

AKAT Consulting Sp.
z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

5 868 ocen

**SEMINARIUM: SKALOWANIE POPRZEZ
BUDOWANIE SIECI FRANCZYZOWEJ**

Numer usługi 2025/07/10/52158/2870039

📍 Łódź / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 26.05.2026 do 26.05.2026

12 238,50 PLN brutto

9 950,00 PLN netto

1 529,81 PLN brutto/h

1 243,75 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla właścicieli firm i kadry zarządzającej, odpowiedzialnych za strategię rozwoju przedsiębiorstwa. Uczestnikami mogą być osoby rozważające lub prowadzące rozwój sieci franczyzowej, licencyjnej lub partnerskiej. Grupa obejmuje przedsiębiorców gotowych do oceny potencjału swojego modelu biznesowego pod kątem skalowania oraz wdrożenia rozwiązań sieciowych.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	25-05-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usług Szkoleniowo-Rozwojowych SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do świadomego i strategicznego projektowania oraz wdrażania skalowalnego modelu rozwoju firmy poprzez franczyzę lub inne modele sieciowe (partnerskie, licencyjne). Uczestnicy zdobędą wiedzę i narzędzia niezbędne do oceny potencjału swojego biznesu, zaplanowania procesu ekspansji oraz unikania najczęstszych błędów związanych z budową i zarządzaniem siecią franczyzową.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje podstawowe pojęcia związane z franczyzą, licencją i modelami partnerskimi	Definiuje kluczowe pojęcia związane z modelami sieciowymi .	Test teoretyczny
Charakteryzuje etapy budowy systemu franczyzowego oraz jego elementy składowe	Wskazuje właściwą kolejność etapów budowy systemu franczyzowego.	Test teoretyczny
Opisuje korzyści i ryzyka związane z rozwojem firmy poprzez model franczyzowy	Wskazuje przykłady korzyści i ryzyka rozwoju franczyzowego	Test teoretyczny
Rozróżnia modele ekspansji: franczyza, sieć partnerska, ekspansja własna	Przyporządkowuje cechy i zastosowania do danego modelu.	Test teoretyczny
Wskazuje kryteria gotowości firmy do wdrażania systemu franczyzowego	Wskazuje przykłady kryteriów gotowości firmy do wdrażania systemu franczyzowego	Test teoretyczny
Analizuje potencjał własnego modelu biznesowego do rozwoju w formule sieciowej	Wykonuje analizy przykładowych case study i wskazuje, czy model nadaje się do skalowania oraz dlaczego	Test teoretyczny
Planuje działania przygotowawcze niezbędne do wdrożenia franczyzy w firmie	Wskazuje przykłady właściwych działań przygotowawczych	Test teoretyczny
Dobiera odpowiednie narzędzia i rozwiązania wspierające proces rekrutacji i onboardingu francyzobiorców	Wskazuje kluczowe elementy rekrutacji i onboardingu w pytaniu zamkniętym z listy narzędzi	Test teoretyczny
Projektuje wstępną koncepcję skalowalnego modelu franczyzowego	Wybiera z zestawu możliwości właściwe elementy projektowanego modelu, które zapewniają skalowalność	Test teoretyczny
Identyfikuje błędy i zagrożenia związane z nieprawidłowym wdrożeniem modelu sieciowego	Rozpoznaje typowe błędy związane z nieprawidłowym wdrożeniem modelu sieciowego	Test teoretyczny
Wykazuje się gotowością do strategicznej oceny kierunku rozwoju firmy	Wskazuje cechy postawy gotowości do strategicznej oceny kierunku rozwoju 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

W ramach programu, dowiesz się, jak zaprojektować skalowalny, rentowny i łatwy do zarządzania system franczyzowy.

Na Seminarium omówimy:

- czym są model franczyzowe, partnerskie oraz inne podobne, oraz który będzie najlepiej się sprawdzał w określonych scenariuszach
- jak dobrać właściwy model: franczyza, sieć partnerska, licencja czy ekspansja własna z elementami modelu franczyzowego
- jak przygotować swoją firmę do udzielania francyz
- jak stworzyć ofertę, która przyciąga właściwych partnerów
- jak zbudować proces rekrutacji franczyzobiorców, by wybierać najlepszych
- jak prowadzić onboarding i wsparcia franczyzobiorców, by generowali jak najlepsze rezultaty bez nadmiernego angażowania Twoich zasobów
- jakie błędy najczęściej popełniają firmy próbujące skalować poprzez franczyzy i jak ich uniknąć
- jak przygotować zespół i system operacyjny sieci oraz jakimi zasadami się kierować tworząc materiały i system wsparcia
- jakie pytania zadawać sobie i zespołowi na różnych etapach budowy systemu franczyzowego.

