



Strategia firmy od A do Z: zarządzanie, finanse, budżetowanie, marketing i rozwój – MBA w praktyce z Paweł Preisner

Numer usługi 2025/06/05/186483/2795655

6 600,00 PLN brutto
6 600,00 PLN netto
178,38 PLN brutto/h
178,38 PLN netto/h

MOJAINWESTYCJA.
PL SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

28 ocen

📍 Radawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 37 h

📅 09.12.2025 do 11.12.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

- właścicieli mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP),
- osób zarządzających firmami w fazie rozwoju lub transformacji,
- przedsiębiorców planujących zwiększenie rentowności i uporządkowanie procesów strategicznych,
- osób podejmujących decyzje biznesowe, odpowiedzialnych za rozwój, inwestycje i zarządzanie zmianą,
- liderów i menedżerów, którzy chcą nauczyć się prognozowania, zarządzania rentownością oraz wdrażania skutecznych strategii wzrostu.

Uczestnicy nie muszą mieć wykształcenia ekonomicznego – szkolenie prowadzone jest w przystępny i praktyczny sposób, z uwzględnieniem realiów prowadzenia biznesu w Polsce.

Minimalna liczba uczestników

30

Maksymalna liczba uczestników

100

Data zakończenia rekrutacji

08-12-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

37

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wyposażenie uczestników w praktyczną wiedzę i umiejętności niezbędne do tworzenia skutecznej strategii rozwoju firmy. Uczestnicy nauczą się analizować rentowność działalności, prognozować wyniki finansowe, podejmować decyzje strategiczne oraz zarządzać zmianami w organizacji. Szkolenie pozwoli przedsiębiorcom lepiej planować działania biznesowe, zwiększać efektywność zarządzania i dostosowywać firmę do zmieniających się warunków rynkowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Potrafi samodzielnie stworzyć lub zaktualizować strategię rozwoju swojej firmy.	Uczestnik przygotowuje projekt strategii rozwoju firmy na podstawie dostarczonych danych lub własnych realiów biznesowych.	Test teoretyczny
Rozumie kluczowe elementy zarządzania strategicznego i potrafi je zastosować w praktyce.	W trakcie ćwiczeń poprawnie identyfikuje kluczowe czynniki wpływające na rentowność i rozpoznawalność firmy.	Test teoretyczny
Umie analizować rentowność przedsiębiorstwa i identyfikować obszary wymagające optymalizacji.	Prawidłowo interpretuje dane finansowe i zaprezentował wnioski dotyczące prognoz finansowych.	Test teoretyczny
Potrafi prognozować wyniki finansowe i podejmować decyzje oparte na danych.	Proponuje działania strategiczne oraz sposoby wdrażania zmian w firmie.	Test teoretyczny
Zna zasady skutecznego zarządzania zmianą w organizacji i potrafi planować proces ich wdrażania.	Bierze aktywny udział w analizie studiów przypadków oraz broni swoje propozycje w dyskusji grupowej.	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

9:00-11:00 – część teoretyczna

Diagnoza firmy – punkt wyjścia do strategii (2h) – Paweł Preisner

- Analiza SWOT, PEST, ocena zasobów
- Warsztat: mapa problemów i potencjałów
- Audyt strategii marketingowej i sprzedażowej
- Przegląd polityki cenowej, produktowej i kosztowej
- Analiza konkurencji – narzędzia i metody
- Mierniki tempa wzrostu – KPI
- Warsztat: strategia skalowania

 11:00-11:15 – przerwa kawowa (15 min)

11:15-12:15 - część teoretyczna (1h)

Strategiczne planowanie zmian (1h) – Paweł Preisner

- Planowanie transformacji – struktura i zespół
- Warsztat: scenariusz zmian
- Komunikacja zmian i angażowanie pracowników

 12:15-13:15 – przerwa obiadowa (1h)

13:15-15:15 – część teoretyczna (1h)

