



AKADEMIA
ŚWIADOMEGO
ROZWOJU SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

6 ocen

**Warsztat rozwojowy premium:
Najważniejsze elementy Strategii
Biznesowej - pogłębiona analiza
konkurencji i planu finansowego Twojej
działalności zgodnej z zasadami zielonej
gospodarki**

Numer usługi 2025/09/10/184984/2999474

📍 Zawoja / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 23 h

📅 28.11.2025 do 30.11.2025

2 310,00 PLN brutto
2 310,00 PLN netto
100,43 PLN brutto/h
100,43 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Szkolenie dedykowane jest w szczególności dla osób:

- które ukończyły warsztat zdalny - Stworzenie Biznesplanu Twojego przedsiębiorstwa i chcą rozwinąć elementy analizy konkurencji, strategii marketingowej, planu finansowego o konkretne rozwiązania.
- planujących otworzenie działalności gospodarczej
- właścicieli firm, którzy chcą zrobić kolejny krok w ramach rozwoju organizacji
- zastanawiających się nad dotacją na rozpoczęcie lub rozwój działalności gospodarczej

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

27-11-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

23

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

Warsztat pozwoli na stworzenie i poddanie informacji zwrotnej pełnej analizy rynku własnej działalności, bazującej na analizie strategii marketingowej - w szczególności personie sprzedażowej i komunikacji do niej dostosowanej oraz poszerzenie planu finansowego. Po wydarzeniu uczestnik będzie miał gotową część analityczną biznesplanu dla własnej firmy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje dane rynkowe i wyciąga wnioski dla swojej organizacji.	Uczestnik właściwie interpretuje dane statystyczne i potrafi wskazać ich połączenie z rozwiązaniami.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Potrafi prezentować wyniki analizy w sposób zrozumiały dla różnych odbiorców	Poprawność użycia terminologii, trafność doboru metod analizy, jasność danych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Tworzy logiczny plan finansowy	Plan finansowy jest zrobiony logicznie, z zachowaniem zasad matematycznych, wydatki są uzasadnione i poprawne, dopasowane do wyników analizy rynku.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Definiuje zieloną gospodarkę i zielone kompetencje w działalności gospodarczej,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Definiuje pojęcia ESG, dobiera konkretne przykłady zachowań przedsiębiorcy zgodnych z ESG	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Strategia marketingowa - uczestnik charakteryzuje personę sprzedażową, jest w stanie dobrać komunikację i produkty do konkretnego odbiorcy.	1. Rozpoznaje cechy osoby sprzedażowej 2. dobiera komunikację do typu odbiorcy 3. dobiera produkt / usługę do potrzeb odbiorcy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik potrafi: - Zsyntetyzować dane w formie opisu osoby (np. karta osoby) - Połączyć cechy z komunikacją i ofert	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

1. Szkolenie dedykowane jest w szczególności dla osób:

- które ukończyły warsztat zdalny - Stworzenie Biznesplanu Twojego przedsiębiorstwa i chcą rozwinąć elementy analizy konkurencji, strategii marketingowej, planu finansowego o konkretne rozwiązania.
- planujących otworzenie działalności gospodarczej
- właścicieli firm, którzy chcą zrobić kolejny krok w ramach rozwoju organizacji
- zastanawiających się nad dotacją na rozpoczęcie lub rozwój działalności gospodarczej

1. Cel Edukacyjny: Warsztat pozwoli na stworzenie i poddanie informacji zwrotnej pełnej analizy rynku własnej działalności, bazującej na analizie strategii marketingowej - w szczególności personie sprzedażowej i komunikacji do niej dostosowanej oraz poszerzenie planu finansowego. Po wydarzeniu uczestnik będzie miał gotową część analityczną biznesplanu dla własnej firmy.

Celem warsztatu nie jest poznanie narzędzi tworzenia analizy rynku, ale stworzenie własnej analizy, poddanie jej informacji zwrotnej w ramach dyskusji grupowej i pracy z doświadczonymi praktykami biznesu oraz wdrożenie pogłębionej analizy.

1. Warunki realizacji szkolenia: szkolenie realizowane stacjonarnie w sali szkoleniowej zapewniającej odpowiedni sprzęt i przestrzeń warsztatową.

2. Udział w szkoleniu wymaga wcześniejszego rozumienia podstawowych zagadnień i narzędzi tworzenia biznesplanu, w tym:

1. misji, wizji, celów organizacji
2. grupy docelowej, konkurencji, niszy rynkowej
3. zakresu analizy rynku i strategii marketingowej
4. podstawowych pojęć związanych z planem finansowym i rachunkiem zysków i strat.

