



Instytut
Doskonałości

Strategicznej Sp. z
o.o.

★★★★★ 5,0 / 5

1 043 oceny

Usprawnienie procesów zarządzania relacjami z klientem, sprzedażą oraz marketingiem przy wykorzystaniu aplikacji webowej dostępnej w chmurze

Numer usługi 2025/08/08/40363/2931212

2 361,60 PLN brutto
1 920,00 PLN netto
147,60 PLN brutto/h
120,00 PLN netto/h

📍 Toruń / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 27.10.2025 do 28.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Przedsiębiorca oraz pracownicy, którzy chcą pozyskać nowoczesne rozwiązania i propozycje usprawnień w zakresie zarządzania relacjami z klientami, sprzedażą oraz marketingiem z wykorzystaniem aplikacji webowej działającej w chmurze, a także wsparcia w postaci profesjonalnej wiedzy i praktycznych umiejętności niezbędnych do efektywnego korzystania z narzędzi analitycznych oraz automatyzujących codzienne procesy biznesowe.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

6

Data zakończenia rekrutacji

26-10-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa szkoleniowa przygotowuje uczestników do efektywnego wykorzystywania nowoczesnej aplikacji webowej działającej w chmurze do automatyzacji procesów raportowania, wizualizacji danych, optymalizacji operacji wynajmu oraz skutecznego zarządzania rezerwacjami, a także analizowania przychodów i dostarczania wartościowych informacji klientom oraz właścicielom apartamentów co pozwoli na podejmowanie trafnych decyzji biznesowych i zwiększenie efektywności operacyjnej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik po zakończonej usłudze posługuje się wiedzą dotyczącą procesów zarządzania relacjami z klientem, sprzedażą oraz marketingiem.	Uczestnik po zakończonej usłudze: - definiuje i charakteryzuje procesy zarządzania relacjami z klientem, sprzedażą oraz marketingiem.	Test teoretyczny
Uczestnik po zakończonej usłudze przygotowuje: - zaawansowane raporty w aplikacji webowej, dostosowane do potrzeb zarządców i właścicieli apartamentów; - optymalizacje operacji związanych z procesem wynajmu, oparte na analizie danych; - analizy rentowności apartamentów oraz skuteczności poszczególnych kanałów rezerwacyjnych; - zautomatyzowane procesy raportowania wyników najmu i przygotowywania zestawień dla klientów; - wizualizacje danych i interaktywne panele zarządcze (dashboards), dostępne online w czasie rzeczywistym.	Uczestnik po zakończonej usłudze omawia i charakteryzuje: - elementy raportów dostosowane do do potrzeb zarządców i właścicieli apartamentów; - optymalizacje operacji związanych z wynajmem; - elementy analizy rentowności apartamentów oraz skuteczności kanałów rezerwacji; - kwestię automatyzacji procesów raportowania wyników najmu i przygotowywania zestawień dla klientów; - wizualizację danych i interaktywne dashboards.	Test teoretyczny
Uczestnik po zakończonej usłudze: rozróżnia potrzeby i motywacje potencjalnych klientów oraz przygotowuje przejrzysty i przekonujący komunikat z wyników analiz.	Uczestnik po zakończonej usłudze: charakteryzuje potrzeby i motywacje potencjalnych klientów i wskazuje odpowiednie komunikaty opisujące wyniki analizy.	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 trakcie usługi szkoleniowej zostaną podjęte następujące zagadnienia umożliwiające zdobycie i usystematyzowanie przewidzianych w usłudze zasobów wiedzy, umiejętności i społecznych kompetencji w zakresie zarządzania relacjami z klientem, sprzedażą oraz marketingiem z wykorzystaniem programu webowego dostępnego w chmurze:

- zapoznanie uczestników z celami i metodami realizacji usługi doradczej, określenie oczekiwanych efektów oraz ustalenie wspólnych zasad współpracy;
- tworzenie zaawansowanych raportów i analiz na podstawie danych marketingowych dostępnych w systemie online.;
- praca z gotowymi funkcjami logicznymi i finansowymi w aplikacji webowej – m.in. filtrowanie, warunkowanie, analiza zwrotu z inwestycji (ROI) i szacowanie opłacalności kampanii;
- tworzenie dynamicznych raportów, które śledzą koszty i efekty kampanii w określonych okresach;
- praca na scenariuszach budżetowych w systemie webowym – sprawdzanie skutków zmian w założeniach kosztowych i sprzedażowych;
- warsztaty: Zastosowanie poznanych funkcji i narzędzi w rzeczywistych projektach marketingowych i sprzedażowych;
- wykorzystanie danych zgromadzonych w aplikacji do analizy zmian w zachowaniach klientów i identyfikowania trendów rynkowych;
- planowanie i monitorowanie projektów marketingowych: harmonogramy, mierniki skuteczności (KPI), ocena postępów;
- projektowanie interaktywnych paneli informacyjnych dla klientów i zarządu – prezentacja kluczowych wskaźników w czytelnej, wizualnej formie;
- usprawnienie przygotowywania raportów dzięki wykorzystaniu szablonów, powiązań danych i systemowych automatyzacji w aplikacji webowej;
- przygotowanie uniwersalnych i indywidualnych szablonów raportów odpowiadających na potrzeby różnych grup klientów;
- praca na danych importowanych z systemów rezerwacyjnych, platform reklamowych, CRM – ich analiza i łączenie w ramach jednego systemu;
- praktyczne ćwiczenia – przygotowanie kompleksowego raportu i prezentacji wyników na podstawie danych klienta;
- identyfikacja najbardziej efektywnych kanałów rezerwacji oraz obszarów wymagających optymalizacji;
- wizualizacja danych, podsumowanie wyników kampanii w atrakcyjnej formie narracyjnej z uwzględnieniem KPI;
- odczytywanie danych z platform reklamowych, interpretacja wyników i przygotowanie wniosków optymalizacyjnych;
- wykorzystanie danych do tworzenia symulacji i prognoz wpływających na decyzje biznesowe;
- warsztaty: praca z rzeczywistymi przypadkami – projektowanie własnych modeli i symulacji w systemie;
- dyskusja, analiza nietypowych sytuacji i wspólne poszukiwanie optymalnych rozwiązań;
- omówienie trudnych przypadków i poszukiwanie rozwiązań;
- walidujący test teoretyczny.

Usługa jest realizowana w godzinach zegarowych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 20 Zapoznanie uczestników z celami i metodami realizacji usługi doradczej, określenie oczekiwanych efektów oraz ustalenie wspólnych zasad współpracy	Michał Rygielski	27-10-2025	08:30	09:00	00:30
2 z 20 Tworzenie zaawansowanych raportów i analiz na podstawie danych marketingowych dostępnych w systemie online	Michał Rygielski	27-10-2025	09:30	10:00	00:30
3 z 20 Praca z gotowymi funkcjami logicznymi i finansowymi w aplikacji webowej – filtrowanie, warunkowanie, analiza zwrotu z inwestycji szacowanie opłacalności kampanii	Michał Rygielski	27-10-2025	10:00	11:00	01:00
4 z 20 Tworzenie dynamicznych raportów, które śledzą koszty i efekty kampanii w określonych okresach	Michał Rygielski	27-10-2025	11:00	12:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 20 Praca na scenariuszach budżetowych w systemie webowym – sprawdzanie skutków zmian w założeniach kosztowych i sprzedażowych	Michał Rygielski	27-10-2025	12:00	13:00	01:00
6 z 20 Warsztaty: zastosowanie poznanych funkcji i narzędzi w rzeczywistych projektach marketingowych i sprzedażowych	Michał Rygielski	27-10-2025	13:00	14:00	01:00
7 z 20 Wykorzystanie danych zgromadzonych w aplikacji do analizy zmian w zachowaniach klientów i identyfikowania trendów rynkowych	Michał Rygielski	27-10-2025	14:00	14:30	00:30
8 z 20 Planowanie i monitorowanie projektów marketingowych: harmonogramy, mierniki skuteczności (KPI), ocena postępów	Michał Rygielski	27-10-2025	14:30	15:30	01:00
9 z 20 Projektowanie interaktywnych paneli informacyjnych dla klientów i zarządu – prezentacja kluczowych wskaźników w czytelnej, wizualnej formie	Michał Rygielski	27-10-2025	15:30	16:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 20 Usprawnienie przygotowywania raportów dzięki wykorzystaniu szablonów, powiązań danych i systemowych automatyzacji w aplikacji webowej	Michał Rygielski	27-10-2025	16:30	17:30	01:00
11 z 20 Przygotowanie uniwersalnych i indywidualnych szablonów raportów odpowiadających na potrzeby różnych grup klientów	Michał Rygielski	27-10-2025	17:30	18:00	00:30
12 z 20 Praca na danych importowanych z systemów rezerwacyjnych, platform reklamowych, CRM – ich analiza i łączenie w ramach jednego systemu	Michał Rygielski	28-10-2025	08:30	09:00	00:30
13 z 20 Praktyczne ćwiczenia – przygotowanie kompleksowego raportu i prezentacji wyników na podstawie danych klienta	Michał Rygielski	28-10-2025	09:30	10:00	00:30
14 z 20 Identyfikacja najbardziej efektywnych kanałów rezerwacji oraz obszarów wymagających optymalizacji	Michał Rygielski	28-10-2025	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 20 Wizualizacja danych, podsumowanie wyników kampanii w atrakcyjnej formie narracyjnej z uwzględnieniem KPI	Michał Rygielski	28-10-2025	11:00	12:00	01:00
16 z 20 Odczytywanie danych z platform reklamowych, interpretacja wyników i przygotowanie wniosków optymalizacyjnych	Michał Rygielski	28-10-2025	12:00	13:00	01:00
17 z 20 Wykorzystanie danych do tworzenia symulacji i prognoz wpływających na decyzje biznesowe	Michał Rygielski	28-10-2025	13:00	14:00	01:00
18 z 20 Warsztaty: praca z rzeczywistymi przypadkami – projektowanie własnych modeli i symulacji w systemie	Michał Rygielski	28-10-2025	14:00	14:30	00:30
19 z 20 Dyskusja, analiza nietypowych sytuacji i wspólne poszukiwanie optymalnych rozwiązań	Michał Rygielski	28-10-2025	14:30	15:30	01:00
20 z 20 Test walidujący	Michał Rygielski	28-10-2025	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 361,60 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 920,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	147,60 PLN
Koszt osobogodziny netto	120,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Michał Rygielski

