



Warsztat: Strategia Biznesowa - analiza konkurencji i plan finansowy Twojej działalności

Numer usługi 2025/07/01/184984/2851761

1 910,00 PLN brutto
1 910,00 PLN netto
173,64 PLN brutto/h
173,64 PLN netto/h

AKADEMIA
ŚWIADOMEGO
ROZWOJU SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Brenna / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 11 h
📅 12.09.2025 do 14.09.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Szkolenie dedykowane jest dla osób:

- 💡 planujących otworzenie działalności gospodarczej
 - 💡 właścicieli firm, którzy chcą zrobić kolejny krok w ramach rozwoju organizacji
 - 💡 zastanawiających się nad dotacją na rozpoczęcie lub rozwój działalności gospodarczej
- ale także dla:
- 💡 wchodzących na rynek pracy
 - 💡 zmieniających ścieżkę zawodową

Minimalna liczba uczestników

8

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

11-09-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

11

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Warsztat pozwoli na stworzenie pełnej analizy rynku własnej działalności i podstawowego planu finansowego. Po wydarzeniu uczestnik będzie miał gotową część analityczną biznesplanu dla własnej firmy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zna podstawowe pojęcia i narzędzia analizy rynku. Analizuje dane rynkowe i wyciąga wnioski	Rozumie i potrafi skwalifikować podstawowe elementy analizy rynku, właściwie interpretuje dane	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
- Potrafi prezentować wyniki analizy w sposób zrozumiały dla różnych odbiorców	Poprawność użycia terminologii, trafność doboru metod analizy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Tworzy logiczny plan finansowy	Plan finansowy jest zrobiony logicznie, z zachowaniem zasad matematycznych, wydatki są uzasadnione	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

1. Szkolenie dedykowane jest dla osób:

- planujących otworzenie działalności gospodarczej;
- właścicieli firm, którzy chcą zrobić kolejny krok w ramach rozwoju organizacji;
- zastanawiających się nad dotacją na rozpoczęcie lub rozwój działalności gospodarczej;

ale także dla:

- wchodzących na rynek pracy;
- zmieniających ścieżkę zawodową

1. Warunki realizacji szkolenia: szkolenie realizowane stacjonarnie w sali szkoleniowej zapewniającej odpowiedni sprzęt i przestrzeń warsztatową.
2. Udział w szkoleniu nie wymaga żadnych dodatkowych warunków.
3. Godzina zajęć jest równoznaczna z godziną zegarową, przerwy zostały wyjęte z programu. Oferta ma wliczony koszt noclegu - w pokojach 3-osobowych, oraz 2 -posiłkowego wyżywienia.
4. Walidacja wiedzy i umiejętności uczestników - test teoretyczny zamknięty online z automatycznym generowaniem i udostępnianiem.

1 2 . 0 9 1 5 : 3 0	Wstęp do szkolenia: • przedstawienie programu i trenerów • przedstawienie uczestników • kilka słów o indywidualnych projektach
1 2 . 0 9 1 8 : 0 0	Kolacja
1 2 . 0 9 1 : 0 0	Analiza rynku główne elementy - jak dokonać analizy? Podstawy działań.
1 2 . 0 9 2 1 : 0 0	Czas wolny

1 3 . 0 9 0 7 : 3 0	Poranny stretching i kawa z przemyśleniami
1 3 . 0 9 0 8 : 3 0	Śniadanie
1 3 . 0 9 0 : 0 0	Praca warsztatowa - jaki jest mój następny krok. 1. Analiza: · Co chce zrobić? Gdzie chce dojść? 9 Jakich zasobów będę potrzebować? 0 2. Analiza Rynku - klient, konkurencja, produkt : 0 3. Analiza SWOT - jakie widzę szanse, zagrożenia, 0 mocne i słabe strony 4. Jakie kroki powinny być następne?
1 3 . 0 9 1 3 : 0 0	Sesje indywidualne dofinansowanie
1 3 . 0 9 1 6 : 0 0	Obiad

1 3 . 0 9 1 7 : 0 0	Prezentacje indywidualne i sesja feedbackowa
1 3 . 0 9 1 9 : 0 0	Czas wolny
1 4 . 0 9 0 7 : 3 0	Rozgrzewka + przemyślenia
1 4 . 0 9 0 8 : 3 0	Śniadanie
1 4 . 0 9 0 9 : 3 0	Budżet - jak napisać

1
4
.
0
9
1
1
:
0
0

Wnioski z całego wyjazdu

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Wstęp do szkolenia + ustalenie celów, zasobów i działań	Katarzyna Preidl	12-09-2025	15:30	18:00	02:30
2 z 6 Elementy analizy rynku	SARA JAGIEŁŁO	12-09-2025	19:00	21:00	02:00
3 z 6 Analiza Rynku w praktyce	SARA JAGIEŁŁO	13-09-2025	09:00	13:00	04:00
4 z 6 Prezentacje indywidualne i sesja feedbackowa	Katarzyna Preidl	13-09-2025	17:00	19:00	02:00
5 z 6 Budżet - jak napisać	SARA JAGIEŁŁO	14-09-2025	09:30	11:00	01:30
6 z 6 Wnioski z całego wyjazdu	Katarzyna Preidl	14-09-2025	11:00	12:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 910,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 910,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	173,64 PLN
Koszt osobogodziny netto	173,64 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

SARA JAGIEŁŁO

Jestem Certyfikowanym Trenerem Biznesu specjalizującym się w zagadnieniach budowania i zarządzania zespołami wielokulturowymi i prowadzenia zespołów zakupowych.

Doświadczenie korporacyjne doprowadziło mnie spowrotem do własnej firmy gdzie mam możliwość przekazać sposób na zbudowanie czegoś solidnego z poszanowaniem dla zdrowia managera i jego zespołu. 12 lat temu pozyskałam środki na moją pierwszą działalność, później w tym samym pomogłam wielu innym osobom i firmom.

W cyklu szkoleń podzielę się z Wami wiedzą na temat określania swojej własnej ścieżki zawodowej, budowania analizy marketingowej i możliwości pozyskania finansowania Waszych działań biznesowych



2 z 2

Katarzyna Preidl

Jestem Certyfikowaną Trenerką Biznesu, coachem i ekspertką sprzedaży doradczej, mistrzowskiej obsługi klienta oraz projektowania doświadczeń klienta. Od 2014 roku prowadzę szkolenia i procesy rozwojowe dla biznesu, współpracując zarówno z globalnymi markami, jak i dynamicznie rozwijającymi się firmami.

Na co dzień wspieram przedsiębiorców w prowadzeniu dochodowych biznesów usługowych.

Moje podejście łączy psychologię konsumencką z praktyką biznesową, dostarczając gotowe rozwiązania, które pozwalają przedsiębiorcom sprzedawać więcej, podnosić ceny i budować silne marki eksperckie, do których klienci chcą wracać i polecać je dalej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Zeszyt ćwiczeń - połączenie zagadnień teoretycznych z ćwiczeniami do wykonania

Adres

ul. Leśnica 153
43-438 Brenna
woj. śląskie

Pobyt w ośrodku Dolina Leśnicy (piątek - niedziela) w sercu Beskidów
Nocleg w 3 - osobowych pokojach w domkach kominkowych
Wyżywienie - śniadanie i obiadokolacja w ośrodku

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Dojazd we własnym zakresie

Kontakt



SARA JAGIEŁŁO

E-mail jagiello.sara@gmail.com

Telefon (+48) 884 882 842