



DMK CONSULTING
DAWID JAWORSKI
Brak ocen dla tego dostawcy

Doradztwo biznesowe dla mikroprzedsiębiorstwa w zakresie opracowania i wdrożenia strategii zarządzania firmą w erze cyfrowej

Numer usługi 2025/07/21/165146/2890824

📍 Kielce / stacjonarna
🏢 Doradztwo biznesowe
🕒 16 h
📅 28.08.2025 do 29.08.2025

4 305,00 PLN brutto
3 500,00 PLN netto
269,06 PLN brutto/h
218,75 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana jest przede wszystkim do właścicieli mikroprzedsiębiorstw, którzy odpowiadają za kierunek rozwoju swojej firmy oraz podejmowanie kluczowych decyzji strategicznych. Uczestnicy – jako osoby zarządzające – otrzymają możliwość przeanalizowania i skonsultowania dotychczasowej strategii zarządzania przedsiębiorstwem oraz wypracowania rozwiązań dostosowanych do wyzwań ery cyfrowej. Doradztwo realizowane będzie w formie modułowej, zorientowanej na praktyczne wsparcie w podejmowaniu trafnych decyzji biznesowych i wdrażaniu narzędzi cyfrowych.
Data zakończenia rekrutacji	12-08-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
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 biznesowego jest wdrożenie działań opracowanych w oparciu o strategię zarządzania firmą w erze cyfrowej, w rezultacie których nastąpi zwiększenie przychodów mikroprzedsiębiorstwa o 5% do końca 2025 roku, w porównaniu do średnich wyników osiągniętych w latach 2022–2024.

Efekt usługi

Efektom usługi „Doradztwo biznesowe dla mikroprzedsiębiorstwa w zakresie opracowania i wdrożenia strategii zarządzania firmą w erze cyfrowej” będzie kompleksowo opracowana strategia zarządzania firmą, uwzględniająca specyfikę mikroprzedsiębiorstwa i aktualne wyzwania cyfrowej gospodarki. W ramach usługi powstanie analiza SWOT przedsiębiorstwa oraz zestaw spersonalizowanych rekomendacji dotyczących kierunków rozwoju, cyfryzacji i optymalizacji procesów biznesowych. Proponowane działania będą ukierunkowane na zwiększenie efektywności operacyjnej firmy oraz osiągnięcie wzrostu przychodów o 5% do końca 2025 roku względem średnich wyników z lat 2022–2024. Kryteria weryfikacji efektu usługi: Przeprowadzenie analizy obecnego stanu firmy, w tym diagnoza dotychczasowych działań strategicznych i organizacyjnych. Określenie celów strategicznych przedsiębiorstwa oraz identyfikacja kluczowych obszarów wymagających zmiany lub usprawnień. Sporządzenie zestawienia niezbędnych zasobów oraz budżetu potrzebnego do wdrożenia strategii. Opracowanie harmonogramu działań i etapów wdrożenia nowej strategii zarządzania, z uwzględnieniem terminów i kamieni milowych. Zdefiniowanie mierzalnych wskaźników sukcesu oraz metod monitorowania postępów realizacji strategii. Przygotowanie planu szkoleń i doradztwa wspierającego kadrę zarządzającą w zakresie zarządzania czasem i efektywnego wdrażania zmian. Zaplanowanie regularnych przeglądów postępów i mechanizmów weryfikacji skuteczności wdrożonej strategii, z możliwością jej modyfikacji. Omówienie i zaprojektowanie strategii optymalizacji procesów biznesowych z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Efekt usługi zostanie potwierdzony poprzez opracowanie i przekazanie Pracodawcy dokumentu zawierającego strategię zarządzania firmą, przygotowaną w oparciu o analizę obecnej sytuacji przedsiębiorstwa. Dokument ten będzie zawierał konkretne zalecenia, wytyczne oraz harmonogram dalszych działań, które Pracodawca powinien wdrożyć po zakończeniu usługi doradczej, w celu realizacji celów strategicznych i osiągnięcia zakładanego wzrostu przychodów.

Program

Moduł I – Analiza strategiczna przedsiębiorstwa

- Diagnoza aktualnej sytuacji firmy i identyfikacja głównych problemów.
- Określenie celów doradztwa oraz zasad opracowania strategii.
- Analiza otoczenia zewnętrznego oraz wewnętrznych zasobów firmy.
- Warsztat: analiza strategii przewagi konkurencyjnej.
- Analiza SWOT jako narzędzie podsumowania sytuacji wyjściowej.
- Wstępny plan optymalizacji procesów biznesowych.

Moduł II – Opracowanie strategii oraz planu wdrożenia

- Wprowadzenie do pracy koncepcyjnej nad strategią.
- Określenie misji, wizji oraz wartości przedsiębiorstwa.
- Formułowanie celów głównych i pośrednich zgodnie z metodologią SMART.
- Identyfikacja niezbędnych działań wdrożeniowych i ich priorytetyzacja.
- Opracowanie harmonogramu działań strategicznych na kolejne miesiące.
- Plan wsparcia we wdrożeniu narzędzi cyfrowych i obecności online.

Dlaczego warto skorzystać z usługi?

Ekspertyza i doświadczenie: Doradztwo prowadzi doświadczony praktyk biznesu, który współpracował z mikro, małymi i średnimi firmami, instytucjami otoczenia biznesu i administracją publiczną.

Dostosowanie do realiów mikrofirmy: Rozwiązania dopasowane są do rzeczywistych potrzeb mikroprzedsiębiorstwa, z uwzględnieniem ograniczeń kadrowych, budżetowych i operacyjnych.

