

AKADEMIA
ŚWIADOMEGO
ROZWOJU SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ★★★★★ 4,9 / 5
9 ocen

Warsztat rozwojowy dla początkujących przedsiębiorców - Mastermind

Numer usługi 2025/09/23/184984/3027144

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 11.02.2026 do 25.03.2026

1 800,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Warsztat przeznaczony jest dla osób rozpoczynających lub prowadzących własną działalność gospodarczą do 2 lat, w tym freelancerów i solopresiębiorców, którzy:

- chcą od początku świadomie i spójnie budować swój biznes,
- potrzebują uporządkować pomysły na ofertę i sposób działania,
- szukają wsparcia w podejmowaniu decyzji i motywacji do działania,
- chcą pracować w kameralnej grupie (4–6 osób), wymieniając się doświadczeniami,
- są gotowi aktywnie uczestniczyć w procesie mastermind – prezentować swoje wyzwania i udzielać feedbacku innym.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

6

Data zakończenia rekrutacji

02-02-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

18

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 praktycznych kompetencji biznesowych początkujących przedsiębiorców poprzez udział w intensywnym warsztacie mastermindowym.

Uczestnicy:

przeanalizują swoje pierwsze doświadczenia biznesowe,

doprecyzują ofertę i grupę docelową,

nauczą się planować priorytety oraz tworzyć prostą strategię działania na kolejne miesiące,

poznają i zastosują w praktyce narzędzia biznesowo-strategiczne, takie jak:

Mapa zasobów, Koło biznesu, SWOT, Empathy Map, Lean Business Model Canvas, Value Proposition Canva

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje swoje pierwsze doświadczenia biznesowe	Wskazuje mocne strony, wyzwania i potrzeby rozwojowe swojej działalności na podstawie prostego opisu przypadku	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Formułuje podstawowe cele biznesowe	Rozpoznaje poprawnie sformułowane cele SMART i odróżnia je od niespełniających kryteriów SMART	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Tworzy wstępny opis swojej oferty	Wybiera poprawne elementy składające się na opis oferty (produkt/usługa, grupa docelowa, kluczowa korzyść)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Planuje działania w krótkim horyzoncie (30–60–90 dni).	Rozpoznaje przykłady działań krótkoterminowych i potrafi wskazać minimum 3 kroki do wdrożenia w scenariuszu testowym	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wykorzystuje feedback i wsparcie grupy do rozwoju biznesu	Rozróżnia prawidłowe i nieprawidłowe sposoby reagowania na feedback oraz wskazuje działania wspierające proces wprowadzania zmian	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

Szkolenie dedykowane dla:

Warsztat przeznaczony jest dla osób, które dopiero rozpoczynają lub prowadzą własną działalność gospodarczą do 2 lat. W szczególności dla freelancerów, solopresiębiorców i właścicieli małych firm, którzy:

- chcą od początku świadomie i spójnie budować swój biznes,
- potrzebują uporządkować swoje pomysły na ofertę, klientów i model działania,
- szukają wsparcia w podejmowaniu pierwszych decyzji biznesowych i motywacji do działania,
- czują się samotni w prowadzeniu firmy i chcą korzystać z doświadczeń innych,
- są gotowi aktywnie uczestniczyć w procesie mastermind – prezentować własne wyzwania i udzielać feedbacku innym.

Warunki realizacji szkolenia:

Zajęcia zdalne w czasie rzeczywistym na platformie Zoom,

Wymagany komputer z kamerą i mikrofonem oraz stabilne łącze internetowe (min. 1,7 Mb/s),

Udział w szkoleniu nie wymaga żadnych dodatkowych warunków

Godzina zajęć jest równoznaczna z godziną zegarową, przerwa - 10 minut ujęta w harmonogramie. Dodatkowe przerwy - maksymalnie 10 min. ruchome.

Walidacja poprzez test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie.

Główny cel:

Celem warsztatu jest wsparcie początkujących przedsiębiorców w budowaniu solidnych podstaw biznesu. Uczestnicy przeanalizują swoje pierwsze doświadczenia, doprecyzują ofertę i grupę docelową, nauczą się wyznaczać priorytety oraz tworzyć prosty plan działań na kolejne 30–60–90 dni. Dzięki pracy w formule mastermind zyskają perspektywę innych przedsiębiorców, motywację do działania i praktyczne narzędzia, które ułatwią im rozwój firmy na wczesnym etapie działalności.