3. Godzina zajęć jest równoznaczna z godziną szkoleniową (45min), przerwy zostały wyjęte z programu.

4. Oferta nie uwzględnia kosztu noclegu i wyżywienia

5. Walidacja wiedzy i umiejętności uczestników - test teoretyczny online z wynikiem generowanym automatycznie.

6. Program:

1. **Piątek:** Wstęp do szkolenia - cele analizy, przedstawienie prowadzących, uczestników i projektów. Ustalenie podstawowych pojęć
2. Opis działalności i zasoby - refleksja i dyskusja zespołowa, na jakich zasobach mogą budować swoją strategię? Wstęp do budowania oferty i profilowania marketingowego.
3. Analiza rynku - dyskusja grupowa - jakie elementy powinny zostać przeanalizowane?
4. **Sobota:** Analiza rynku w ramach zielonej gospodarki - jak używać statystyk - praca indywidualna, przygotowywanie warsztatu, zmiennych pod analizę konkurencji i klienta.
5. Analiza konkurencji i klienta - dyskusja grupowa. Przygotowanie indywidualnych projektów na bazie zebranych danych, wyciągnięcie wniosków i poddanie ich dyskusji. Wyciągnięcie wniosków na bazie informacji zwrotnej. Przygotowanie wstępu dla persony sprzedażowej.
6. ESG i zielona gospodarka- jaki ma wpływ na budowę marki oraz na pozycjonowanie konkurencji.
7. Persona sprzedażowa - wstęp do strategii marketingu. Indywidualne przygotowanie podstawowej persony sprzedażowej
8. Elementy strategii marketingowej - jak zbudować produkt/ usługę, jakimi elementami promocyjnymi mogą się posłużyć?
9. Podsumowanie dnia warsztatu
10. **Niedziela:** Produkty /Usługi - planowanie możliwych przychodów. Zidentyfikowanie właściwych produktów/ usług, ustalenie polityki cenowej, oszacowanie możliwości sprzedażowych dla 3 lat działalności.
11. Dyskusja grupowa - Poddanie dyskusji elementów oferty oraz planu przychodów. Wdrożenie informacji zwrotnej.

12. Ułożenie budżetu inwestycji. Indywidualne spojrzenie na możliwości finansowe działalności z uwzględnieniem inwestycji, kosztów stałych oraz kosztów promocji.
13. Refleksja - wnioski z warsztatów oraz dalsze kroki.
14. Walidacja - test z wynikiem generowanym automatycznie

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Wstęp do szkolenia - ustalenie celu analizy rynku	SARA JAGIEŁŁO	28-11-2025	15:00	17:15	02:15
2 z 12 Zasoby mojej działalności w ramach zielonej gospodarki i ESG	Katarzyna Preidl	28-11-2025	17:15	18:45	01:30
3 z 12 Analiza rynku - główne elementy analizy rynku zgodnej z zieloną gospodarką	SARA JAGIEŁŁO	28-11-2025	18:45	20:15	01:30
4 z 12 Analiza rynku - indywidualne przygotowanie statystyk i wniosków dla przygotowania oferty działalności	SARA JAGIEŁŁO	29-11-2025	09:00	10:30	01:30
5 z 12 Analiza konkurencji i klienta - wnioski z analizy - dyskusja grupowa - refleksja	SARA JAGIEŁŁO	29-11-2025	10:30	12:45	02:15
6 z 12 Persona sprzedażowa - baza oferty	Katarzyna Preidl	29-11-2025	12:45	14:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 12 Strategia marketingowa bazująca na wykorzystaniu zielonej marki - krok po kroku	Katarzyna Preidl	29-11-2025	15:15	16:45	01:30
8 z 12 Podsumowanie dnia warsztatowego	SARA JAGIEŁŁO	29-11-2025	16:45	18:15	01:30
9 z 12 Produkt / Usługa - plan przychodów	SARA JAGIEŁŁO	30-11-2025	09:00	10:30	01:30
10 z 12 Ułożenie budżetu - z uwzględnieniem w szczególności działań inwestycyjnych i promocyjnych	SARA JAGIEŁŁO	30-11-2025	10:30	11:15	00:45
11 z 12 Refleksja grupowa - jakie kolejne kroki wdrożyć?	Katarzyna Preidl	30-11-2025	11:15	12:15	01:00
12 z 12 Walidacja - test z wynikiem generowanym automatycznie	SARA JAGIEŁŁO	30-11-2025	12:15	12:45	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 310,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 310,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,43 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,43 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



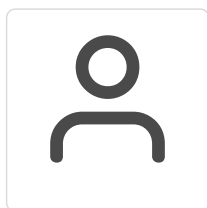
1 z 2

Katarzyna Preidl

Jestem Certyfikowaną Trenerką Biznesu, coachem i ekspertką sprzedaży doradczej, mistrzowskiej obsługi klienta oraz projektowania doświadczeń klienta. Od 2014 roku prowadzę szkolenia i procesy rozwojowe dla biznesu, współpracując zarówno z globalnymi markami, jak i dynamicznie rozwijającymi się firmami.

Na co dzień wspieram przedsiębiorców w prowadzeniu dochodowych biznesów usługowych.

Moje podejście łączy psychologię konsumencką z praktyką biznesową, dostarczając gotowe rozwiązania, które pozwalają przedsiębiorcom sprzedawać więcej, podnosić ceny i budować silne marki eksperckie, do których klienci chcą wracać i polecać je dalej.



2 z 2

SARA JAGIEŁŁO

Jestem Certyfikowanym Trenerem Biznesu specjalizującym się w zagadnieniach budowania i zarządzania zespołami wielokulturowych i prowadzenia zespołów zakupowych.

Doświadczenie korporacyjne doprowadziło mnie spowrotem do własnej firmy gdzie mam możliwość przekazać sposób na zbudowanie czegoś solidnego z poszanowaniem dla zdrowia managera i jego zespołu. 12 lat temu pozyskałam środki na moją pierwszą działalność, później w tym samym pomogłam wielu innym osobom i firmom.

W cyklu szkoleń podzielę się z Wami wiedzą na temat określania swojej własnej ścieżki zawodowej, budowania analizy marketingowej i możliwości pozyskania finansowania Waszych działań biznesowych

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Zeszyt warsztatowy - interaktywny formularz do wypełniania w trakcie warsztatów dla każdego uczestnika, w którym ujęte będą elementy analizy i refleksji, pytania do rozważenia.

Adres

Zawoja 1847

34-222 Zawoja

woj. małopolskie

Hotel & SPA Jawor***

Zawoja Wilczna 1847

34-222 Zawoja

Polska

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



SARA JAGIEŁŁO

E-mail sara@postawnarozwoj.com

Telefon (+48) 884 882 842