Obszar specjalizacji: zarządzanie projektami IT, rozwój aplikacji webowych, automatyzacja procesów biznesowych i analiza danych z wykorzystaniem technologii chmurowych.
Doświadczenie: od ponad 20 lat związany z branżą IT – zarówno jako programista, jak i manager. Pracował w roli Prezesa Zarządu w spółce technologicznej zajmującej się oprogramowaniem CRM, a także jako Lider Zespołu IT w mBanku, Product Owner w Netwise i Budimex oraz Manager IT w wielu firmach produkcyjnych i usługowych. Posiada bogate doświadczenie w pracy z nowoczesnymi narzędziami do zarządzania projektami, takimi jak JIRA, Confluence, Monday, MS Project, oraz w środowiskach agile i scrum. Zrealizował dziesiątki projektów informatycznych i optymalizacyjnych w różnych sektorach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Prezentacja trenera i materiały niezbędne do realizowania w trakcie szkolenia kolejnych prac warsztatowych, w tym m.in. w ukierunkowane pytania i arkusze, umożliwiające przeprowadzenie przewidzianych w szkoleniu analiz.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w usłudze szkoleniowej jest poprawne zarejestrowanie przez przedsiębiorcę usługi poprzez system Bazy Usług Rozwojowych.

Informacje dodatkowe

Ankieta oceniająca szkolenie na koniec usługi (element obligatoryjny).

Forma wsparcia po zakończonej usłudze: możliwość dodatkowych konsultacji w formie mailowej i telefonicznej.

W ramach usługi przewidziano dwie 15-minutowe przerwy w ciągu 6-7-godzinnego dnia pracy i trzy 15-minutowe przerwy w ciągu 8-godzinnego dnia pracy. Przerwy będą uzgadniane indywidualnie z uczestnikami, dlatego nie zostały wskazane w harmonogramie usługi.

Adres

ul. Jurija Gagarina 13A
87-100 Toruń
woj. kujawsko-pomorskie

ul. Jurija Gagarina 13A, pok. 33A, 87-100 Toruń

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Waldemar Glabiszewski

E-mail ids@ids-umk.pl

Telefon (+48) 604 235 663