



Maritime Consulting

Poland Dariusz

Kowalski

★★★★★ 4,8 / 5

1 516 ocen

Doradztwo w zakresie stworzenia strategii internacjonalizacji firmy na nowe rynki perspektyw.

Numer usługi 2025/06/27/21381/2841495

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Doradztwo biznesowe

🕒 30 h

📅 04.08.2025 do 23.08.2025

6 642,00 PLN brutto

5 400,00 PLN netto

221,40 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Kadra kierownicza oraz właściciele przedsiębiorstw, kadra zarządzająca, HR.
Data zakończenia rekrutacji	03-08-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	30
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług doradczych

Cel

Cel biznesowy

Celem doradztwa jest stworzenie strategii internacjonalizacji przedsiębiorstwa a co za tym idzie wejściu na rynki zagraniczne, zwiększenie sprzedaży o minimum 5% w ciągu roku od zakończenia usługi doradczej, dywersyfikacja kosztów działalności a także zmaksymalizowanie dochodów firmy . Usługa rozwinie: prawidłowe ocenianie otoczenia rynkowego oraz konkurencji, określi główne problemy oraz wyzwania które czekają w najbliższej przyszłości wiele przedsiębiorstw w związku ze zmieniającą się sytuacją gospodarczą oraz polityczną.

Efekt usługi

Doradztwo wpłynie na ogólny rozwój przedsiębiorstwa. Przyczyni się do rozwoju firmy, a tym samym do wzrostu sprzedaży. Dzięki doradztwu zostanie przygotowany plan działań z zakresu kierunków rozwoju przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Strategia Internacjonalizacji przedsiębiorstwa.

Program

- 1. analiza pozycji konkurencyjnej przedsiębiorcy oraz jego możliwości eksportowych, pod kątem oferowanych produktów / usług,
- 2. analiza i wskazanie rynku / rynków docelowych działalności eksportowej, pod kątem produktów lub usług przedsiębiorcy, w tym analiza konkurencji – główni konkurenci oraz ich oferta, a także analiza ich słabych i mocnych stron,
- 3. analiza konkurencyjności produktu / usługi na każdym ze wskazanych rynków docelowych, w tym analiza ich słabych i mocnych stron,
- 4. opis wyznaczonych celów,
- 5. strategia eksportową w zakresie produktu / usługi,
- 6. wskazanie i uzasadnienie wyboru działań służących realizacji strategii eksportowej,
- 7. szacowane koszty wdrożenia opracowanej strategii eksportowej,
- 8. wstępny harmonogram wdrażania strategii eksportowej.
- 9. Podsumowanie założeń strategii

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 1. analiza pozycji konkurencyjnej przedsiębiorcy oraz jego możliwości eksportowych, pod kątem oferowanych produktów / usług,	Dariusz Kowalski	04-08-2025	09:00	13:00	04:00
2 z 10 Analiza i wskazanie rynku / rynków docelowych działalności eksportowej, pod kątem produktów lub usług przedsiębiorcy, w tym analiza konkurencji	Dariusz Kowalski	05-08-2025	09:00	12:00	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 10 3. analiza konkurencyjności produktu / usługi na każdym ze wskazanych rynków docelowych, w tym analiza ich słabych i mocnych stron,	Dariusz Kowalski	06-08-2025	09:00	13:00	04:00
4 z 10 Opis wyznaczonych celów - praca własna	Dariusz Kowalski	07-08-2025	09:00	13:00	04:00
5 z 10 Strategia eksportową w zakresie produktu / usługi - praca własna.	Dariusz Kowalski	08-08-2025	09:00	14:00	05:00
6 z 10 Wskazanie i uzasadnienie wyboru działań służących realizacji strategii eksportowej - praca własna	Dariusz Kowalski	11-08-2025	09:00	12:00	03:00
7 z 10 Szacowane koszty wdrożenia opracowanej strategii eksportowej - praca własna	Dariusz Kowalski	13-08-2025	09:00	12:00	03:00
8 z 10 Wstępny harmonogram wdrażania strategii eksportowej - omówienie	Dariusz Kowalski	14-08-2025	09:00	11:00	02:00
9 z 10 Podsumowanie założeń strategii - przedstawienie mapy drogowej.	Dariusz Kowalski	22-08-2025	14:00	15:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 10 Zakończenie doradztwa - badanie satysfakcji klienta.	Dariusz Kowalski	23-08-2025	12:00	13:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	6 642,00 PLN
Koszt usługi netto	5 400,00 PLN
Koszt godziny brutto	221,40 PLN
Koszt godziny netto	180,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Anna Śródecka

Ukończone studia na kierunku Finanse i rachunkowość o specjalizacji Finanse i Rachunkowość Przedsiębiorstwa oraz Ekonomia o specjalizacji Finanse i Polityka Pieniężna pozwoliły zdobyć mi wiedzę w zakresie księgowości oraz wszelkich analiz ekonomiczno-finansowych. Podczas pracy zawodowej zdobyłam doświadczenie w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Sporządzałam analizy ekonomiczno-finansowe oraz wszelkiego rodzaju raporty i zestawienia na potrzeby zarządów firm. W obecnej pracy oprócz rozwijania zdobytych już umiejętności i poszerzania wiedzy z zakresu księgowości i analiz finansowych zdobyłam także doświadczenie w tworzeniu biznesplanów, studium wykonalności oraz projektów unijnych.



2 z 2

Dariusz Kowalski

Psycholog Biznesu, Manager HR, Spec. ds. Marketingu, Zarządzanie projektami, komunikacja, analizy biznesowe, strategie przedsiębiorstw. Odpowiedzialny za koordynację opracowywania i aktualizacji Strategii w Akademii Morskiej w Szczecinie w tym: powiązanie kierunków strategicznych i celów operacyjnych ze strategiami obszarowymi/funkcjonalnymi - koordynacja, monitoring i raportowanie na potrzeby decydentów realizacji Strategii, kierunków strategicznych, celów

operacyjnych, programów, portfeli i poszczególnych projektów strategicznych - standaryzacja procesów i metod zarządzania, w tym opracowanie, koordynacja wdrożenia i aktualizacja metodyki zarządzania projektami strategicznymi, w tym zapewnienie niezbędnych do tego celu narzędzi – wsparcie Jednostek organizacyjnych w procesie operacjonalizacji Strategii zgodnie z przyjętymi w Spółce standardami metodycznymi.

W spółce Milano współtworzył Strategie ekspansji na rynki zagraniczne, Strategie pozyskiwania kluczowych klientów z EU dla wielu kontrahentów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają dokument Strategii

Warunki techniczne

Usługa odbywać się będzie na platformie ZOOM

Do odbycia szkolenia niezbędny będzie dostęp do Internetu oraz urządzenie techniczne pozwalające na prowadzenie wideorozmowy.

MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE: - Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy) - 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB) - System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja) - Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji) - Stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD) - Kamera, mikrofon i głośniki lub słuchawki (aplikacja ZOOM współpracuje z wszystkimi wbudowanymi w laptopy kamerami).

Kontakt



Dariusz Kowalski

E-mail biuro@doszkolimy.pl

Telefon (+48) 603 101 595