



MARSHAL
ACADEMY SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5
208 ocen

Doradztwo biznesowe dla mikroprzedsiębiorstwa w zakresie strategii zarządzania firmą w nurcie wellbeing

Numer usługi 2025/09/07/141460/2990201

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Doradztwo biznesowe

🕒 67 h

📅 12.09.2025 do 12.10.2025

14 833,80 PLN brutto
12 060,00 PLN netto
221,40 PLN brutto/h
180,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana jest do menadżerów, właścicieli firm, specjalistów i pracowników mających wpływ na strategię mikroprzedsiębiorstwa. W ramach kilku modułów doradczych, uczestnicy zyskują szansę na skonsultowanie strategii zarządzania firmą.
Data zakończenia rekrutacji	11-09-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	67
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel biznesowy

Celem doradztwa biznesowego jest wdrożenie działań opracowanych w oparciu o strategię zarządzania firmą, w rezultacie której nastąpi zwiększenie przychodów firmy o 3% do końca roku 2026, w porównaniu do lat 2022-2024.

Efekt usługi

Efekt usługi: Opracowanie strategii zarządzania firmą wraz z analizą SWOT. Sporządzenie rekomendacji działań, które powinna wdrożyć firma, dzięki którym procesy biznesowe zostaną zoptymalizowane w firmie.

Kryteria weryfikacji:

- analiza obecnego stanu firmy oraz działań strategicznych
- określenie celów przedsiębiorstwa, w tym identyfikacja obszarów, które wymagają zmian
- określenie budżetu i zasobów potrzebnych do zmian w strategii przedsiębiorstwa
- ustalenie harmonogramu działań i etapów projektu opracowania i wdrożenia nowej strategii
- określenie wskaźników sukcesu
- opracowanie planu szkoleń i wsparcia dla kadry zarządzającej w zakresie udoskonalenia umiejętności zarządzania czasem
- omówienie strategii optymalizacji procesów biznesowych w firmie.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Wypracowana strategia zarządzania firmą, zawierająca zalecenia i wytyczne dotyczące dalszych kroków, które powinien podjąć Pracodawca po zakończeniu usługi doradczej.

Program

Usługa z samodzielną pracą doradcy.

Merytoryczne uzasadnienie potrzeby samodzielnej pracy doradcy bez bezpośredniego udziału Uczestnika Projektu.

Zgodnie z założeniami realizowanej usługi doradczej, celem jest opracowanie i wdrożenie skutecznej strategii rozwoju mikroprzedsiębiorstwa, bazującej na szczegółowej analizie strategicznej, marketingowej oraz organizacyjnej firmy. Całkowity czas trwania usługi wynosi 64 godzin zegarowych, z czego 40 godzin przeznaczona jest na pracę własną doradcy – bez bezpośredniego udziału Uczestnika Projektu.

Potrzeba realizacji części usługi w formie pracy własnej doradcy wynika z charakteru działań, które wymagają specjalistycznej analizy, przetwarzania danych oraz opracowania dokumentów i rekomendacji, co nie wymaga bezpośredniego udziału klienta, a wręcz musi być wykonane samodzielnie przez eksperta. Dotyczy to w szczególności:

1. **Opracowania dokumentacji doradczej** – w tym instrukcji, analiz strategicznych (SWOT, analiza otoczenia, analiza marketingowa), planów wdrożeniowych, harmonogramów i raportów końcowych z rekomendacjami. Przygotowanie tych materiałów wymaga czasu, skupienia oraz wiedzy eksperckiej, a także zastosowania narzędzi analitycznych, co nie wymaga aktywnego udziału Uczestnika Projektu.
2. **Przetwarzania i interpretacji informacji pozyskanych podczas spotkań stacjonarnych z Uczestnikiem** – dane pozyskane w trakcie indywidualnych warsztatów doradczych wymagają analizy, porównania z danymi rynkowymi oraz przekształcenia w konkretne rekomendacje strategiczne i operacyjne. Jest to zadanie merytoryczne, które doradca wykonuje samodzielnie, bazując na doświadczeniu, metodologii i narzędziach strategicznych.
3. **Zgodności z metodologią doradczą** – moduły programu (zwłaszcza Moduł II) zakładają opracowanie strategii oraz harmonogramu jej wdrożenia. To działania wymagające pogłębionej pracy koncepcyjnej doradcy, często w oparciu o metodykę SMART czy analizę wartości, misji i wizji. Udział Uczestnika na tym etapie ograniczałby skuteczność prac analitycznych i twórczych, które powinny być wykonane w sposób niezależny przez doradcę.
4. **Efektywności i racjonalizacji czasu pracy z Uczestnikiem** – oddzielenie pracy koncepcyjnej od spotkań bezpośrednich pozwala w pełni wykorzystać czas wspólny na działania interaktywne, decyzyjne i wdrożeniowe, natomiast czas analityczny i redakcyjny realizowany jest poza tymi spotkaniami, co zwiększa efektywność całej usługi doradczej.

