



Impact Anna
Turowska

★★★★★ 5,0 / 5

2 oceny

PETARDA 2027 – Strategia Roku dla Przedsiębiorców dzień II

Numer usługi 2025/09/16/186679/3011779

📍 Falenty / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 25.10.2026 do 25.10.2026

12 915,00 PLN brutto

10 500,00 PLN netto

1 076,25 PLN brutto/h

875,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Przedsiębiorcy i właściciele firm (mikro, małych i średnich),

Decydenci: CEO, wspólnicy, partnerzy zarządzający, osoby odpowiedzialne za strategię i rozwój firmy,

Osoby, które:

- odczuwają chaos i brak planu,
- chcą zwiększyć efektywność i uporządkować procesy,
- pragną lepiej bilansować pracę i życie osobiste,
- planują rozwój i skalowanie biznesu w 2026 roku.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

17-10-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

12

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 przygotowuje do stworzenia i wdrożenia planów i strategii na rok 2027 w każdym przedsiębiorstwie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analiza obecnej sytuacji finansowo operacyjnej w firmie. Wyciąganie wniosków oraz uwzględnienie ich w procesie planowania roku 2026	Stworzenie poszczególnych planów dla świadczonych usług w firmie	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Cel biznesowy

Celem jest przygotowanie przedsiębiorców do skutecznego zarządzania firmą i życiem osobistym w roku 2026 poprzez stworzenie spójnej strategii biznesowej i osobistej oraz wdrożenie narzędzi planowania i monitorowania działań.

Efekt usługi

Po zakończeniu warsztatu uczestnik:

- **rozumie** znaczenie kompleksowego audytu biznesowego i jego wpływ na rozwój firmy,
- **potrafi** przeprowadzić audyt w obszarach: finanse, sprzedaż, procesy i marketing,
- **wie**, jak formułować cele strategiczne oraz określać kluczowe wskaźniki efektywności (KPI),
- **potrafi** zaplanować strategię wzrostu i skalowania przedsiębiorstwa,
- **stosuje** narzędzia priorytetyzacji oraz automatyzacji procesów w praktyce biznesowej,
- **rozumie** znaczenie równowagi pomiędzy życiem zawodowym a prywatnym dla efektywności lidera,
- **potrafi** opracować spójną strategię osobistą wspierającą rolę menedżera i przedsiębiorcy,
- **stosuje** narzędzia planistyczne do przygotowania 12-miesięcznego planu operacyjnego,
- **potrafi** zintegrować strategię biznesową i osobistą w spójny model działania.

Metody: ćwiczenia praktyczne, analiza case studies, praca indywidualna i grupowa, mastermindy, narzędzia planistyczne.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Stworzenie gotowego modelu strategicznego do wdrożenia w życiu zawodowym. Model zawierać będzie aspekty finansowe, operacyjne, sprzedażowe, marketingowe, logistyczne i rozwojowe dla każdego przedsiębiorcy

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 2 – Strategia Lidera i Życia Prywatnego

- Wizja lidera i strategia osobista,
- Work-Life Integration – równowaga biznes–życie prywatne,
- 12-Month Action Planner – przygotowanie planów miesięcznych,
- Techniki NLP wspierające skuteczność i konsekwencję,
- Strategia życia prywatnego – energia, zdrowie, relacje, pasje,
- Integracja strategii biznesowej i osobistej,
- Sesja finalna: prezentacja planów, mastermindy biznesowe.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	12 915,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	10 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	1 076,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	875,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Turowska

Trenerka mentalna i terapeutka, ponieważ wierzy, że sukces nie zaczyna się wyłącznie w liczbach i strategiach, ale także w nastawieniu, psychice i świadomości człowieka. Wspiera liderów, przedsiębiorców i sportowców w budowaniu silnej mentalności, odporności na stres oraz umiejętności skutecznego działania w dynamicznych warunkach. Od wielu lat zarządza własnymi firmami, a jednocześnie pomaga organizacjom osiągać ich cele poprzez strategiczne doradztwo, mentoring i rozwój struktur sprzedażowych. Współpracuje zarówno z globalnymi korporacjami, jak i indywidualnymi klientami, wspierając ich w osiąganiu lepszych rezultatów – szybciej i efektywniej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników podczas Warsztatów będzie miał do dyspozycji:

1. Zeszyt ćwiczeń
2. Planer naścienny
3. Prezentację w czasie rzeczywistym udostępnioną również po warsztacie

Warunki uczestnictwa

Warsztat skierowany tylko do przedsiębiorców:

1. prowadzących jdg
2. właścicieli spółek zoo/handlowych i innych podmiotów nie starszych niż 2 lata

Informacje dodatkowe

Uczestnicy przed warsztatami na maila otrzymają instrukcję o danych kluczowych do przygotowania przez startem warsztatu.

Adres

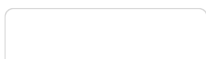
ul. Droga Hrabska 50
05-090 Falenty
woj. mazowieckie

Warsztat realizowany będzie w salach konferencyjnych Hotelu Geen Garden Hotel Falenty. Każdy z uczestników będzie miał przestrzeń do analizy i kreowania strategii przedsiębiorstwa.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- dla uczestników dostępny jest parking, możliwość skorzystania z wyżywienia w obiekcie.

Kontakt



Anna Turowska



E-mail kontakt@annaturowska.pl

Telefon (+48) 606 191 164