



FABRYKA BIZNESU I
FINANSÓW Sp. z
o.o.

Brak ocen dla tego dostawcy

Tworzenie strategii biznesowej na podstawie Business Model Canvas

Numer usługi 2025/07/15/153970/2880037

📍 mieszana (zdalna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 5 h

📅 07.08.2025 do 31.08.2025

500,00 PLN brutto

406,50 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

81,30 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Identyfikatory projektów	Kierunek - Rozwój, Małopolski Pociąg do kariery, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe, Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
Grupa docelowa usługi	Usługa szkoleniowa skierowana jest do właścicieli firm, członków zarządów, managerów oraz osób odpowiedzialnych za rozwój organizacji, które chcą uporządkować działania strategiczne, zbudować spójny model biznesowy i wyznaczyć cele rozwojowe. Szkolenie adresowane jest szczególnie do przedstawicieli sektora MŚP, którzy planują rozwój firmy, potrzebują uporządkować obszary działania lub przygotowują się do zmian, takich jak wprowadzenie nowego produktu, ekspansja na nowe rynki lub pozyskanie finansowania. Nie jest wymagane wcześniejsze doświadczenie w tworzeniu strategii – wystarczy otwartość na pracę warsztatową i gotowość do analizy własnego modelu biznesowego.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Forma prowadzenia usługi	mieszana (zdalna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	5
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwinięcie umiejętności uczestników w zakresie samodzielnego tworzenia strategii rozwoju firmy. Uczestnicy poznają zasady myślenia strategicznego, nauczą się stosować narzędzie Business Model Canvas oraz formułować cele rozwojowe zgodne z metodą SMART, dostosowane do realiów własnej działalności gospodarczej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi opracować model biznesowy z wykorzystaniem Business Model Canvas oraz samodzielnie sformułować cele rozwojowe dla firmy zgodne z zasadą SMART.	Wypełniony model Canvas, minimum trzy cele rozwojowe zgodne z zasadą SMART, aktywny udział w ćwiczeniach i przygotowanie końcowego arkusza działań strategicznych.	Wywiad swobodny Test teoretyczny

Cel biznesowy

Celem niniejszego szkolenia jest wyposażenie uczestników w konkretne narzędzia i umiejętności niezbędne do opracowania i aktualizacji strategii biznesowej w sposób uporządkowany, zrozumiały i dopasowany do specyfiki ich organizacji. Uczestnicy poznają zasady tworzenia i weryfikacji strategii, nauczą się wykorzystywać narzędzie Business Model Canvas oraz samodzielnie sformułują cele rozwojowe w oparciu o metodę SMART.

Szkolenie ma charakter praktyczny – uczestnicy przepracują własny przypadek (lub przypadek modelowy) i przygotowują szkic strategii dostosowanej do realiów swojego biznesu. Uporządkują sposób myślenia o firmie, zidentyfikują kluczowe komponenty modelu biznesowego, określą obszary wymagające zmiany oraz przełożą wnioski na konkretne cele możliwe do wdrożenia w krótkim terminie.

Szkolenie wpisuje się w potrzebę zwiększenia efektywności zarządzania rozwojem przedsiębiorstwa, podejmowania trafniejszych decyzji i lepszego przygotowania firmy na zmiany rynkowe.

Cel biznesowy usługi (opisany zgodnie z zasadą SMART):

S – SPECIFIC (szczegółowy):

Szkolenie ma na celu przygotowanie uczestników do świadomego i samodzielnego opracowania strategii rozwoju firmy, dopasowanej do aktualnych potrzeb i możliwości przedsiębiorstwa. Kluczowym rezultatem szkolenia będzie stworzenie przez każdego uczestnika indywidualnego szkicu strategii biznesowej, opartego na analizie sytuacji własnej firmy i wykorzystaniu narzędzia Business Model Canvas. Uczestnicy nauczą się także samodzielnie wyznaczać cele strategiczne i operacyjne zgodne z zasadą SMART. Dzięki temu uzyskają narzędzie do planowania i podejmowania lepszych decyzji rozwojowych w swojej organizacji.

