

AKAT Consulting Sp.
z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

5 722 oceny

Jak podnieść ceny bez utraty klientów i marży?

Numer usługi 2025/07/15/52158/2879541

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 23.10.2025 do 24.10.2025

3 600,00 PLN brutto

3 600,00 PLN netto

225,00 PLN brutto/h

225,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane jest osobom realnie odpowiedzialnym za wyniki biznesowe – kadry zarządzającej, dyrektorom handlowym, managerom ds. pricingu oraz liderom zespołów. Adresowane jest do tych, którzy stoją przed wyzwaniem komunikacji podwyżek cen z kluczowymi klientami i chcą podejść do tego procesu w sposób przemyślany, a nie intuicyjny.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	22-10-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do skutecznego i świadomego komunikowania podwyżek cen kluczowym klientom – w oparciu o dane, argumenty biznesowe oraz z uwzględnieniem relacji handlowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje wpływ polityki cenowej na rentowność firmy.	Określa poziomy marży i wysokość przychodów dla poszczególnych klientów	Test teoretyczny
Analizuje dane sprzedażowe w celu przygotowania Pricing Map	Określa poziomy marży i wysokość przychodów dla poszczególnych klientów	Test teoretyczny
Definiuje potencjał wzrostu zysku w wyniku selektywnej zmiany cen	Przeprowadza symulację wariantów podwyżek cen i określa ich wpływ na marżę	Test teoretyczny
Dobiera strategię wdrażania zmian cenowych do typu klienta i poziomu relacji	Identyfikuje grupy klientów i określa dla nich różne podejścia komunikacyjne	Test teoretyczny
Formułuje skuteczny komunikat dotyczący zmiany ceny	Tworzy komunikat zawierający kluczowe elementy: co się zmienia, dlaczego teraz, co klient zyskuje	Test teoretyczny
Opracowuje plan wdrożenia zmiany cenowej w swojej organizacji	Określa etapy, odpowiedzialności i harmonogram wdrożenia	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

WPROWADZENIE – Cena jako dźwignia zysku

- Dlaczego cena ma największy wpływ na EBIT (a nie koszt czy wolumen) - warsztat
- Co tracisz, gdy nie aktualizujesz cennika
- Kiedy jest najlepszy moment na zmianę cen i dlaczego zmieniamy ceny na koniec roku?

MODUŁ 1: Pricing Map – fundament pod zmianę cen

- Excel zamiast intuicji: kto ile płaci, jakie mamy marże - praca na rzeczywistych danych
- Segmentacja klientów (marża / przychody / częstotliwość)
- Kto najwięcej traci na naszym braku decyzji?

MODUŁ 2: Symulacja podwyżki – analiza danych i potencjału

- Ile możesz zyskać, jeśli podniesiesz ceny tylko części klientów
- Jak oszacować poziom akceptacji – od czego zależy?
- Gramy o marżę, nie o liczbę klientów
- Praca na liczbach: mediana, delta, symulacja wariantów

MODUŁ 3: Zasady skutecznej komunikacji zmiany ceny

- Nie wszystko na raz i nie wszystkim tak samo
- Poziomy usług jako alternatywa do klasycznej podwyżki
- Jak testować zmiany na małej grupie klientów
- Kluczowe obszary które musisz sprawdzić przed wprowadzeniem zmian.

MODUŁ 4: Komunikacja ceny – język, forma, moment

- Ton i timing robią różnicę
- Język decyzji, nie przeprosin
- Komunikat w formacie: Co się zmienia? Dlaczego teraz? Co klient zyskuje?

MODUŁ 5: Checklista + Plan wdrożenia

- Pricing to proces – co robić po szkoleniu?
- 14 dni na pierwsze ruchy: przegląd marż, brief dla zespołu, harmonogram
- Zadanie: każdy uczestnik tworzy „mapę startu” – 3 konkretne działania
 - Test - walidacja

Usługa realizowana jest w godzinach lekcyjnych 1h - 45 min.