Podkreślić należy, że obecność i aktywne uczestnictwo Uczestnika jest nadal kluczowe – jednak głównie podczas części warsztatowej i konsultacyjnej. Natomiast druga część usługi stanowi niezbędne uzupełnienie tych działań i umożliwia opracowanie wartościowego, indywidualnie dopasowanego raportu doradczego wraz z rekomendacjami, który stanowi kluczowe narzędzie dalszego rozwoju przedsiębiorstwa.

-
- Usługa prowadzona jest w sposób indywidualny.
 - Warunkiem koniecznym do osiągnięcia celu biznesowego jest frekwencja, aktywne uczestnictwo w spotkaniach i wdrożenie zawartych w raporcie rekomendacji.
 - Usługa realizowana jest w wymiarze 64 godzin zegarowych (24 godziny pracy stacjonarnej z klientem, 40 godzin pracy własnej doradcy pod adresem Niepołomice, ul.Prosta 4a na opracowania instrukcji, analiz i raportu z rekomendacjami).

- Metoda weryfikacji obecności Uczestnika: lista obecności.
- Przerwy wliczają się do godzin usługi.

Program doradztwa

Moduł I

Analiza strategiczna przedsiębiorstwa:

1. Ustalenie i omówienie celów doradztwa, analiza obecnego stanu firmy oraz działań strategicznych.
2. Ustalenie zasad opracowania i wdrożenia strategii.
3. Analiza otoczenia zewnętrznego przedsiębiorstwa.
4. Analiza strategii marketingowej – warsztat doradczy
5. Analiza SWOT przedsiębiorstwa.

Moduł 2

Konstruowanie (opracowanie) strategii przedsiębiorstwa oraz planu jej wdrożenia w przedsiębiorstwie.

1. Wartości, Misja, Wizja przedsiębiorstwa w formułowaniu strategii
2. Cel główny i cele pośrednie przedsiębiorstwa (wyznaczenie ich zgodnie z metodologią SMART)
3. Podsumowanie i wprowadzenie do realizacji etapów zdefiniowanych w ramach planu.
4. Podsumowanie dotychczasowych efektów warsztatów i analiz.
5. Opracowanie harmonogramu działań na kolejne miesiące, dotyczące wdrażania nowej strategii.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Moduł 1 - praca z udziałem uczestnika	Karolina Marzyńska	16-09-2025	08:30	11:00	02:30
2 z 11 Moduł 1 - praca z udziałem uczestnika	Karolina Marzyńska	18-09-2025	09:00	15:00	06:00
3 z 11 Moduł 1 - praca własna doradcy	Karolina Marzyńska	19-09-2025	10:00	18:00	08:00
4 z 11 Moduł 1 - praca własna doradcy	Elżbieta Jachymczak	20-09-2025	09:00	17:00	08:00
5 z 11 Moduł 1 - praca własna doradcy	Elżbieta Jachymczak	21-09-2025	09:00	17:00	08:00
6 z 11 Moduł 2 - praca z udziałem uczestnika	Karolina Marzyńska	22-09-2025	10:00	14:00	04:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 11 Moduł 2 - praca z udziałem uczestnika	Karolina Marzyńska	23-09-2025	10:00	14:00	04:00
8 z 11 Moduł 2 - praca z udziałem uczestnika	Karolina Marzyńska	27-09-2025	10:00	18:00	08:00
9 z 11 Moduł 2 - praca własna doradcy	Elżbieta Jachymczak	29-09-2025	09:00	17:00	08:00
10 z 11 Moduł 2 - praca własna doradcy	Elżbieta Jachymczak	30-09-2025	09:00	16:00	07:00
11 z 11 Moduł 1 - praca z udziałem uczestnika	Karolina Marzyńska	03-10-2025	10:00	13:30	03:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	14 833,80 PLN
Koszt usługi netto	12 060,00 PLN
Koszt godziny brutto	221,40 PLN
Koszt godziny netto	180,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

