



TOMASZ GULAK

★★★★★ 4,9 / 5

87 ocen

Biznes z Duszą: Jak tworzyć ofertę opartą na wartościach

Numer usługi 2025/06/22/142163/2828851

📍 Rzeszów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 14.09.2025 do 15.09.2025

5 500,00 PLN brutto

5 500,00 PLN netto

171,88 PLN brutto/h

171,88 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Grupa docelowa szkolenia „Biznes z Duszą: Jak tworzyć ofertę opartą na wartościach” to przede wszystkim:

- **Przedsiębiorcy i właściciele małych i średnich firm**, którzy chcą zbudować ofertę wyróżniającą się na rynku dzięki silnym wartościom i autentycznemu podejściu do biznesu.
- **Startupowcy i osoby planujące rozpoczęcie działalności**, zainteresowani tworzeniem biznesu opartego na misji i wartościach, które przyciągają lojalnych klientów.
- **Menadżerowie ds. marketingu i rozwoju produktu**, którzy chcą lepiej zrozumieć, jak wartości mogą wpływać na komunikację marki i strategię ofertową.
- **Specjaliści ds. sprzedaży i obsługi klienta**, którzy pragną oferować produkty i usługi w sposób bardziej spójny z wartościami firmy, budując długotrwałe relacje z klientami.
- **Liderzy i osoby odpowiedzialne za kulturę organizacyjną**, chcące wprowadzić do firmy głębsze wartości, które będą widoczne w ofercie i sposobie działania.
- **Osoby zainteresowane rozwojem osobistym i biznesowym**, które cenią etyczne i świadome podejście.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

13-09-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

32

Cel

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym szkolenia „Biznes z Duszą: Jak tworzyć ofertę opartą na wartościach” jest:

Nabycie przez uczestników umiejętności tworzenia autentycznych i spójnych ofert biznesowych, które bazują na jasno zdefiniowanych wartościach firmy, dzięki czemu mogą budować trwałe relacje z klientami, wyróżniać się na rynku oraz prowadzić działalność zgodną z własną misją i przekonaniami.

W trakcie szkolenia uczestnicy:

Zrozumieją, jak identyfikować i definiować wartości, które są fundamentem ich bi

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi zdefiniować kluczowe wartości swojej firmy oraz uzasadnić ich wpływ na ofertę biznesową.	Prezentacja lub pisemne określenie wartości firmy z jasnym wyjaśnieniem ich znaczenia dla oferty.	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi stworzyć propozycję wartości swojej oferty zgodną z misją i wartościami firmy.	Przygotowanie dokumentu/propozycji wartości oferty zawierającej konkretne elementy odzwierciedlające misję i wartości	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi zaprojektować komunikację marketingową opartą na wybranych wartościach.	Przedstawienie przykładowej komunikacji marketingowej (np. slogan, tekst reklamowy), która podkreśla wartości firmy.	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi wskazać, jak wartości wpływają na budowanie relacji z klientami i ich lojalność.	Analiza studium przypadku lub własnej sytuacji biznesowej pokazująca wpływ wartości na relacje z klientami.	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi ocenić ofertę pod kątem spójności z wartościami firmy oraz zaproponować ewentualne poprawki.	Samodzielna ocena istniejącej oferty i rekomendacje zmian zgodnych z wartościami firmy.	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



Ramowy program szkolenia (2 dni po 16 godzin: 7:00–23:00)

Tytuł: *Biznes z Duszą: Jak tworzyć ofertę opartą na wartościach*

Forma: warsztat wyjazdowy / stacjonarny, intensywny



DZIEŃ 1: Odkrywanie tożsamości i wartości biznesu

Godzina	Temat / aktywność	Forma pracy
7:00–7:30	Poranna rozruchowa aktywacja (mindfulness / stretching / ćwiczenie uważności)	Aktywność wspólna
7:30–8:30	Śniadanie	—
8:30–9:00	Otwarcie szkolenia, przedstawienie celów, zapoznanie	Prezentacja, ćwiczenia integracyjne
9:00–10:30	Wprowadzenie: Czym jest „biznes z duszą”? Rola wartości, misji i wizji	Wykład + dyskusja
10:30–12:00	Odkrywanie i definiowanie własnych wartości	Praca indywidualna + grupowa
12:00–12:30	Przerwa kawowa	—
12:30–14:00	Tożsamość marki osobistej i/lub firmy – ćwiczenia na misję i wizję	Warsztat z kartami wartości
14:00–15:00	Obiad	—
15:00–16:30	Analiza aktualnej oferty pod kątem spójności z wartościami	Arkusze + omówienie w parach

