



LIFEPASS spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością
★★★★★ 4,7 / 5
402 oceny

Efektywne zarządzanie biznesem: Kluczowe strategie dla wzrostu i rentowności

Numer usługi 2025/07/22/164038/2894355

📍 Kielce / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 20 h
📅 22.10.2025 do 23.10.2025

3 400,00 PLN brutto
3 400,00 PLN netto
170,00 PLN brutto/h
170,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do właścicieli firm, menedżerów oraz osób zarządzających przedsiębiorstwami, które chcą skutecznie rozwijać swój biznes i optymalizować jego funkcjonowanie. Uczestnikami mogą być zarówno doświadczeni przedsiębiorcy, jak i osoby planujące rozpoczęcie działalności gospodarczej. Program adresowany jest do osób poszukujących praktycznych narzędzi w zakresie zarządzania zespołem, finansami, procesami operacyjnymi oraz strategią rozwoju. Szkolenie jest także odpowiednie dla liderów, którzy chcą zwiększyć efektywność swojej organizacji, poprawić rentowność i wprowadzać nowoczesne rozwiązania zarządcze. Szczególnie polecane dla osób dążących do zwiększenia konkurencyjności swojego biznesu, lepszego wykorzystania zasobów oraz skutecznego podejmowania decyzji w dynamicznym środowisku rynkowym.

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

21-10-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

20

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik będzie umiał analizować rentowność i marżę, liczyć próg rentowności, projektować i modyfikować model biznesowy, tworzyć propozycję wartości, formułować cele strategiczne (SMART, OKR, BSC), planować budżet przychodów i kosztów, wykorzystywać dane zarządcze w podejmowaniu decyzji, wdrażać działania zwiększające efektywność oraz dobierać metody komunikacji i zarządzania zespołem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik opisuje strukturę modelu biznesowego według Business Model Canvas oraz identyfikuje przewagi konkurencyjne na jego podstawie.	Kompletne i poprawne uzupełnienie dziewięciu elementów Business Model Canvas w warunkach ćwiczenia symulowanego.	Test teoretyczny
Uczestnik charakteryzuje podstawowe pojęcia finansowe: przychody, koszty stałe i zmienne, marża pokrycia, zysk oraz próg rentowności.	Poprawne wyjaśnienie i rozróżnienie wymienionych pojęć na przykładzie studium przypadku.	Test teoretyczny
Uczestnik opracowuje cele biznesowe zgodnie z metodologiami SMART, OKR i 4DX, dopasowując je do realiów firmy.	Poprawne wyznaczenie co najmniej trzech celów biznesowych zgodnych z wybraną metodologią w zadaniu praktycznym.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik identyfikuje kluczowe wskaźniki efektywności (KPI) dla wybranego procesu biznesowego i uzasadnia ich wybór.	Wskazanie co najmniej trzech właściwych KPI dopasowanych do przedstawionego procesu oraz uzasadnienie ich roli.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik komunikuje się efektywnie z zespołem, dostosowując styl komunikacji do ról i wartości, wspierając realizację celów organizacji.	Aktywne i adekwatne uczestnictwo w ćwiczeniach zespołowych, wykazanie umiejętności dopasowania stylu komunikacji i współpracy.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Tytuł szkolenia: Efektywne zarządzanie biznesem: Kluczowe strategie dla wzrostu i rentowności

Forma świadczenia usługi: Stacjonarna

Czas trwania usługi: 20 godzin dydaktycznych (1godz=45 min)

Godziny realizacji: 09:00 do 16:30

Teoria: 4 godziny dydaktyczne

Praktyka: 14 godzin dydaktycznych

Przerwy: 2 godziny dydaktyczna wliczona w czas trwania usługi

Cele szkolenia:

Uczestnik będzie umiał analizować rentowność i marżę, liczyć próg rentowności, projektować i modyfikować model biznesowy, tworzyć propozycję wartości, formułować cele strategiczne (SMART, OKR, BSC), planować budżet przychodów i kosztów, wykorzystywać dane zarządcze w podejmowaniu decyzji, wdrażać działania zwiększające efektywność oraz dobierać metody komunikacji i zarządzania zespołem.