Rentowność i finanse w firmie (2h) – Wacław Błoiński

- Kalkulacja rentowności, koszty stałe i zmienne
- Struktury podatkowe, rachunkowość zarządcza
- Wskaźniki BI, dashboardy
- Warsztat: symulacja kosztów i prognoz

 15:15-15:30 – przerwa kawowa (15 min)

15:30 -17:30 – część teoretyczna (2h)

Komunikacja i zarządzanie w kryzysie (2h) – Dariusz Tworzydło

17:30-18:00 – przerwa na lunch (30 min)

18:00 – 23:00 – Wieczorny networking i integracja (5h)

Temat: Tworzenie biznesplanu i prognoz rozwoju

- Etapy budowy biznesplanu
- Strategia na 6/12/24 miesięcy
- Prezentacja biznesplanu + feedback

Dzień 2

9:00-11:00 – część teoretyczna (2h)

Koszty, podatki i mindset przedsiębiorcy – praktycznie i bez żargonu (2h) – Paweł Preisner

- Czym jest koszt firmowy i jak go rozpoznać
- KUP vs N-KUP – czyli kiedy wydatek „wchodzi w koszt”
- Koszt brutto – jak działa dla VAT-owca i nie-VAT-owca
- Jakie dokumenty trzeba mieć do rozliczenia
- Samochód, telefon, komputer, biuro, szkolenia – praktyczne przykłady
- Delegacje, spotkania, workation – gdzie kończy się firma, a zaczyna prywatne
- Fryzjer, okulary, hulajnoga, kosmetyczka – co da się obronić?
- Jak forma opodatkowania wpływa na koszty (ryczałt, liniowy, skala)
- Koszty w JDG vs sp. z o.o. – co się opłaca i kiedy
- Jak nie panikować przy mailu z księgowości – poznaj swoje liczby
- Czy warto zatrudniać rodzinę? Plusy i pułapki
- Koszt pozyskania klienta vs koszty operacyjne – jak myśleć strategicznie

 11:00-11:15 – przerwa kawowa (15 min)

11:15-12:15 - część teoretyczna (1h)

Strategia marketingowa (1h) – Łukasz Walaszek

- Budowa marki w social media przy użyciu YT, TikTok, LinkedIn
- Warsztat: kampania marketingowa własnej firmy

 12:15-13:15 – przerwa obiadowa (1h)

13:15-16:15 – część teoretyczna (3h)

Warsztat negocjacyjny (3h) – Wojciech Woźniczka

- Techniki negocjacyjne i symulacje
- Praktyka rozmów handlowych

 16:15-16:30 – przerwa kawowa (15 min)

16:30-18:30 – część teoretyczna (2h)

Budowanie dochodów pasywnych (2h) – Paweł Preisner

- Inwestycje deweloperskie, flipy, najem
- Kalkulacja ROI, ryzyka
- Modele spółek, obiekty komercyjne, inwestycje deweloperskie

 **18:30 – 23:00 – Wieczorny networking: gra negocjacyjna (4,5h) - Wojciech Woźniczka**

 **9:00 – 9:15 – Powitanie i wprowadzenie**

Prowadzenie: Grzegorz Grabowski

- Cele dnia i struktura modułów
- Prezentacja prowadzących i uczestników (opcjonalnie)
- Zasady pracy i testu końcowego

Dzień 3

 **9:15 – 10:15 – Odpowiedzialność osobista w różnych formach działalności (1h)**

Prowadzenie: Marek Golec

- JDG, spółka cywilna, sp. z o.o., komandytowa, fundacja rodzinna
- Odpowiedzialność majątkowa i formalna wspólników
- Zarząd a ryzyka prawne
- Warsztat: analiza struktury własnej działalności

 **10:15 – 11:30 – Optymalizacja podatkowa do i powyżej 2 mln euro (1h 15 min)**

Prowadzenie: Grzegorz Grabowski

- Próg 2 mln euro a możliwości podatkowe
- CIT estoński, ryczałt, skala – kiedy co się opłaca
- Holding, spółka operacyjna, fundacja – przykładowe układy
- Case study: scenariusze optymalizacji