Program ramowy:

6 spotkań po 3 h – raz na tydzień

- **Spotkanie 1 – Wprowadzenie i kontrakt**
 - Integracja, zasady pracy w grupie, struktura mastermindu.
 - **Narzędzia:** Mapa zasobów, Koło biznesu.
 -
- **Spotkanie 2 – Diagnoza sytuacji startowej**
 - Analiza mocnych/słabych stron i otoczenia, spojrzenie oczami klienta.
 - **Narzędzia:** SWOT, Empathy Map (Customer Profile).
 -
- **Spotkanie 3 – Oferta i grupa docelowa**
 - Doprecyzowanie oferty i wartości dla klienta.
 - **Narzędzia:** Lean Business Model Canvas, Value Proposition Canvas.
 -
- **Spotkanie 4 – Planowanie priorytetów**
 - Formułowanie i hierarchizacja celów.
 - **Narzędzia:** SMART, mapa celów 30–60–90 dni, macierz Eisenhowera.
 -
- **Spotkanie 5 – Pierwsze działania sprzedażowe i relacje**
 - Uruchomienie testów sprzedażowych, budowanie relacji.
 - **Narzędzia:** Customer Journey Map, lista 10 działań sprzedażowych, pitch w 1 minucie.
 -
- **Spotkanie 6 – Podsumowanie i strategia na kolejne 3 miesiące**
 - Prezentacja efektów, plan dalszego rozwoju, ewaluacja programu.
 - **Narzędzia:** Action Plan 90 dni, Retrospektywa Start–Stop–Continue.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 1/6 Wprowadzenie do programu – integracja, zasady pracy w grupie – Moderowana rozmowa, ćwiczenia grupowe	Agata Hoffa	11-02-2026	10:00	13:00	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 6 2/6 Diagnoza sytuacji startowej – moderowana rozmowa	Agata Hoffa	18-02-2026	10:00	13:00	03:00
3 z 6 3/6 Oferta i grupa docelowa – moderowana rozmowa	Agata Hoffa	25-02-2026	10:00	13:00	03:00
4 z 6 4/6 Planowanie priorytetów – moderowana rozmowa	Agata Hoffa	11-03-2026	10:00	13:00	03:00
5 z 6 5/6 Pierwsze działania sprzedażowe i relacje – moderowana rozmowa	Agata Hoffa	18-03-2026	10:00	13:00	03:00
6 z 6 6/6 Podsumowanie i strategia na kolejne 3 miesiące – moderowana rozmowa i test walidacyjny	Agata Hoffa	25-03-2026	10:00	13:00	03:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Agata Hoffa

Certyfikowana moderatorka mastermind oraz projektantka procesów rozwojowych. Od 2020 roku nieprzerwanie prowadzi grupy mastermind dla przedsiębiorców, freelancerów i właścicieli małych firm, regularnie wykorzystując w praktyce zdobyte kwalifikacje. W ciągu ostatnich 5 lat poprowadziła kilkanaście edycji programów 3- i 6-miesięcznych, warsztaty tematyczne oraz tygodniowe retreaty rozwojowe, stale rozwijając swoje kompetencje w zakresie facylitacji, design thinking i pracy procesowej.

Na co dzień łączy wiedzę strategiczną z doświadczeniem projektowym, wspiera uczestników w porządkowaniu oferty, podejmowaniu decyzji i wdrażaniu spójnych modeli biznesowych. Jej mocną stroną jest tworzenie atmosfery zaufania i otwartości, dzięki której uczestnicy czują się bezpiecznie w dzieleniu się swoimi wyzwaniami i szybciej wprowadzają zmiany w biznesie. Współpracowała m.in. z Orange, IKEA i Uniwersytetem Warszawskim.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Workbook zawierający szablony i instrukcje do pracy z narzędziami biznesowymi (m.in. mapa zasobów, SWOT, Business Model Canvas, SMART, mapa celów 30–60–90 dni, Customer Journey Map, Action Plan 90 dni). Uczestnicy uzupełniają arkusze między spotkaniami, a podczas sesji mastermind omawiają wyniki i dostają feedback od grupy.

Informacje dodatkowe

Podstawa zwolnienia z VAT: Zwolnienie podmiotowe z VAT na podstawie art. 113 ust 1 i 9 ustawy o VAT

Mastermind to proces edukacyjno-rozwojowy oparty na pracy w stałej, małej grupie, moderowanej przez doświadczonego facylitatora. Podczas spotkań uczestnicy dzielą się swoimi aktualnymi wyzwaniami biznesowymi, otrzymują feedback, pracują na wybranych narzędziach strategicznych oraz tworzą plany działań. Program łączy elementy mentoringu grupowego, pracy warsztatowej oraz konsultacji w modelu peer-to-peer learning.

Program prowadzony jest w formule moderowanego mastermindu w stałej, kameralnej grupie (max. 6 osób). Spotkania odbywają się co tydzień, co umożliwia wdrażanie ustaleń i monitorowanie postępów między sesjami.

Efektom udziału w programie jest wypracowanie indywidualnych rozwiązań biznesowych, wdrożenie usprawnień w firmie oraz podniesienie kompetencji w zakresie zarządzania, strategii i produktywności.

Warunki techniczne

Warunki techniczne:

- Platforma Zoom (udział w spotkaniach w czasie rzeczywistym),
- Dostęp do komputera lub laptopa z kamerą i mikrofonem,
- Stabilne łącze internetowe o przepustowości min. 1,7 Mb/s,
- Możliwość otwierania plików PDF oraz korzystania z linków do narzędzi online (np. Google Docs, Miro).

Kontakt



SARA JAGIEŁŁO

E-mail sara@postawnarozwoj.com

Telefon (+48) 884 882 842