Grupa docelowa:

Szkolenie skierowane jest do właścicieli firm, menedżerów oraz osób zarządzających przedsiębiorstwami, które chcą skutecznie rozwijać swój biznes i optymalizować jego funkcjonowanie. Uczestnikami mogą być zarówno doświadczeni przedsiębiorcy, jak i osoby planujące rozpoczęcie działalności gospodarczej. Program adresowany jest do osób poszukujących praktycznych narzędzi w zakresie zarządzania zespołem, finansami, procesami operacyjnymi oraz strategią rozwoju. Szkolenie jest także odpowiednie dla liderów, którzy chcą zwiększyć efektywność swojej organizacji, poprawić rentowność i wprowadzać nowoczesne rozwiązania zarządcze. Szczególnie polecane dla osób dążących do zwiększenia konkurencyjności swojego biznesu, lepszego wykorzystania zasobów oraz skutecznego podejmowania decyzji w dynamicznym środowisku rynkowym.

Liczba uczestników: max 20 osób

Trener i walidator:

W ramach realizacji usługi zachowany jest wyraźny podział ról trenera i walidatora, zgodnie z wymaganiami systemu BUR.

Trener odpowiada za przygotowanie i przeprowadzenie procesu edukacyjnego, w tym za wsparcie uczestników w osiągnięciu założonych efektów uczenia się oraz za zebranie wymaganych dowodów i deklaracji uczestników.

Walidator nie uczestniczy w procesie szkoleniowym i nie wpływa na sposób przygotowania dokumentacji. Jego zadaniem jest niezależna ocena efektów uczenia się osiągniętych przez uczestników, na podstawie przekazanych materiałów. Ocena ta odbywa się zgodnie z przyjętymi standardami walidacji, przy zachowaniu pełnej neutralności i obiektywizmu

Zakres tematyczny szkolenia:

Dzień I

WSTĘP + ćwiczenie wprowadzające

MODUŁ 1: Skąd biorą się zyski – biznesowo, a nie księgowo

- Różnica między zyskiem księgowym a zarządczym
- Przychody, koszty i marża pokrycia, próg rentowności

- Ćwiczenie na liczenie progu rentowności (break even point)

- Lejek marketingowo-handlowy

MODUŁ 2: Dwie reguły na zwiększenie przychodów i zysków

- Równanie wzrostu: $a \times b \times c \times d$ (potencjał $\times$ konwersja $\times$ cena $\times$ powtarzalność)
- Zasada Pareto w praktyce (80/20) – analiza klientów, produktów i przychodów

MODUŁ 3: Marża jako fundament finansów firmy

- Przykłady błędów: przychody $\neq$ marże
- Case studies: analiza rentowności klientów, przetargów, produktów
- Metody alokacji kosztów – pułapki i dobre praktyki
- Tworzenie pakietów usług w oparciu o marżowość
- Interpretacja różnych poziomów marż

MODUŁ 4: Model biznesowy i propozycja wartości

- Kanwa modelu biznesowego A. Osterwaldera
- Segmentacja klientów, dopasowanie propozycji wartości
- Ćwiczenia: tworzenie Kanwy PW i Kanwy Blue Ocean Strategy
- Jak zmieniać model działania firmy w zależności od marży i wartości

MODUŁ 5: Analiza zarządcza i podejmowanie decyzji

- Rola analiz i pulpitów zarządczych
- Narzędzia wspierające decyzje (np. Onelook w oparciu o dane KPIR dla JDG, Ewidencja sprzedaży)
- Planowanie budżetu przychodów i kosztów
- Zyski vs efektywność – jak mierzyć, gdzie poprawiać

Dzień II

MODUŁ 6: Strategia, cele i ich realizacja

- Formułowanie celów w standardzie SMART
- Przegląd metod: OKR, BSC, KPI – kiedy i jak je stosować
- Koło życia vs koło biznesowe – ćwiczenie „Koło życia właściciela”
- Tworzenie mapy strategicznej i projektów strategicznych
- Ćwiczenie: zaprojektuj cele, mierniki i działania dla swojej firmy