 **11:30 – 11:45 – Przerwa kawowa (15 min)**

 **11:45 – 12:30 – Księgowe aspekty zakupu gruntu i zaliczek (45 min)**

Prowadzenie: Marek Golec

- Jak rozliczyć zakup gruntu i środki trwałe
- Zaliczkowanie a podatek VAT i dochodowy
- Błędy księgowe i najczęstsze korekty
- Warsztat: księgowanie krok po kroku

 **12:30 – 13:15 – VAT i dochódówka, CIT estoński (45 min)**

Prowadzenie: Grzegorz Grabowski

- Opodatkowanie najmu: VAT czynny czy zwolniony
- Dochodowy przy wynajmie, flipach, deweloperce
- CIT estoński – ograniczenia, pułapki i zyski
- Mini kalkulacje i symulacje

 **13:15 – 14:15 – Przerwa obiadowa (1h)**

 **14:15 – 15:00 – Formy najmu i opodatkowania: ryczałt, 9%, 19%, 25% (45 min)**

Prowadzenie: Marek Golec

- Wynajem prywatny, przez spółkę, fundację – co się kiedy opłaca
- Porównanie opodatkowania przy różnych stawkach
- Warsztat: kalkulacja zyskowności dla kilku modeli
- Sesja pytań: Twoja sytuacja – jaka forma lepsza?

 **15:00 – 15:15 – Przerwa kawowa (15 min)**

 **15:15 – 17:30 – Test teoretyczny (2h 15 min)**

Koordinacja: Marek Golec & Grzegorz Grabowski

- 15:15–15:30 – Instrukcja, zasady testu
- 15:30–16:30 – Rozwiązywanie testu (30 pytań, jedno- lub wielokrotnego wyboru)
- 16:30–17:30 – Omówienie wybranych pytań, analiza trudnych przypadków

 **17:30 – 18:00 – Walidacja i zakończenie (1h)**

Prowadzenie: Magda Starczuk

- Sprawdzenie i zatwierdzenie wyników
- Informacja zwrotna i ewentualne doprecyzowania
- Wręczenie certyfikatów
- Q&A: krótkie konsultacje indywidualne

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 28

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 28 Diagnoza firmy – punkt wyjścia do strategii	-	09-12-2025	09:00	11:00	02:00
2 z 28 przerwa kawowa	Wacław Błoński	09-12-2025	11:00	11:15	00:15
3 z 28 Strategiczne planowanie zmian	-	09-12-2025	11:15	12:15	01:00
4 z 28 przerwa obiadowa	Wacław Błoński	09-12-2025	12:15	13:15	01:00
5 z 28 Rentowność i finanse w firmie	Wacław Błoński	09-12-2025	13:15	15:15	02:00
6 z 28 przerwa kawowa	Wacław Błoński	09-12-2025	15:15	15:30	00:15
7 z 28 Komunikacja i zarządzanie w kryzysie	Dariusz Tworzydło	09-12-2025	15:30	17:30	02:00
8 z 28 przerwa na lunch	Wacław Błoński	09-12-2025	17:30	18:00	00:30
9 z 28 Wieczorny networking i integracja	-	09-12-2025	18:00	23:00	05:00
10 z 28 Koszty, podatki i mindset przedsiębiorcy – praktycznie i bez żargonu (2h) – Justyna Goniecka	-	10-12-2025	09:00	11:00	02:00
11 z 28 Przerwa kawowa	Wacław Błoński	10-12-2025	11:00	11:15	00:15
12 z 28 Strategia marketingowa	Łukasz Walaszek	10-12-2025	11:15	12:15	01:00
13 z 28 Przerwa obiadowa	Wacław Błoński	10-12-2025	12:15	13:15	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 28 Warsztat negocjacyjny	Wojciech Woźniczka	10-12-2025	13:15	16:15	03:00
15 z 28 przerwa kawowa	Wacław Błoński	10-12-2025	16:15	16:30	00:15
16 z 28 Budowanie dochodów pasywnych	-	10-12-2025	16:30	18:30	02:00
17 z 28 Wieczorny networking: gra negocjacyjna	Wojciech Woźniczka	10-12-2025	18:30	23:00	04:30
18 z 28 Powitanie i wprowadzenie	Grzegorz Grabowski	11-12-2025	09:00	09:15	00:15
19 z 28 Odpowiedzialność osobista w różnych formach działalności	Marek Golec	11-12-2025	09:15	10:15	01:00
20 z 28 Optymalizacja podatkowa do i powyżej 2 mln euro	Grzegorz Grabowski	11-12-2025	10:15	11:30	01:15
21 z 28 przerwa kawowa	Wacław Błoński	11-12-2025	11:30	11:45	00:15
22 z 28 Księgowe aspekty zakupu gruntu i zaliczek	Marek Golec	11-12-2025	11:45	12:30	00:45
23 z 28 VAT i dochódówka, CIT estoński	Grzegorz Grabowski	11-12-2025	12:30	13:15	00:45
24 z 28 Przerwa obiadowa	Wacław Błoński	11-12-2025	13:15	14:15	01:00
25 z 28 Formy najmu i opodatkowania: ryczałt, 9%, 19%, 25%	Marek Golec	11-12-2025	14:15	15:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
26 z 28 przerwa kawowa	Wacław Błoński	11-12-2025	15:00	15:15	00:15
27 z 28 Test teoretyczny	Grzegorz Grabowski	11-12-2025	15:15	17:30	02:15
28 z 28 Walidacja i zakończenie	-	11-12-2025	17:30	18:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	178,38 PLN
Koszt osobogodziny netto	178,38 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 7

