



INSTYTUT
ROZWOJU I NAUKI
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

705 ocen

Lider Własnego Biznesu – 6-dniowy Masterclass dla Solopresiębiorców

Numer usługi 2025/10/13/160205/3074090

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 60 h

📅 08.12.2025 do 15.12.2025

10 200,00 PLN brutto

10 200,00 PLN netto

170,00 PLN brutto/h

170,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Grupa docelowa usługi	Grupa docelowa: • Freelancerzy, specjaliści, trenerzy, coachowie, konsultanci • Osoby prowadzące JDG (usługi, edukacja, marketing, IT, beauty, itd.) • Osoby chcące poukładać biznes, zwiększyć zyski i działać bez wypalenia
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	07-12-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	60
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

Szkolenie „Lider Własnego Biznesu” przygotowuje właścicieli JDG do skutecznego i świadomego prowadzenia firmy. Uczestnik nauczy się zarządzania sobą, sprzedaży, komunikacji wartości i budowy podstaw pod skalowanie bez chaosu i wypalenia. Program łączy psychologię biznesu, komunikację, sprzedaż premium i automatyzację w praktycznym formacie dopasowanym do realiów solopresiębiorcy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza – uczestnik po szkoleniu zna: - Kluczowe zasady budowania tożsamości i mentalności przedsiębiorcy prowadzącego działalność jednoosobową. - Zasady tworzenia komunikatu marki osobistej i wartościowej oferty dla klientów. - Struktury efektywnej komunikacji sprzedażowej, w tym rozmowy zamykającej sprzedaż. - Narzędzia i procesy służące automatyzacji obsługi klienta w JDG. - Metody planowania celów strategicznych i operacyjnych w mikroprzedsiębiorstwie. Umiejętności – uczestnik po szkoleniu potrafi: - Zidentyfikować i przekształcić ograniczające przekonania dotyczące pieniędzy, widoczności i sprzedaży. - Skutecznie prezentować swoją ofertę, podkreślając jej wartość i rozwiązania dla klienta. - Prowadzić rozmowy sprzedażowe oparte na wartościach, z obsługą obiekcji i domykaniem sprzedaży. - Zaprojektować własny proces obsługi klienta – od pierwszego kontaktu po finalizację. - Tworzyć plan działania na 90 dni, z podziałem na cele, zadania i wskaźniki sukcesu. Kompetencje społeczne – uczestnik po szkoleniu: - Wykazuje zwiększoną pewność siebie jako lider i reprezentant swojej marki. - Potrafi aktywnie słuchać, prowadzić rozmowy z klientami z empatią i uważnością. - Samodzielnie podejmuje decyzje biznesowe w oparciu o refleksję, analizę i cele strategiczne. - Współpracuje z klientami i podwykonawcami w sposób profesjonalny i partnerski. - Rozumie wartość ciągłego rozwoju i potrafi planować własne ścieżki doskonalenia	test wiedzy oceniający zdobytą wiedzę	Test teoretyczny
		Wywiad swobodny
	ocena umiejętności praktycznego wykorzystania zdobytej wiedzy	Wywiad swobodny

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

Program szkoleniowy:

Dzień 1: Mentalność i tożsamość przedsiębiorcy

- Kim jesteś jako lider swojego biznesu?
- Praca z ograniczającymi przekonaniem: o pieniądzach, sprzedaży, ekspozycji
- Samodyscyplina, priorytety, energia – zarządzanie sobą, nie tylko czasem
- Wyznaczanie celów rozwojowych i finansowych w zgodzie z wartościami

Dzień 2: Komunikacja marki i oferty

- Język wartości vs. język funkcji – jak mówić o tym, co robisz
- Tworzenie komunikatu marki osobistej (kim jestem, komu pomagam, z czym)
- Storytelling i opowiadanie o swoim „dlaczego”
- Oferta premium – jak zbudować usługę, za którą klienci chcą zapłacić więcej

Dzień 3: Sprzedaż z pewnością i lekkością

- Struktura skutecznej rozmowy sprzedażowej (bez wciskania)
- Jak zamykać sprzedaż i reagować na „muszę się zastanowić”
- Cena = wartość – jak mówić o pieniądzach z odwagą
- Klient idealny: jak sprzedawać mniej, ale lepiej

Dzień 4: Systemy, procesy, automatyzacja

- Jak przestać ogarniać wszystko ręcznie – narzędzia solopresiębiorcy
- Projektowanie ścieżki klienta: od pierwszego kontaktu po wystawienie faktury
- Automatyzacje: zapisy, formularze, umowy, przypomnienia, CRM
- Budowanie lejka prostego produktu cyfrowego (np. PDF, warsztat, kurs)