MODUŁ 7: Realizacja strategii – podejście 4DX

- 4 dyscypliny realizacji FranklinCovey (4DX):
 1. Koncentracja na kluczowych celach
 2. Działania wg mierników kierunkowych (lead)
 3. Tablica wyników
 4. Współodpowiedzialność
- Lag vs Lead Measures – co naprawdę steruje wynikami
- Tworzenie dashboardu strategicznego

MODUŁ 8: Zespół i wartości w realizacji celów

- Style osobowości DISC i ich wpływ na komunikację i cele
- Motywacje (BAI), wartości (VALUES), role zespołowe (TEAMS)
- Ćwiczenie zespołowe – obserwacja naturalnego wejścia w role zespołowe
- Jak dopasować zespół do strategii firmy
- Komunikacja z zespołem – praktyczne wskazówki

MODUŁ 9: Ćwiczenia końcowe i podsumowanie

- Praca w grupach nad rzeczywistymi wyzwaniami
- Opracowanie działań doradczych na podstawie analizy modelu biznesowego
- Praktyczne zastosowanie OKR, BSC i analiz zarządczych
- Wnioski końcowe – co zmienić jutro w swojej firmie

MODUŁ 10: Walidacja usługi

Metody pracy:

- Prezentacja multimedialna
- Ćwiczenia praktyczne
- Symulacje i analiza przypadków
- Konsultacje indywidualne i grupowe

Weryfikacja efektów uczenia się:

- Test wiedzy (pre- i post-test)
- Feedback od prowadzącego
- Test walidacyjny
- Ankieta ewaluacyjna

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 20 Wprowadzenie do szkolenia i ćwiczenie wprowadzające identyfikujące potrzeby i wyzwania uczestników.	Paweł Musiał	22-10-2025	09:00	09:20	00:20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 20 Omówienie różnicy między zyskiem księgowym a zarządczym oraz analiza marży pokrycia i progu rentowności.	Paweł Musiał	22-10-2025	09:20	10:20	01:00
3 z 20 Przerwa	Paweł Musiał	22-10-2025	10:30	10:40	00:10
4 z 20 Prezentacja wzoru wzrostu przychodów i analiza zasady Pareto w kontekście klientów, produktów i sprzedaży.	Paweł Musiał	22-10-2025	10:30	11:15	00:45
5 z 20 Analiza marż i rentowności, przegląd błędów, alokacja kosztów i tworzenie marżowych pakietów usług.	Paweł Musiał	22-10-2025	11:15	12:00	00:45
6 z 20 Przerwa obiadowa	Paweł Musiał	22-10-2025	12:00	12:30	00:30
7 z 20 Tworzenie modelu biznesowego w oparciu o Kanwę Osterwaldera oraz propozycję wartości dla wybranych segmentów.	Paweł Musiał	22-10-2025	12:30	13:45	01:15
8 z 20 Omówienie analizy zarządczej, pulpitów menedżerskich i planowania budżetu w oparciu o dane finansowe.	Paweł Musiał	22-10-2025	13:45	14:45	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 20 Przerwa	Paweł Musiał	22-10-2025	14:45	14:55	00:10
10 z 20 Zestawienie zysków z efektywnością, identyfikacja obszarów do poprawy i zastosowanie narzędzi wspierających decyzje.	Paweł Musiał	22-10-2025	14:55	16:30	01:35
11 z 20 Formułowanie celów SMART, przegląd metod OKR, BSC, KPI oraz stworzenie mapy strategicznej i projektów.	Paweł Musiał	23-10-2025	09:00	10:30	01:30
12 z 20 Przerwa	Paweł Musiał	23-10-2025	10:30	10:40	00:10
13 z 20 Wprowadzenie do koncepcji 4DX, koncentracja na celach, działania lead, tablica wyników i współodpowiedzialność.	Paweł Musiał	23-10-2025	10:40	12:00	01:20
14 z 20 Przerwa obiadowa	Paweł Musiał	23-10-2025	12:00	12:30	00:30
15 z 20 Zastosowanie lead i lag measures, budowa dashboardu strategicznego wspierającego realizację założeń firmy.	Paweł Musiał	23-10-2025	12:30	13:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 20 Analiza stylów osobowości, motywacji, wartości i ról zespołowych w kontekście komunikacji i realizacji celów.	Paweł Musiał	23-10-2025	13:30	14:30	01:00
17 z 20 Przerwa	Paweł Musiał	23-10-2025	14:30	14:40	00:10
18 z 20 Ćwiczenia zespołowe i opracowanie rozwiązań doradczych na podstawie modelu biznesowego i strategii.	Paweł Musiał	23-10-2025	14:40	15:30	00:50
19 z 20 Zastosowanie wiedzy w praktyce, analiza możliwości wdrożenia i planowanie działań do natychmiastowego użycia.	Paweł Musiał	23-10-2025	15:30	16:00	00:30
20 z 20 Walidacja usługi	-	23-10-2025	16:00	16:30	00:30