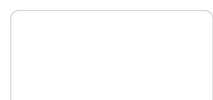


1 z 7

Wacław Błoński

Odpowiedzialny za kompleksowe zarządzanie działem finansowym obiektu hotelowego. Nadzorowałem budżetowanie, kontrolę kosztów oraz analizę finansową, zapewniając stabilność i efektywność operacyjną firmy. Wdrażałem systemy raportowania i narzędzia do monitorowania płynności finansowej oraz optymalizacji cash flow. Koordynowałem współpracę między działami finansów, sprzedaży i marketingu, wspierając realizację celów biznesowych. Prowadziłem dedykowane szkolenia dla kadry zarządzającej, w tym dla CFO i dyrektorów finansowych, koncentrując się na praktycznych aspektach zarządzania finansami, budżetowaniem, analizą wskaźników oraz optymalizacją podatkową.

Wykształcenie: WYŻSZE, Wyższa Szkoła Biznesu - National Louis University
Kierunek: ZARZĄDZANIE



2 z 7

Dariusz Tworzydło



Profesor nauk społecznych w dyscyplinie nauki o komunikacji społecznej i mediach. Dr hab. nauk społecznych w dyscyplinie nauki o mediach. Profesor Uniwersytetu Warszawskiego w latach 2019-2024. Ekspert z zakresu ekonomii, badań społecznych, systemów informatycznych oraz public relations. Absolwent UMCS w Lublinie, a także studiów podyplomowych na Akademii Ekonomicznej w Krakowie, WSB-National Louis University oraz Politechnice Rzeszowskiej. Obecnie zatrudniony na Uniwersytecie Warszawskim. Pracował m.in. na Uniwersytecie Wrocławskim, Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie, Uniwersytecie Ekonomicznym w Katowicach, PWSZ w Oświęcimiu oraz w Wyższej Szkole Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie. Prezes zarządu Exacto sp. z o.o. oraz Newline sp. z o.o. Prezes Zarządu Instytutu Rozwoju Społeczeństwa Informacyjnego. Wiceprezes Zarządu Związku Pracodawców „Klasyra Polskie”.