M – MEASURABLE (mierzalny):

Efekty osiągnięcia celu będą mieralne poprzez:

przygotowanie i zaprezentowanie przez każdego uczestnika własnego modelu Canvas z uwzględnieniem 9 kluczowych obszarów,

zdefiniowanie minimum 3 celów rozwojowych dla swojego przedsiębiorstwa, z których każdy będzie zgodny z metodologią SMART,

wypełnienie arkusza refleksji strategicznej (przed szkoleniem i po szkoleniu), który pozwoli ocenić postęp w zakresie rozumienia istoty planowania strategicznego i wykorzystania narzędzi.

A – AGREED (uzgodniony):

Cele i oczekiwane rezultaty szkolenia zostaną uzgodnione z uczestnikami na początku spotkania, a każda osoba będzie

pracować nad materiałem dopasowanym do swojej branży lub specyfiki działalności. Na tej podstawie uczestnicy samodzielnie sformułują kluczowe elementy strategii i cele rozwojowe. Praca odbywać się będzie w formie warsztatowej, z możliwością konsultacji z trenerem, co zapewnia wspólne rozumienie i akceptację procesu.

R – REALISTIC (realistyczny):

Zakres wiedzy i umiejętności przekazywanych podczas szkolenia został dostosowany do poziomu uczestników z sektora MŚP. Warsztatowy charakter szkolenia, liczne przykłady z praktyki biznesowej oraz możliwość pracy na realnych przypadkach gwarantują, że wyznaczone cele będą osiągalne w kontekście codziennej działalności firmy. Uczestnicy nie muszą mieć wcześniejszego doświadczenia strategicznego – wystarczy podstawowa znajomość własnego biznesu oraz gotowość do refleksji i pracy koncepcyjnej.

T – TIME-RELATED (określony w czasie):

Rezultaty szkolenia powinny być osiągnięte najpóźniej w ciągu 30 dni od jego zakończenia. Oznacza to, że każdy uczestnik będzie miał przygotowaną wstępną wersję strategii rozwoju firmy oraz zestaw 3–5 celów rozwojowych gotowych do wdrożenia lub przedstawienia zarządowi/właścicielowi firmy w ciągu miesiąca po zakończeniu szkolenia. Krótkoterminowo (w ciągu 2 tygodni) uczestnik wdroży przynajmniej jeden z zaplanowanych celów w praktyce lub podejmie decyzję o jego wdrożeniu.

Efekt usługi

Efektom usługi szkoleniowej będzie zwiększenie zdolności uczestników do planowania strategicznego i zarządzania rozwojem firmy poprzez opracowanie wstępnej strategii biznesowej, w tym indywidualnego modelu Business Model Canvas oraz zestawu celów rozwojowych zgodnych z metodologią SMART. Uczestnicy zdobędą wiedzę i umiejętności niezbędne do diagnozy sytuacji firmy, analizy otoczenia rynkowego, identyfikacji kluczowych komponentów modelu biznesowego oraz formułowania realistycznych, mierzalnych celów, które mogą być wdrożone w ich organizacjach w krótkim okresie czasu.

W rezultacie usługi każdy uczestnik:

- stworzy indywidualny model biznesowy swojej firmy (lub jednostki organizacyjnej) z wykorzystaniem narzędzia Business Model Canvas,
- zidentyfikuje minimum trzy kluczowe obszary wymagające rozwoju lub modyfikacji,
- sformułuje minimum trzy cele rozwojowe zgodne z zasadą SMART, z których przynajmniej jeden będzie miał charakter wdrożeniowy,
- będzie potrafił zaplanować kolejne działania rozwojowe, przypisane do wskazanych celów, z uwzględnieniem zasobów i możliwości organizacji,
- uzyska materiał strategiczny, który może zostać przedstawiony przełożonym, wspólnikom, inwestorom lub wykorzystany w procesach decyzyjnych i ubieganiu się o finansowanie (np. kredyt, dotacja, inwestor zewnętrzny).