Seminarium zapewnia narzędzia oraz bardzo konkretną i praktyczną wiedzę popartą doświadczeniem w budowaniu największych sieci franczyzowych. Jeżeli poważnie myślisz o skalowaniu przez franczyzy – to seminarium może oszczędzić Ci lata prób oraz setki tysięcy złotych.

Walidacja w formie testu wiedzy - ostatnie 15 minut usługi

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 Cześć 1	EKSPERT AKAT CONSULTING	26-05-2026	08:00	12:00	04:00
2 z 4 Przerwa	EKSPERT AKAT CONSULTING	26-05-2026	12:00	12:45	00:45
3 z 4 Cześć 2	EKSPERT AKAT CONSULTING 2	26-05-2026	12:45	15:45	03:00
4 z 4 Walidacja - test teoretyczny	-	26-05-2026	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	12 238,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	9 950,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	1 529,81 PLN
Koszt osobogodziny netto	1 243,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

EKSPERT AKAT CONSULTING

Jeden z czołowych ekspertów ds. franczyzy w Polsce. Posiada wieloletnie, praktyczne doświadczenie we współpracy zarówno z francyzodawcami, jak i francyzobiorcami. W McDonald's Polska współpracował z francyzobiorcami, wspierając ich w rozwoju i ekspansji – większość z nich, dzięki tej współpracy, zbudowała wielolokalowe sieci. W Domino's Polska kieruje rozwojem systemu franczyzowego, odpowiada za jego strategię i skalowanie. Obecnie prowadzi także proces połączenia sieci Domino's oraz sieci Pizzerii 105 – jest to jedna z największych transakcji na polskim rynku gastronomicznym ostatnich lat.

W strukturach BNI i Corporate Connections odpowiadał za współpracę z francyzodawcą w USA oraz negocjacje warunków umowy master-franczyzowej (MFA) dla rynku polskiego i amerykańskiego. Wspierał również rozwój modeli franczyzowych czy negocjacji warunków umów MFA w branży retail, usługowej oraz w mniejszych sieciach gastronomicznych, zarówno jako

doradca, jak i recenzent strategii ekspansji.

Jest współwłaścicielem i Partnerem Zarządzającym w ERA Group w Polsce – międzynarodowej firmie specjalizującej się w optymalizacji kosztów. Wraz ze współnikami pełni rolę Area Developera ERA Group na terenie kraju, skutecznie rozwijając sieć subfranczyzobiorców.



2 z 2

EKSPERT AKAT CONSULTING 2

Przedsiębiorca, przez kilkanaście lat współtworzył największe społeczności biznesowe w Polsce, pracując z setkami właścicieli firm – od mikro przedsiębiorstw do liderów w swoich branżach. Duży zwolennik modeli franczyzowych. We franczyzach przechodził przez wszystkie etapy i występował w różnych rolach - był franczyzobiorcą, kupował biznes franczyzowy, rozwijał go i sprzedawał. Aktualnie jako Master franczyzobiorca wprowadza do Polski Playtos Miniversity - innowacyjną firmę w branży edukacji nastolatków, przygotowując ją do skalowania poprzez franczyzy. Jest również Partnerem Zarządzającym w firmie Promedheus produkującej oprogramowanie do zarządzania salami operacyjnymi w szpitalach z wykorzystaniem AI.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Pakiet zawiera:

- udział w Seminarium
- formularz oceny gotowości do franczyzy,
- 30-minutową indywidualną konsultację wstępną (poznajemy twój biznes i potencjał),
- dostęp do materiałów z Seminarium

Warunki uczestnictwa

Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które znajdują się na stronie internetowej pod adresem <https://akatconsulting.pl/ow>

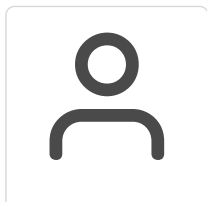
Adres

Łódź

Łódź

woj. łódzkie

Kontakt



Angela Janas

E-mail sprzedaz@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 489 600