Przerwy nie wliczają się w czas realizacji usługi.

Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej.

Usługa jest realizowana metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Ostatnie 15 minut usługi przewidziane jest na przeprowadzenie walidacji usługi w formie zamkniętego testu wiedzy jednokrotnego wyboru.

Test na potrzeby walidacji jest przygotowywany przez osobę zgłoszoną w karcie usługi jako osoba prowadząca walidację.

Procedura przeprowadzenia etapu walidacji:

1. Prowadzący usługę rozdaje uczestnikom szkolenia wydrukowane arkusze testu.
2. Uczestnicy wypełniają otrzymane testy.

- 3. Po uzupełnieniu testu przez uczestników szkolenie prowadzący zbiera testy.
- 4. Wypełnione testy zostają przekazane do weryfikacji osobie przeprowadzającej walidację.
- 5. Po weryfikacji testów uczestnicy otrzymują informację o osiągniętym wyniku testu.

Powyższa procedura przeprowadzenia etapu walidacji usługi zapewnia rozdzielenie funkcji osoby prowadzącej usługę od osoby przeprowadzającej walidację.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Rola ceny w EBIT, skutki braku zmian cen, kiedy podnosić ceny; analiza marż i segmentacja klientów na podstawie danych.	Cyprian Lemiech	23-10-2025	09:00	12:00	03:00
2 z 7 Przerwa	Cyprian Lemiech	23-10-2025	12:00	12:30	00:30
3 z 7 Symulacja podwyżki: Analiza potencjału podwyżek, symulacje wariantów, poziom akceptacji zmian, praca na medianie i delcie marż.	Cyprian Lemiech	23-10-2025	12:30	15:30	03:00
4 z 7 Komunikacja zmiany ceny – zasady i przygotowanie: Segmentacja komunikatów, testowanie zmian, poziomy usług jako alternatywa, przygotowanie przed wdrożeniem.	Cyprian Lemiech	24-10-2025	09:00	12:00	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 7 Przerwa	Cyprian Lemiech	24-10-2025	12:00	12:30	00:30
6 z 7 Komunikaty + plan wdrożenia: Język decyzji, format komunikatu, ton i timing, checklista, indywidualny plan działania i konkretne kroki po szkoleniu.	Cyprian Lemiech	24-10-2025	12:30	15:15	02:45
7 z 7 Test - walidacja	Cyprian Lemiech	24-10-2025	15:15	15:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	225,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	225,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Cyprian Lemiech

Praktyk, doradca i trener specjalizujący się w strategiach pricingowych, marketingu, i sprzedaży.

Ekspert w budowaniu zespołów, tworzeniu procesów i zarządzania projektami.

Pracował z takimi markami jak CCC, Zalando, Bestseller czy Holy Fashion Group, tworząc modele współpracy oparte na danych, zaufaniu i konkretach.

Obecnie Dyrektor R&D w Luxon LED, wcześniej Dyrektor Marketingu w Mactronic i RAWLPLUG, Członek Zarządu i Chief Revenue Officer w Gopackshot Studios –

firmach, w których odpowiadał za budowę zespołów, rebranding, wdrażanie nowych produktów oraz strategię cenową.

Prowadzi autorskie warsztaty i szkolenia z zakresu prycingu, sprzedaży, marketingu i obsługi klienta. Pracuje zarówno z dużymi organizacjami, jak i firmami founderskimi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy dostaną notesy, teczki, długopisy, a po zakończeniu usługi materiały wypracowane podczas usługi.

Informacje dodatkowe

Po zakończeniu usługi uczestnik otrzymuje zaświadczenie/ certyfikat, a warunkiem jego uzyskania jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej

Usługa będzie realizowana zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa, w tym przepisami o VAT:

*Usługa szkoleniowa (nie dotyczy doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Adres

Wrocław

Wrocław

woj. dolnośląskie

Kontakt



Angela Janas

E-mail sprzedaz@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 489 600