



WR Consulting
Wiktor
Ruminkiewicz



Budowanie strategii biznesowej

Numer usługi 2025/05/30/142808/2782626

📍 Konin / stacjonarna
🏢 Usługa szkoleniowa
🕒 16 h
📅 09.06.2025 do 10.06.2025

2 755,20 PLN brutto
2 240,00 PLN netto
172,20 PLN brutto/h
140,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Przedsiębiorstwa ich właściciele, osoby na stanowiskach kierowniczych.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	5
Data zakończenia rekrutacji	08-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16

Cel

Cel edukacyjny

Udział w szkoleniu zapewni delegowanemu pracownikowi:

- opanowanie narzędzi analizy strategicznej firmy i jej otoczenia
- rozumienie istoty elementów strategii i jej wielopoziomowej struktury
- poznanie głównych sposobów uzyskiwania przewagi strategicznej
- opanowanie metody wyznaczania zrównoważonych celów strategicznych
- poznanie zasady oceny strategii oraz jej wdrażania i monitorowania

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik będzie potrafił analizować sytuację strategiczną firmy z wykorzystaniem narzędzi analizy strategicznej.	Poprawne zastosowanie narzędzi takich jak SWOT, PESTEL, analiza 5 sił Portera w odniesieniu do konkretnej organizacji. Identyfikacja kluczowych czynników otoczenia i wnętrza organizacji.	Test teoretyczny
Uczestnik będzie potrafił wyjaśnić strukturę strategii biznesowej oraz wskazać kluczowe elementy strategii firmy.	Rozróżnienie poziomów strategii (korporacyjna, biznesowa, funkcjonalna).	Test teoretyczny
Uczestnik będzie potrafił wskazać i ocenić metody uzyskiwania przewagi strategicznej.	Opis i ocena strategii przewagi kosztowej, różnicowania i koncentracji. Dobór odpowiedniej strategii do konkretnej sytuacji rynkowej.	Test teoretyczny
Uczestnik będzie potrafił samodzielnie sformułować zrównoważone cele strategiczne.	Określenie celów strategicznych z uwzględnieniem perspektyw BSC (finanse, klient, procesy, rozwój). Logiczna spójność celów i ich mierzalność.	Test teoretyczny
Uczestnik będzie potrafił ocenić jakość strategii i zaplanować działania wdrażające i monitorujące.	Ocena spójności i wykonalności strategii. Przedstawienie planu wdrażania i monitorowania realizacji strategii. Umiejętność wyciągania wniosków z działań strategicznych.	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

Dzień 1: Fundamenty budowania strategii biznesowej

1. Wprowadzenie do strategii biznesowej
- Znaczenie strategii w zarządzaniu organizacją
 - Rodzaje i poziomy strategii (korporacyjna, biznesowa, funkcjonalna)
 - Elementy strategii: misja, wizja, cele strategiczne, wartości organizacyjne
2. Analiza otoczenia i wnętrza organizacji
- Zastosowanie narzędzi analitycznych:
 - analiza PESTEL
 - analiza 5 sił Portera
 - analiza SWOT i TOWS
 - Identyfikacja zasobów i kompetencji kluczowych
 - Diagnoza pozycji konkurencyjnej firmy
3. Formułowanie strategii i budowanie przewagi strategicznej
- Strategie generyczne Portera
 - Strategie wzrostu (np. Ansoff)
 - Modele różnicowania i koncentracji
 - Wybór właściwej strategii w oparciu o analizę sytuacji

Dzień 2: Przekładanie strategii na działania i wdrożenie

1. Wyznaczanie celów strategicznych i mierników
- Cele SMART i KPI
 - Zrównoważona karta wyników (Balanced Scorecard)
 - Powiązanie celów z misją i wizją organizacji
 - Tworzenie mapy strategicznej
2. Wdrażanie i monitorowanie strategii
- Planowanie wdrożenia strategii
 - Przeciwdziałanie barierom wdrożeniowym
 - Monitorowanie postępów i analiza odchyleń
 - Systemy kontroli strategicznej
3. Warsztat podsumowujący
- Ćwiczenie: opracowanie koncepcji strategii dla wybranej firmy
 - Prezentacja i omówienie wyników w grupach
 - Refleksja nad wykorzystaniem zdobytej wiedzy w praktyce