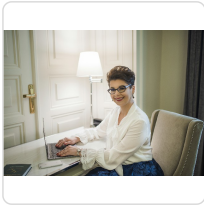
Karolina Marzyńska

Zawodowo pomaga przedsiębiorcom rozwijać ich biznesy dzięki zastosowaniu technologii. Doradzam i tworzę strategie marketingowe, które przynoszą realne wzrosty w firmie. Uczę też jak efektywnie i świadomie korzystać ze sztucznej inteligencji. Dzięki temu przedsiębiorcy, z którymi

pracuję, zyskują pomocnika, który wspiera ich w codziennych zadaniach (m.in., w sprzedaży i marketingu).

W pracy łączę doświadczenie managerskie ze znajomością branży IT. To sprawia, że dobrze rozumiem potrzeby biznesowe firm, a także wiem, jak technologia może je wspierać.

Wyróżnia mnie indywidualne podejście, a także umiejętność mówienia o trudnych rzeczach w prosty sposób.



2 z 2

Elżbieta Jachymczak

Jestem Certyfikowanym Ekspertem DIMAQ Profesjonal (Digital Marketing Qualification)

Dziennikarką ekonomiczną specjalizującą się w dziennikarstwie internetowym. Certyfikowaną mentorką biznesu - Ukończona Akademia Mentoringu SPK pod nadzorem EMCC Poland.

W ostatnich 12 miesiącach zrealizowane ponad 250 godzin mentoringu z zakresu kompetencji cyfrowych w obszarach zarządzania zasobami ludzkimi, przedsiębiorstwem oraz digital marketingu. Prowadzę z sukcesem swoje działalności od ponad 20 lat. Zatrudniam, prowadzę samodzielnie kadry i księgowość. Posiadam certyfikat TAX z zakresu kadrowo-płacowego. Jestem trenerem systemów informatycznych w księgowości i kadrach. Uczę obsługi programów tj. SAP, Insert, Płatnik, CDN i inne.

Mam na koncie ponad 3500 godzin szkoleniowych z zakresu sprzedaży, zarządzania firmą, komunikacji, wystąpień publicznych, marketingu i systemów informatycznych.

Redaktor naczelna Business Intelligence, najszybciej rozwijającego się portalu biznesowego. Twórca metodologii Growing Tree i biznesu w nurcie wellbeing.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Wnioskodawca musi posiadać laptop oraz dostęp do Internetu.

W trakcie realizacji usługi uczestnik otrzyma zestaw materiałów wspierających doradztwo biznesowe oraz ułatwiających analizę i planowanie działań rozwojowych. Wśród nich znajdują się:

- schematy analizy SWOT,
- karty pracy wykorzystywane podczas doradztwa,
- szablony rekomendacji i planu działań rozwojowych,
- wzór dokumentu końcowego,
- wykaz potencjalnych obszarów rozwoju i dalszego wsparcia doradczego/szkoleniowego.

Materiały te będą wykorzystywane podczas poszczególnych modułów usługi i pozostaną do dalszego wykorzystania przez uczestnika po zakończeniu usługi doradczej.

Adres

ul. Kalwaryjska 34/U6

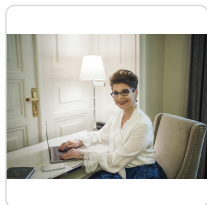
31-863 Kraków

woj. małopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Elżbieta Jachymczak

E-mail elzbieta@jachymczak.pl

Telefon (+48) 793 144 371