Wzrost efektywności i konkurencyjności: Usługa przyczynia się do poprawy organizacji pracy, redukcji kosztów oraz lepszego wykorzystania zasobów, co wpływa na wzrost przychodów i pozycji rynkowej firmy.

Wsparcie w cyfryzacji: Strategia obejmuje także obecność online, działania promocyjne, rozwój narzędzi komunikacyjnych i zwiększenie widoczności firmy w internecie.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Moduł I – Analiza strategiczna przedsiębiorstwa : Diagnoza aktualnej sytuacji firmy i identyfikacja głównych problemów.	Dawid Jaworski	28-08-2025	10:00	12:00	02:00
2 z 12 Moduł I – Analiza strategiczna przedsiębiorstwa : Określenie celów doradztwa oraz zasad opracowania strategii.	Dawid Jaworski	28-08-2025	12:00	12:30	00:30
3 z 12 Moduł I – Analiza strategiczna przedsiębiorstwa : Analiza otoczenia zewnętrznego oraz wewnętrznych zasobów firmy.	Dawid Jaworski	28-08-2025	12:30	13:30	01:00
4 z 12 Moduł I – Analiza strategiczna przedsiębiorstwa : Warsztat: analiza strategii przewagi konkurencyjnej.	Dawid Jaworski	28-08-2025	13:30	15:00	01:30
5 z 12 Moduł I – Analiza strategiczna przedsiębiorstwa : Analiza SWOT jako narzędzie podsumowania sytuacji wyjściowej.	Dawid Jaworski	28-08-2025	15:00	16:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 12 Moduł I – Analiza strategiczna przedsiębiorstwa : Wstępny plan optymalizacji procesów biznesowych.	Dawid Jaworski	28-08-2025	16:30	18:30	02:00
7 z 12 Moduł II – Opracowanie strategii oraz planu wdrożenia: Wprowadzenie do pracy koncepcyjnej nad strategią.	Dawid Jaworski	29-08-2025	10:30	11:30	01:00
8 z 12 Moduł II – Opracowanie strategii oraz planu wdrożenia: Określenie misji, wizji oraz wartości przedsiębiorstwa .	Dawid Jaworski	29-08-2025	11:30	12:30	01:00
9 z 12 Moduł II – Opracowanie strategii oraz planu wdrożenia: Formułowanie celów głównych i pośrednich zgodnie z metodologią SMART.	Dawid Jaworski	29-08-2025	12:30	14:30	02:00
10 z 12 Moduł II – Opracowanie strategii oraz planu wdrożenia: Identyfikacja niezbędnych działań wdrożeniowych i ich priorytetyzacja.	Dawid Jaworski	29-08-2025	14:30	15:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 12 Moduł II – Opracowanie strategii oraz planu wdrożenia: Opracowanie harmonogramu działań strategicznych na kolejne miesiące.	Dawid Jaworski	29-08-2025	15:30	17:00	01:30
12 z 12 Moduł II – Opracowanie strategii oraz planu wdrożenia: Plan wsparcia we wdrożeniu narzędzi cyfrowych i obecności online.	Dawid Jaworski	29-08-2025	17:00	18:00	01:00

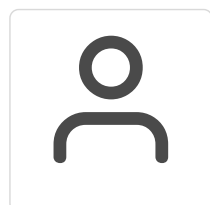
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	4 305,00 PLN
Koszt usługi netto	3 500,00 PLN
Koszt godziny brutto	269,06 PLN
Koszt godziny netto	218,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Dawid Jaworski

Obszary specjalizacji: Doradztwo biznesowe, strategia zarządzania, finansowanie przedsiębiorstw, rozwój mikroprzedsiębiorstw, wsparcie inwestycyjne i cyfryzacja biznesu.

Dawid Jaworski to doświadczony praktyk biznesu, specjalizujący się w strategicznym wsparciu

mikro i małych przedsiębiorstw. Właściciel firmy konsultingowej DMK Consulting, aktywnie działającej na rynku doradztwa i pozyskiwania funduszy na rozwój firm. Posiada wykształcenie ekonomiczne oraz ukończone studia podyplomowe z zakresu zarządzania finansami.

Z sukcesami realizował projekty dla instytucji publicznych i firm prywatnych, współpracując m.in. ze Specjalną Strefą Ekonomiczną „Starachowice”, Polską Agencją Rozwoju Przedsiębiorczości oraz Ministerstwem Rozwoju i Technologii. Jego doświadczenie obejmuje także pracę w sektorze finansowym i ubezpieczeniowym – w tym w takich instytucjach jak Nationale-Nederlanden, mFinanse S.A. czy współpraca z TUIR Warta i PZU S.A.

Specjalizuje się w opracowywaniu strategii rozwoju firm, optymalizacji procesów, wdrażaniu rozwiązań cyfrowych oraz pozyskiwaniu inwestorów i środków na rozwój działalności. Cechuje go wysoka kultura osobista, łatwość budowania relacji biznesowych oraz umiejętność pracy pod presją.

W pracy trenerskiej i doradczej stawia na praktyczne podejście, indywidualne podejście do potrzeb klienta i skuteczne przekształcanie pomysłów w mierzalne efekty biznesowe.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma teczkę, notes, długopis, arkusze, diagramy, karty pracy, model, schematy oraz inne materiały wypracowane w trakcie realizacji usługi doradczej.

Adres

al. Solidarności 15A/21

25-323 Kielce

woj. świętokrzyskie

Siedziba firmy doradczej - przystosowana do prowadzenia konsultacji oraz szkoleń.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Dawid Jaworski

E-mail szkolenia@dmk-consulting.pl

Telefon (+48) 732 672 212