Kryteria weryfikacji osiągnięcia efektu usługi:

1. **Model Canvas** – każdy uczestnik przygotowuje autorski model Business Model Canvas zawierający dziewięć pól: segmenty klientów, propozycja wartości, kanały, relacje z klientami, strumień przychodów, kluczowe zasoby, kluczowe działania, partnerzy strategiczni oraz struktura kosztów.
2. **Cele SMART** – uczestnik sformułuje co najmniej trzy cele rozwojowe zgodne z metodą SMART. Każdy cel będzie:
 - jednoznaczny (specific),
 - mierzalny (measurable),
 - uzgodniony i osadzony w realiach firmy (agreed),
 - realistyczny (realistic),
 - określony w czasie (time-related).
3. **Karta działań strategicznych** – uczestnik uzupełni kartę działań, w której przypisze konkretne działania do każdego z celów, określając osoby odpowiedzialne, zasoby oraz potencjalne bariery.
4. **Ankieta samooceny** – przed i po szkoleniu uczestnik uzupełni krótką ankietę samooceny poziomu wiedzy i umiejętności z zakresu planowania strategicznego i modelowania biznesowego. Różnica w punktacji będzie jednym z dowodów nabycia kompetencji.
5. **Zaangażowanie uczestnika** – potwierdzone obecnością i aktywnym udziałem w części warsztatowej (praca indywidualna i grupowa, prezentacja wniosków, udział w analizie przypadków).
6. **Ocena trenera** – trener prowadzący, na podstawie obserwacji pracy uczestnika, może potwierdzić osiągnięcie założonego efektu, w szczególności w zakresie praktycznego zastosowania wiedzy.
7. **Finalny materiał uczestnika** – każdy uczestnik po zakończeniu szkolenia przedstawi zbiorczy dokument (np. arkusz strategiczny), który będzie zawierał:
 - wypełniony model Canvas,

- listę celów SMART,
- plan działań wraz z komentarzem.

Ten materiał będzie stanowił główny dowód osiągnięcia efektu usługi.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Efekty szkolenia zostaną potwierdzone poprzez zestaw dokumentów i działań, które w sposób jednoznaczny i mierzalny udowodnią, że uczestnik przyswoił wiedzę i nabył umiejętności praktyczne w zakresie tworzenia strategii biznesowej, stosowania narzędzia Business Model Canvas oraz planowania celów rozwojowych zgodnie z metodą SMART.

Dokumentacja będzie obejmować zarówno dowody pracy wykonanej przez uczestnika w trakcie szkolenia, jak i opracowane przez niego materiały końcowe. Poniżej przedstawiono konkretne metody potwierdzające osiągnięcie efektu:

1. Indywidualna karta pracy uczestnika (materiał końcowy):

Każdy uczestnik po zakończeniu szkolenia przedstawi własny materiał strategiczny zawierający:

- wypełniony model Business Model Canvas,
- listę min. 3 celów rozwojowych zgodnych z zasadą SMART,
- arkusz planowania działań, zawierający przypisanie odpowiedzialności, harmonogram, zasoby, mierniki sukcesu oraz możliwe ryzyka.

Ten materiał będzie stanowił główny dokument potwierdzający osiągnięcie efektu szkoleniowego i zostanie zarchiwizowany przez dostawcę usługi.

2. Dokumentacja warsztatowa:

Podczas szkolenia uczestnicy będą pracować w sposób aktywny – indywidualnie i/lub w grupach – nad poszczególnymi komponentami modelu Canvas oraz konstruowaniem celów. Dokumentacja z warsztatów będzie obejmować:

- notatki z pracy własnej uczestnika (forma papierowa lub cyfrowa),
- zdjęcia lub skany flipchartów (jeśli dotyczy),
- ćwiczenia wykonane podczas sesji szkoleniowej.

Dokumentacja ta będzie załączona do akt usługi jako materiał dowodowy.

3. Prezentacja opracowanej strategii i celów:

Podczas końcowej części szkolenia uczestnik zaprezentuje w formie ustnej lub pisemnej (np. prezentacji) swoją propozycję strategii i celów przed trenerem oraz – w przypadku szkoleń zamkniętych – przed innymi uczestnikami lub przedstawicielami firmy. Prezentacja będzie oceniana przez prowadzącego na podstawie ustalonych kryteriów (np. spójność, logika, trafność proponowanych działań).