16:30–17:00	Przerwa regeneracyjna / spacer / relaks	—
17:00–18:30	Tworzenie propozycji wartości (Value Proposition)	Praca koncepcyjna i kreatywna
18:30–19:30	Kolacja	—
19:30–21:00	Storytelling z duszą – jak opowiadać o sobie i swojej ofercie przez wartości	Praktyczny warsztat narracyjny
21:00–22:00	Krąg refleksji: „Jakie wartości naprawdę stoją za moim biznesem?”	Moderowana rozmowa
22:00–23:00	Wieczorna sesja Q&A / networking / integracja uczestników	Dowolna forma: swobodna rozmowa lub sesja pytań



DZIEŃ 2: Projektowanie i wdrażanie oferty opartej na wartościach

Godzina	Temat / aktywność	Forma pracy
7:00–7:30	Poranna sesja rozruchowa (oddech, ruch, intencja dnia)	Aktywność wspólna
7:30–8:30	Śniadanie	—
8:30–10:00	Tworzenie oferty zgodnej z wartościami – co i jak komunikować klientom	Wykład + ćwiczenie
10:00–11:30	Język i styl komunikacji z duszą – słownictwo, przekaz, ton marki	Warsztat komunikacyjny
11:30–12:00	Przerwa kawowa	—
12:00–13:30	Kanały dotarcia – jak i gdzie mówić o swojej ofercie, by być autentycznym	Ćwiczenie strategiczne
13:30–14:30	Obiad	—
14:30–16:00	Budowanie relacji z klientem na wartościach – zaufanie, uczciwość, wspólnota	Studium przypadku + scenki
16:00–17:00	Przerwa regeneracyjna / relaks / indywidualna refleksja	—
17:00–18:30	Plan wdrożenia oferty z duszą w realiach własnego biznesu	Praca indywidualna + konsultacje
18:30–19:30	Kolacja	—
19:30–21:00	Prezentacje uczestników – oferta z duszą + informacja zwrotna	Demo + feedback

21:00–22:00	Krąg zamykający – wnioski, najważniejsze odkrycia, podsumowanie	Rozmowa w kręgu
22:00–23:00	Wręczenie certyfikatów, ewaluacja, zakończenie, wspólne zdjęcie	Uroczysta część końcowa

 Wskazówki:

- Program łączy intensywną pracę merytoryczną z refleksją i rozwojem osobistym.
- Można dostosować aktywności poranne lub wieczorne do profilu grupy (np. bardziej ruchowe vs medytacyjne).
- Część wieczorna ma charakter integracyjno-refleksyjny, wspierający głębsze osadzenie efektów szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 Część teoretyczna	Tomasz Gulak	14-09-2025	07:00	13:00	06:00
2 z 4 Część praktyczna	Tomasz Gulak	14-09-2025	13:00	23:00	10:00
3 z 4 Część teoretyczna	Tomasz Gulak	15-09-2025	07:00	13:00	06:00
4 z 4 Część praktyczna	Tomasz Gulak	15-09-2025	13:00	23:00	10:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	171,88 PLN
Koszt osobogodziny netto	171,88 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Gulak

Tomasz Gulak - Szkoleniowiec, mówca motywacyjny, trener, działacz społeczny, przedsiębiorca. Wieloletni manager zespołów w branży finansowej, informatycznej i turystycznej. Skuteczny handlowiec, headhunter, coach i trener rozwoju osobistego. Założyciel "Wyjdź przed Szereg" i pomysłodawca ogólnopolskiego cyklu wydarzeń "Kobieto - Wyjdź przed Szereg".

Związany nieprzerwanie od ponad 12 lat z szeroko pojętym rozwojem. Dzięki swoim działaniom wydobywa potencjał z ludzi, który często jest schowany bardzo głęboko. Jest typowym przykładem na to, że „chcieć to móc” i z powodzeniem wprowadza swoje wizje w życie. Jego optymizm jest magnesem na ludzi, dzięki czemu tworzy sieci fantastycznych kontaktów. Na scenie występował z najlepszymi i najbardziej znanymi mówcami w Polsce m.in. z Sebastianem Kotowem, czy Mateuszem Grzesiakiem. Jest również fundatorem Fundacji Wyjdź przed Szereg oraz autorem książki Wyjdź przed Szereg – Punkt Zwrotny.

Ambicja, chęć rozwoju oraz nieugięta wiara w lepsze jutro - te 3 rzeczy codziennie napędzają go do działania. Lubi wyzwania, dobrze odnajduje się w pracy z ludźmi. Jego dewiza życiowa brzmi "Wyjdź przed Szereg". Codziennie przed ten szereg wychodzi, gdzie z uśmiechem na ustach stawia czoła kolejnym wyzwaniom.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy dostaną dodatkowe materiały w formie cyfrowej

Adres

pl. Śreniawitów 9/3

35-017 Rzeszów

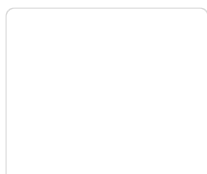
woj. podkarpackie

MB Premium - finance solutions

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Justyna Sbolewska

E-mail dofinansowaniaszkolen2024@gmail.com



Telefon (+48) 530 951 574