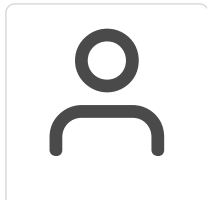
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	170,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paweł Musiał

Ekspert w dziedzinie zarządzania i wspierania przedsiębiorców w osiąganiu lepszych wyników biznesowych. Posiada ponad 20-letnie doświadczenie w pracy z firmami na różnych etapach rozwoju – od startupów, które dopiero zaczynały swoją działalność, po rozwinięte organizacje stojące przed nowymi wyzwaniami.

Specjalizuje się w praktycznych rozwiązaniach, które mają realny wpływ na efektywność biznesową. Jego ścieżka zawodowa obejmuje różne poziomy zarządzania, począwszy od pracy handlowca, przez kierowanie zespołami sprzedaży, aż po pełnienie funkcji członka zarządu odpowiedzialnego za kluczowe obszary, takie jak sprzedaż i marketing. Dzięki temu doskonale rozumie zarówno operacyjne, jak i strategiczne aspekty prowadzenia firmy.

Obecnie jest współwłaścicielem i członkiem zarządu Controlling Systems oraz aktywnie działa jako członek Międzynarodowego Stowarzyszenia Praktyków Controllingu ICV. Wspiera rozwój innych również w roli wykładowcy – prowadzi zajęcia na studiach podyplomowych w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie oraz na Uniwersytecie Ekonomicznym w Toruniu.

Trener, który inspirował swoim doświadczeniem, wiedzą i zaangażowaniem, pomagając przedsiębiorcom przekraczać kolejne granice możliwości.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzymuje kompletny skrypt szkoleniowy zawierający najważniejsze informacje i materiały omawiane podczas zajęć.

Warunki uczestnictwa

Niezbędnym warunkiem uczestnictwa w szkoleniach i doradztwie, które dofinansowane są z funduszy europejskich jest założenie konta indywidualnego, a później firmowego w Bazie Usług Rozwojowych. Następnie zapis na wybrane szkolenie za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych, spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, który dysponuje funduszami. Złożenie dokumentów o dofinansowanie do usługi rozwojowej u Operatora Usługi, zgodnie z wymogami jakie określił.

Ponadto niezbędnym warunkiem do nabycia kompetencji jest pełnoletność, wykształcenie co najmniej średnie, wypełnienie testu wiedzy lub odbycie rozmowy kwalifikacyjnej przed i po szkoleniu.

Informacje dodatkowe

Planujemy dwie 10 minutowe przerwy pomiędzy modułami oraz jedną 30 minutową obiadową. Usługa 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).

Warunkiem zaliczenia jest napisanie pre i post testów oraz testu walidacyjnego.

Uczestnictwo w min. 80% zajęć liczone na podstawie listy obecności w każdym dniu szkolenia.

Uczestnicy są świadomi, że usługa realizowana z dofinansowaniem może podlegać monitoringowi ze strony Operatora lub PARP i wyrażają zgodę na jego przeprowadzenie.

Uczestnik otrzyma zaświadczenie ze szkolenia.

Adres

ul. 1 Maja 191

25-646 Kielce

woj. świętokrzyskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Lucyna Kuchta

E-mail kontakt@edumeo.pl

Telefon (+48) 577 203 338