



Polski Instytut
Medycyny i
Kosmetologii SC

★★★★★ 4,6 / 5
3 190 ocen

ROZWÓJ BIZNESU W KONKURENCYJNEJ BRANŻY- SPRAWDZONE STRATEGIE I CASE STUDIES

Numer usługi 2025/08/12/12478/2936163

3 800,00 PLN brutto
3 800,00 PLN netto
158,33 PLN brutto/h
158,33 PLN netto/h

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 27.09.2025 do 28.09.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Grupą docelową są osoby pragnące zdobyć wiedzę i umiejętności niezbędne do rozwoju biznesu w oparciu o sprawdzone metody oraz case studies z polskiego i zagranicznego rynku.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

4

Data zakończenia rekrutacji

26-09-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

24

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

ROZWÓJ BIZNESU W KONKURENCYJNEJ BRANŻY- SPRAWDZONE STRATEGIE I CASE STUDIES przygotowuje do świadomego podejmowania decyzji strategicznych, optymalizacji procesów i budowania trwałej przewagi konkurencyjnej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje strategię wzrostu i skalowania biznesu	1. Analizuje sytuacje wyjściowe i identyfikuje potencjał wzrostu 2. Omawia skuteczne strategie rozwoju 3. Wdraża innowacje i nowe technologie 4. Analizuje rentowność i finansowanie rozwoju	Test teoretyczny
Planuje proces budowania marki, marketing i zarządzanie operacyjne	1. Charakteryzuje marketing i promocje w oparciu o case studies 2. Omawia zarządzanie personelem 3. Omawia techniki zwiększenia zaangażowania zespołu 4. Podaje przykłady optymalizacji procesów operacyjnych 5. Sporządza plan przyciągnięcia i utrzymania klienta	Test teoretyczny
Planuje długoterminowy rozwój i zarządzanie ryzykiem	1. Omawia długoterminowe planowanie strategiczne 2. Sporządza plan zarządzaniem ryzykiem biznesowym 3. Omawia innowacje i przewidywanie trendów	Test teoretyczny
Planuje zaawansowane strategie rozwoju i ekspansji	1. Opisuje automatyzację i cyfryzację w zarządzaniu kliniką 2. Planuje ekspansję zagraniczną i wprowadza markę na nowe rynki 3. Omawia psychologię klienta i budowanie z nim luksusowego doświadczenia 4. Sporządza plan budowy długoterminowej wartości marki	Test teoretyczny
Charakteryzuje skuteczną sprzedaż i obsługę klienta	1. Omawia psychologię sprzedaży i podejścia do klienta 2. Omawia techniki sprzedaży usług premium 3. Wprowadza sprzedaż w mediach społecznościowych i online	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

Dzień 1

Teoria: 09:00-16:00 i 16:30-21:30

- Analiza sytuacji wyjściowej i identyfikacja potencjału rozwoju
- Ocena obecnej sytuacji biznesowej: analiza SWOT
- Identyfikacja nisz rynkowych i nowych możliwości.
- Jak przeprowadzać badania rynkowe w celu lepszego zrozumienia potrzeb klientów.
- Skalowanie działalności poprzez rozszerzenie oferty o usługi premium.
- Rozwój na nowych rynkach lokalnych.
- Analiza błędów i lekcji z praktyki rynkowej.
- Wdrażanie innowacji i nowych technologii, które przyniosą największy zwrot w inwestycji
- Przegląd sprawdzonych technologii w branży
- Jak obliczyć rentowność nowych inwestycji w urządzenia i usługi.
- Rola finansowania zewnętrznego – leasing, kredyty, dotacje.
- Case study: Historia sukcesu firmy, która zoptymalizowała koszty operacyjne i zwiększyła zyski.

Dzień 2

Teoria: 09:00-16:00

- Case study: Kampania firmy, która zyskała 200% wzrost liczby klientów dzięki odpowiedniej promocji online.
- Jak motywować i szkolić zespół, by osiągał wyższe wyniki sprzedaży usług.
- Case study: Firma, która poprawiła wydajność zespołu dzięki wprowadzeniu programów rozwoju zawodowego.
- Wdrażanie systemów CRM do zarządzania relacjami z klientami.
- Usprawnianie procesów obsługi klienta.
- Case study: Jak jedna klinika zmniejszyła liczbę rezygnacji z wizyt o 30% dzięki automatyzacji procesów.
- Budowanie lojalności klientów – programy lojalnościowe i personalizacja usług.
- Case study: Historia kliniki, która zwiększyła retencję klientów o 40% dzięki strategii obsługi posprzedażowej.
- Zarządzanie opiniami online i ich wpływ na wizerunek.

Praktyka: 16:30-21:00

- Tworzenie skutecznych kampanii marketingowych w mediach społecznościowych (Facebook, Instagram, TikTok).
- Wykorzystanie influencerów w budowaniu zasięgu marki.

Walidacja: 21:00-21:30

Uczestnik otrzymuje test zamknięty, sprawdzający poziom wiedzy.

WARUNKI ORGANIZACYJNE

Grupą docelową są osoby pragnące zdobyć wiedzę i umiejętności niezbędne do rozwoju biznesu w oparciu o sprawdzone metody oraz case studies z polskiego i zagranicznego rynku.