4. Arkusz samooceny uczestnika (przed i po szkoleniu):

Uczestnicy wypełnią arkusz samooceny na początku i na końcu szkolenia, wskazując swój poziom wiedzy, umiejętności i pewności w obszarze:

- planowania strategii biznesowej,
- korzystania z narzędzi strategicznych (Canvas),
- wyznaczania mierzalnych celów rozwojowych.

Porównanie wyników pozwoli na ocenę postępu rozwojowego uczestnika.

5. Lista obecności oraz aktywność uczestnika:

Obecność uczestnika na zajęciach będzie potwierdzona podpisaną listą. Dodatkowo, trener na bieżąco będzie monitorował zaangażowanie, aktywność i jakość pracy uczestnika, dokumentując ją w formie obserwacji (np. wewnętrznego arkusza trenerskiego).

6. Raport końcowy trenera (jeśli dotyczy):

W przypadku szkoleń zamkniętych, dostawca może przygotować raport końcowy dla organizacji zamawiającej usługę, zawierający:

- podsumowanie aktywności grupy,
- ocenę efektów pracy uczestników,
- zanonimizowane przykłady strategii/celów,
- rekomendacje dotyczące dalszych kroków.

7. Rekomendacje działań po szkoleniu:

W każdym indywidualnym dokumencie wypracowanym przez uczestnika znajdzie się sekcja „Dalsze kroki”, zawierająca zalecenia dotyczące wdrożenia zaplanowanych celów, wskazanie osób odpowiedzialnych oraz ram czasowych ich realizacji.

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

Szkolenie ma charakter intensywnych warsztatów strategicznych, podczas których uczestnicy pracują nad stworzeniem własnego modelu biznesowego i określeniem realnych celów rozwojowych dla swojej organizacji. Program został zaprojektowany w taki sposób, aby zapewnić równowagę pomiędzy przekazaniem wiedzy, inspiracją a praktycznym zastosowaniem narzędzi. Uczestnicy wychodzą ze szkolenia z gotowym szkicem strategii działania.

Moduł 1. Wprowadzenie do myślenia strategicznego

- Czym jest strategia biznesowa i dlaczego jest kluczowa w MŚP
- Typowe błędy w podejściu do strategii (reaktywność, intuicyjne decyzje, brak celu)
- Różnica między celem operacyjnym a strategicznym

Moduł 2. Business Model Canvas – omówienie narzędzia

- Struktura modelu: 9 obszarów Canvas
- Przykład modelu w praktyce (firma fikcyjna)
- Zasady poprawnego wypełniania modelu
- Różnice między Canvas a klasycznym planem strategicznym

Moduł 3. Warsztat: modelowanie biznesu uczestnika

- Samodzielne wypełnienie modelu Canvas na przykładzie własnej firmy
- Konsultacje indywidualne z trenerem
- Praca w parach/grupach – wymiana spostrzeżeń
- Identyfikacja luk, niespójności, możliwości rozwoju

Moduł 4. Planowanie celów rozwojowych

- Zasada SMART – co to znaczy w praktyce
- Wybór priorytetowych obszarów do poprawy
- Ćwiczenie: formułowanie 3–5 celów dla swojej firmy
- Omówienie przykładów: cele nieczytelne vs cele skuteczne

Moduł 5. Warsztat: od strategii do działania

- Przełożenie celów na działania
- Tworzenie mini-planów wdrożeniowych
- Zasoby, odpowiedzialność, ryzyka
- Przygotowanie końcowego materiału

Moduł 6. Prezentacja i omówienie prac

- Prezentacja wyników pracy uczestników
- Informacja zwrotna od trenera
- Wnioski i dobre praktyki

Moduł 7. Podsumowanie i dalsze kroki

- Co dalej po szkoleniu – jak pracować ze stworzoną strategią
- Jak aktualizować model Canvas i cele
- Rekomendacje do wdrożenia w firmie

Forma pracy:

- interaktywny warsztat z elementami prezentacji,
- praca indywidualna i w małych grupach,
- case studies,
- konsultacje z trenerem,
- narzędzia: Canvas, karta celów, mini-plan działań, arkusz refleksji.