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Wprowadzenie do strategii biznesowej	Wiktor Ruminkiewicz	09-06-2025	08:00	10:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 8 Analiza otoczenia i wnętrza organizacji	Wiktor Ruminkiewicz	09-06-2025	10:00	12:00	02:00
3 z 8 Formułowanie strategii i budowanie przewagi strategicznej	Wiktor Ruminkiewicz	09-06-2025	12:30	14:30	02:00
4 z 8 Formułowanie strategii i budowanie przewagi strategicznej	Wiktor Ruminkiewicz	09-06-2025	14:30	16:30	02:00
5 z 8 Wyznaczanie celów strategicznych i mierników	Wiktor Ruminkiewicz	10-06-2025	08:00	10:00	02:00
6 z 8 Wdrażanie i monitorowanie strategii	Wiktor Ruminkiewicz	10-06-2025	10:00	12:00	02:00
7 z 8 Wdrażanie i monitorowanie strategii	Wiktor Ruminkiewicz	10-06-2025	12:30	16:00	03:30
8 z 8 Walidacja	-	10-06-2025	16:00	16:30	00:30

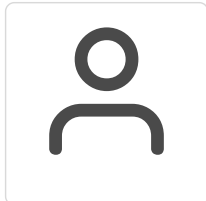
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 755,20 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 240,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	172,20 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Wiktor Ruminkiewicz

Zajmuje się doradztwem marketingowym ze szczególnym uwzględnieniem Internetu. Swoją karierę zaczynał od pracy w Poznaniu przy innowacyjnym portalu kreatywnych studentów [estudents.pl](#), którego był współzałożycielem, następnie wspomagał działanie i rozwój poznańskiego Akademickiego Inkubatora Przedsiębiorczości w ramach, którego prowadził swoje pierwsze firmy związane m.in. z reklamą, e-PR, Internetem. W 2008 roku wrócił do swojego rodzinnego miasta Konina, gdzie objął stanowisko menadżera w agencji interaktywnej NetCare, w roku 2009 rozpoczął pracę w spółce LM Lokalne Media na stanowisku menadżera ds. rozwoju, z którą współpracuje do dnia dzisiejszego. Obecnie prowadzi własną firmę zajmującą się doradztwem z zakresu marketingu i optymalizacji procesów biznesowych. Wykładowca PWSZ w Koninie, przedmiot: marketing internetowy. Współorganizator i trener w różnego typu szkoleniach biznesowych, głównie z obszaru przedsiębiorczości, umiejętności miękkich i marketingu. Był szefem marketingu w trzeciej co do wielkości sieci aptek: Prima oraz Prezes Zarządu spółki produkcyjnej z branży AGD, suplementy diety. Do grona klientów należą m.in. Grupa Aptek Prima, sklep internetowy [DVDmax.pl](#), Centrum Handlowe Ferio Konin, OSW Wityng, Impexmetal SA, stacje benzynowe BP Konin, sieć lodziarni Beza-krówka, Wakepark Ślesin, PWiK w Koninie, Hotel Pałacyk, KMK-KLINKIER, elektroniczne papierosy Cigger, sala bankietowa Factoria i wielu innych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe

Informacje dodatkowe

Uczestnik po zakończeniu usługi otrzymuje odpowiednie zaświadczenie/certyfikat. Szkolenie przeprowadzane jest w godzinach zegarowych.

Adres

ul. Młodzieżowa 2
62-510 Konin
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Katarzyna Ruminkiewicz

E-mail k.ruminkiewicz@gmail.com

Telefon (+48) 536 875 319