Szkolenie prowadzone będzie w godzinach zegarowych.

Szkolenie obejmuje 24 godz. zegarowych w tym walidacja. (19 h teorii i 5 h praktyki)

Każdego dnia przewidziana jest 30 minutowa przerwa, która nie wlicza się w czas trwania usługi.

Szkolenie prowadzone jest w małych 4 - osobowych grupach.

Osoba przeprowadzająca walidację nie uczestniczy w części edukacyjnej. Na walidację przewidziane jest 30 min. w formie testu zamkniętego, ostatniego dnia kursu.

Po części teoretycznej kursu następuje zakończenie wraz z wręczeniem certyfikatu każdemu uczestnikowi, który zaliczył dane szkolenie na podstawie oceny walidatora.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 Rozwój biznesu w konkurencyjnej branży - teoria: strategię wzrostu i skalowania biznesu	Paweł Gruda	27-09-2025	09:00	16:00	07:00
2 z 5 Rozwój biznesu w konkurencyjnej branży - teoria: strategię wzrostu i skalowania biznesu	Paweł Gruda	27-09-2025	16:30	21:30	05:00
3 z 5 Rozwój biznesu w konkurencyjnej branży - teoria: Długoterminowy rozwój i zarządzanie ryzykiem	Paweł Gruda	28-09-2025	09:00	16:00	07:00
4 z 5 Rozwój biznesu w konkurencyjnej branży - praktyka: Długoterminowy rozwój i zarządzanie ryzykiem	Paweł Gruda	28-09-2025	16:30	21:00	04:30
5 z 5 Walidacja: test zamknięty	Paweł Gruda	28-09-2025	21:00	21:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	158,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	158,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paweł Gruda

Warszawski Uniwersytet Medyczny na Drugim Wydziale Lekarskim w 2004 roku, na kierunku w fizjoterapii . Praca dyplomowa pt. „System nauczania fizjoterapii w wybranych krajach na świecie – studium przypadku” stanowiące opis metod kształcenia w tej dziedzinie oraz ich wpływ na jakość opieki nad pacjentami w różnych częściach Świata.

Szkoła Handlowa w Warszawie (SGH) w 2006 roku , zdobywając wiedzę w zakresach (np. zarządzanie, ekonomii zdrowia, systemów organizacji usług medycznych) .

Ekspert w zakresie medycyny estetycznej, biohackingu i regeneracyjnych metod terapeutycznych, łączy innowacje z praktyką kliniczną. Jako Lead Medical Trainer of IMESO - Intelligent Medical Solutions udziela specjalistycznych szkoleń dot. ekspertyz stosowania i wykorzystywania aktualnych rozwiązań. Dzięki swojej wizji i pasji do innowacji, jego kursy stały się synonimem zaawansowanego spojrzenia na medycynę w kontekście technologii wspierającej zdrowie, zapewniającej wysoką jakość życia.

Paweł Gruda posiada bogate doświadczenie w pracy z pacjentem oraz w prowadzeniu specjalistów w dziedzinie medycyny estetycznej tkanek miękkich protokołów nieinwazyjnych wykorzystujących technologie emitujące, fizjoterapii, rehabilitacji. Od lat aktywny terapeuta w Centrum Estetyki Medycznej w Warszawie. Przez lata zdobywał praktyczne umiejętności w zakresie wdrażania funkcji użytkowych oraz współpracy z instytucjami produkcyjnymi, wprowadzając nowoczesne metody ich stosowania.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik przed rozpoczęciem oraz po zakończeniu kursu otrzyma:

- materiały merytoryczne szkoleniowe w formie elektronicznej- przykłady case studies, gotowe schematy i narzędzia.

- certyfikat oraz zaświadczenie potwierdzające nabycie umiejętności i wiedzy na temat rozwoju biznesu sygnowane przez organizatora szkolenia

Warunki uczestnictwa

Szkolenie przeznaczone dla osób pragnących zdobyć wiedzę i umiejętności niezbędne do rozwoju biznesu w oparciu o sprawdzone metody oraz case studies z polskiego i zagranicznego rynku.

Informacje dodatkowe

Szkolenie prowadzone będzie przez certyfikowanych specjalistów.

Usługa odbywa się w obiekcie dostosowanym do potrzeb osób niepełnosprawnych.

W cenę szkolenia nie jest wliczony koszt dojazdu i zakwaterowania.

Organizator ma prawo zmienić wykładowcę na danym szkoleniu z ważnej przyczyny. Organizator gwarantuje w takim przypadku odpowiednie przygotowanie merytoryczne nowego wykładowcy. Zmiana wykładowcy nie może być podstawą żądania zwrotu opłaty za szkolenie przez uczestnika. Wszystkie zmiany będą zgłaszane uczestnikowi szkolenia.

Zwolnienie z VAT zgodnie z treścią § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2020 r., poz. 1983 – t.j. ze zm.)

Adres

ul. Inżynierska 27/b
53-228 Wrocław
woj. dolnośląskie

Zajęcia realizowane są w nowoczesnej sali konferencyjnej, przystosowanej do przeprowadzania warsztatów, szkoleń oraz spotkań z ekspertami.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Iwona Kozłowska

E-mail k.buda@pimik.pl

Telefon (+48) 733 661 669