)                                                                                               | ROBERT WOJTACHNIK | 06-08-2025            | 13:45               | 14:00               | 00:15         |
| <div>17 z 18</div> Definiowanie strategii - Projektowanie czynników konkurencyjności firmy, Alokacja portfela inwestycji – Warsztat | ROBERT WOJTACHNIK | 06-08-2025            | 14:00               | 16:00               | 02:00         |
| <div>18 z 18</div> Opracowanie raportu przez konsultanta – praca własna                                                             | ROBERT WOJTACHNIK | 07-08-2025            | 08:00               | 16:00               | 08:00         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny          | Cena          |
|----------------------|---------------|
| Koszt usługi brutto  | 14 000,00 PLN |
| Koszt usługi netto   | 14 000,00 PLN |
| Koszt godziny brutto | 583,33 PLN    |
| Koszt godziny netto  | 583,33 PLN    |

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## ROBERT WOJTACHNIK

Nazywam się Robert Wojtachnik i jestem ekspertem od zarządzania i cyfryzacji.

Przez 20 lat zarządzałem firmą, która tworzyła algorytmy Sztucznej Inteligencji, dzięki czemu potrafię wybrać i wdrożyć z sukcesem najlepsze algorytmy dla klienta.

Od 25 lat zarabiam na życie podwyższaniem efektywności przedsiębiorstw. Obroniłem doktorat na ten temat. Dzięki mojej pracy klienci osiągają ROI 100-500% i dowożą projekty na czas.

Zarządzałem kilkudziesięcioma projektami optymalizacji, automatyzacji i cyfryzacji procesów z wykorzystaniem Sztucznej Inteligencji w takich firmach jak Orlen, Toi Toi, Media Expert, Iglotex, DHL Excel, Saria, Hellmann Worldwide Logistics, Fiege, itp.

Jestem twórcą programów rozwojowych dla menadżerów: Akademia Mistrzów Efektywności, Zawód Menadżer i HR Excellence.

Zaufała mi najlepsza uczelnia techniczna w Polsce, gdzie uczę cyfryzacji i zarządzania. To gwarancja wiedzy na najwyższym światowym poziomie.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma arkusze, diagramy, karty pracy, model, schematy oraz inne materiały wypracowane w trakcie realizacji usługi doradczej.

### Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest:

- Zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez operatora, do którego składają Państwo dokumenty o dofinansowanie.
- Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją regulaminu usług i szkoleń, który jest dostępny pod adresem <https://platforma.digitalpassion.pl/regulamin-szkolen/>

Przed podpisaniem umowy o dofinansowanie usługi doradczej z Operatorem, skontaktuj się z nami w celu potwierdzenia terminu szkolenia i dostępności wolnych miejsc:

**[www.digitalpassion.pl](http://www.digitalpassion.pl)**

Informujemy, że w trakcie usługi możliwa jest wizytacja z udziałem PARP, Operatora lub innej jednostki wyznaczonej w celu sprawdzenia poprawności realizacji usługi.

## Informacje dodatkowe

### Uwaga:

Oferujemy kompleksowe wsparcie w pozyskaniu DOFINANSOWANIA na usługi z naszej oferty. Zapraszamy do kontaktu:

**[www.digitalpassion.pl](http://www.digitalpassion.pl)**

Usługę możemy dopasować do konkretnych potrzeb jak również zrealizować w formie zamkniętej - dedykowanej.

## Warunki techniczne

Aby zapewnić komfortowe i efektywne uczestnictwo w usłudze uczestnik powinien spełnić następujące wymagania techniczne:

### 1. Sprzęt:

- Rzutnik z łączem HDMI i ekranem
- Flipchart, kartki i pisaki
- Ściana do przyklejenia kartek

### 2. Środowisko pracy:

- Ciche, spokojne miejsce sprzyjające koncentracji i aktywnej pracy
- Możliwość udziału w pełnym czasie trwania szkolenia bez zakłóceń
- Stoliki ustawione w literę U

## Kontakt



**Edyta Gronek**

**E-mail** [edyta.gronek@digitalpassion.pl](mailto:edyta.gronek@digitalpassion.pl)

**Telefon** (+48) 781 400 771