Efekt końcowy:

Uczestnik wychodzi z gotowym modelem Canvas i zestawem spójnych celów rozwojowych przygotowanych do wdrożenia lub przedstawienia decydom w firmie.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 1

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 1 Tworzenie strategii biznesowej na podstawie Business Model Canvas	Agnieszka Dobosz	07-08-2025	09:00	14:00	05:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	406,50 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	81,30 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Agnieszka Dobosz

Posiadam ponad 25-letnie doświadczenie menedżerskie, w tym na stanowisku dyrektor zarządzającej w firmie produkcyjnej. Obecnie jako akredytowana mentorka EMCC wspieram liderów w rozwoju kompetencji przywódczych, komunikacji i pewności siebie. Prowadzę procesy indywidualne i grupowe, łącząc wiedzę strategiczną z uważnym, transformacyjnym podejściem opartym na relacji i refleksji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma komplet materiałów dydaktycznych i roboczych niezbędnych do aktywnego uczestnictwa w szkoleniu oraz dalszej pracy nad strategią rozwoju firmy. Materiały będą dostępne w formie papierowej i/lub elektronicznej, w zależności od formy realizacji usługi.

W skład pakietu materiałów wchodzi:

- **prezentacja szkoleniowa** w formacie PDF, zawierająca omówienie kluczowych zagadnień teoretycznych (strategia, model Canvas, zasada SMART),
- **szablon Business Model Canvas**
- **formularz „Arkusze planowania celów SMART”**, umożliwiający samodzielne definiowanie celów rozwojowych,
- **„Karta działań strategicznych”** – narzędzie do planowania kroków wdrożeniowych, zawierające pola dotyczące zasobów, odpowiedzialności, harmonogramu i ryzyk,
- **„Arkusze refleksji strategicznej”** – autodiagnoza wiedzy i postawy uczestnika przed i po szkoleniu,
- **lista kontrolna do wdrożenia strategii po szkoleniu** – praktyczny przewodnik ułatwiający monitorowanie realizacji celów,
- **rekomendowana bibliografia i linki do bezpłatnych narzędzi online**, wspierających dalsze samodzielne działania (m.in. generator Canvas, przykłady strategii dla MŚP, edytowalne szablony SMART).

W przypadku formy zdalnej wszystkie materiały zostaną przekazane uczestnikom przed rozpoczęciem szkolenia drogą mailową lub za pośrednictwem platformy e-learningowej (np. Google Drive, Dropbox, OneDrive).

Warunki techniczne

Usługa szkoleniowa realizowana będzie w formie zdalnej, w czasie rzeczywistym, z wykorzystaniem platformy komunikacyjnej **Google Meet** lub innej równoważnej.

Aby zapewnić płynny i niezakłócony udział w szkoleniu, uczestnik musi dysponować:

- komputerem stacjonarnym lub laptopem z aktualnym systemem operacyjnym (Windows 10 lub nowszy, macOS, Linux),
- stabilnym łączem internetowym o przepustowości min. 10 Mb/s (zalecane: 20 Mb/s i więcej),
- działającą kamerą internetową (wymagana do pracy warsztatowej oraz weryfikacji obecności),
- sprawnym mikrofonem oraz głośnikami lub zestawem słuchawkowym (wymagana komunikacja głosowa podczas ćwiczeń i konsultacji),
- dostępem do przeglądarki internetowej w aktualnej wersji (zalecane: Chrome, Firefox lub Edge),
- kontem e-mail do komunikacji organizacyjnej i otrzymywania materiałów szkoleniowych.

W przypadku pracy na dwóch ekranach (np. laptop + monitor zewnętrzny), komfort uczestnictwa w ćwiczeniach praktycznych może być znacznie wyższy, jednak nie jest to wymóg konieczny.

W dniu poprzedzającym szkolenie uczestnik otrzyma link do spotkania,

Uczestnik powinien znajdować się w cichym, dobrze oświetlonym miejscu, umożliwiającym koncentrację i aktywny udział w pracy indywidualnej oraz zespołowej.

Kontakt



Agnieszka Dobosz

E-mail agnieszka@fbif.pl

Telefon (+48) 533 298 996