3 z 7

Justyna Broniecka

Od prawie 15 lat pomagam przedsiębiorcom lepiej rozumieć system podatkowo-prawny w Polsce, co przekłada się na ich efektywniejsze działanie, umiejętność wyboru dla siebie właściwej formy prawnej, sposobu rozliczania podatków. Dzięki temu każdy właściciel firmy coraz pewniej czuje się w swojej roli i organizacji. Osobiście rozmawiałam z ponad 2 tys. właścicieli firm i widzę, że temat związany z zarządzaniem pieniędzmi i kosztami większości z nich sprawia trudności. Przez te lata pomogłam wygenerować ponad 10 mln złotych oszczędności. W swojej firmie mam wdrożone rozwiązania, dzięki którym z kilkudziesięciu tysięcy kosztów stałych mogę zejść w 3 tygodnie do poziomu 4 tys. Jestem zwolenniczką szukania rozwiązań dopasowanych do naszych biznesów i naszych osobowości.



4 z 7

Łukasz Walaszek

Łukasz „Yoczook” Walaszek

W 2013 roku założył kanał Youtube, na którym zdobył ponad pół miliona subskrypcji, aktualnie emerytowany Youtuber, pracujący w branży Influencer Marketingu.

Współpracował z takimi markami jak Żywiec Zdrój, Hortex, Wydawnictwo Znak, T-Mobile, Playboy, Ministerstwo Zdrowia czy Disney Polska.

Współzałożyciel Agencji Yo4u Fame Profit monetyzującej zasięgi twórców, współtwórca Akademii Youtubera spotkań szkolących nowe pokolenie youtuberów, współpracuje z federacją freak fightową High League, jest konferansjerem w firmie Weshare organizującą Bitwy TikTokerów, oraz członkiem fundacji Wyjdz Przed Szereg.

Na co dzień gracz oraz widz youtubowych afer.

Szkolenia/Warsztaty z zakresu produkcji video, budowania społeczności, lokowania produktów, bezpieczeństwa w sieci, budowania rozpoznawalności marki oraz poruszanie się w przestrzeni social-mediów.



5 z 7

Wojciech Woźniczka

Wojciech Woźniczka to trener sprzedaży i negocjacji, a także autor książek o tematyce negocjacji i sprzedaży. Jest laureatem konkursu Polish National Sales Awards w kategorii Najlepszy Trener Sprzedaży w Polsce w 2013 roku. Prowadzi szkolenia i coachingi dla firm i osób prywatnych, a także sam inwestuje na rynku nieruchomości.

6 z 7



Grzegorz Grabowski

Bloger w Wynajmistrz.pl. Założyciel i współwłaściciel Kancelarii Księgowo-Doradczej WMP, skupiającej się na rynku nieruchomości, obsługującej klientów prowadzących najem, podnajem, handel nieruchomościami, noclegi dla turystów, deweloperkę, pośrednictwo i inne. Autor poradnika o rozliczaniu najmu, który sprzedał się już w nakładzie około 17 tys. egzemplarzy, a także autor książki "ABC podatków w nieruchomościach". Prowadzi wykłady i szkolenia na temat podatków w nieruchomościach. Inwestuje w mieszkania na wynajem w Polsce i za granicą.



7 z 7

Marek Golec

Współwłaściciel kancelarii księgowo-podatkowej działającej pod markami Wynajmistrz.pl i MistrzPodatkow.pl. Autor bloga MistrzPodatkow.pl oraz książki „Jak oszczędzić na podatkach i nie podpaść fiskusowi”. Absolwent ekonomii i finansów międzynarodowych uczelni Université Sorbonne Paris Nord we Francji. Doradca podatkowy (numer wpisu 13709) z niesamowitym doświadczeniem w rozliczaniu praktycznie każdej działalności. Specjalizuje się także w opodatkowaniu nieruchomości, kryptowalut, akcji i metali szlachetnych. Jego mocną stroną są również podatkowe aspekty związane z samochodami wykorzystywanymi w firmach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W pierwszym dniu szkolenia, każdy uczestnik szkolenia otrzyma materiały dydaktyczne w formie wydrukowanej prezentacji z miejscem do nanoszenia uwag do każdego tematu

Adres

ul. Cicha 30a
37-523 Radawa
woj. podkarpackie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Justyna Skowronek

E-mail szkolenia.zostandeweloperem@gmail.com

Telefon (+48) 531 356 705