Dzień 5: Strategia, plan i rozwój

- Twój plan 90 dni – cele finansowe, operacyjne i marketingowe
- Co możesz delegować, odciąć lub przestać robić
- Zbuduj system „minimum chaosu” – harmonogram, rutyna, kontrolki
- Jak rozwijać siebie jako lidera: mastermind, konsultacje, rozwój

Dzień 6: Wdrożenie, odporność i długoterminowe przywództwo

- Wdrażanie bez przeciążenia – jak nie utknąć w wiecznym planowaniu
- Nawyki przedsiębiorcy – codzienne mikrodziałania, które robią różnicę
- Zarządzanie stresem, kryzysami i spadkiem motywacji
- Odporność psychiczna w biznesie: jak się regenerować i nie wypalić
- Twoja droga rozwoju: co dalej po masterclassie?

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 40

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 40 Mentalność i Tożsamość Przedsiębiorcy: Kim Jesteś jako Lider Swojego Biznesu?	Marcin Wrzokiewicz	08-12-2025	08:15	10:30	02:15
2 z 40 Przerwa	Marcin Wrzokiewicz	08-12-2025	10:30	10:40	00:10
3 z 40 Praca z ograniczającymi przekonaniami	Marcin Wrzokiewicz	08-12-2025	10:40	12:55	02:15
4 z 40 Przerwa	Marcin Wrzokiewicz	08-12-2025	12:55	13:05	00:10
5 z 40 Samodyscyplina, priorytety, energia – zarządzanie sobą, nie tylko czasem	Marcin Wrzokiewicz	08-12-2025	13:05	14:35	01:30
6 z 40 Wyznaczanie celów rozwojowych i finansowych w zgodzie z wartościami	Marcin Wrzokiewicz	08-12-2025	14:35	16:05	01:30
7 z 40 Komunikacja Marki i Oferty: Język Wartości vs. Język Funkcji – Jak Mówić o Tym, Co Robisz.	Marcin Wrzokiewicz	09-12-2025	08:15	10:30	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 40 Przerwa	Marcin Wrzosekiewicz	09-12-2025	10:30	10:40	00:10
9 z 40 • Tworzenie komunikatu marki osobistej	Marcin Wrzosekiewicz	09-12-2025	10:40	12:55	02:15
10 z 40 Przerwa	Marcin Wrzosekiewicz	09-12-2025	12:55	13:05	00:10
11 z 40 Znajdź i Opowiedz Swoje „Dlaczego” przez Storytelling	Marcin Wrzosekiewicz	09-12-2025	13:05	14:35	01:30
12 z 40 Oferta premium – jak zbudować usługę, za którą klienci chcą zapłacić więcej	Marcin Wrzosekiewicz	09-12-2025	14:35	16:05	01:30
13 z 40 Sprzedaż z Pewnością i Lekkością: Struktura Skutecznej Rozmowy Sprzedażowej	Marcin Wrzosekiewicz	10-12-2025	08:15	10:30	02:15
14 z 40 Przerwa	Marcin Wrzosekiewicz	10-12-2025	10:30	10:40	00:10
15 z 40 Domykanie sprzedaży	Marcin Wrzosekiewicz	10-12-2025	10:40	12:55	02:15
16 z 40 Przerwa	Marcin Wrzosekiewicz	10-12-2025	12:55	13:05	00:10
17 z 40 Cena = wartość – jak mówić o pieniądzach z odwagą	Marcin Wrzosekiewicz	10-12-2025	13:05	14:35	01:30
18 z 40 Mniej, a więcej w sprzedaży - idealny klient.	Marcin Wrzosekiewicz	10-12-2025	14:35	16:05	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 40 Systemy, procesy, automatyzacja - narzędzia soloprzedsiebiorcy	Marcin Wrzolkiewicz	11-12-2025	08:15	10:30	02:15
20 z 40 Przerwa	Marcin Wrzolkiewicz	11-12-2025	10:30	10:40	00:10
21 z 40 Projektowanie ścieżki klienta	Marcin Wrzolkiewicz	11-12-2025	10:40	12:55	02:15
22 z 40 Przerwa	Marcin Wrzolkiewicz	11-12-2025	12:55	13:05	00:10
23 z 40 Automatyzacje: zapisy, formularze, umowy, przypomnienia, CRM	Marcin Wrzolkiewicz	11-12-2025	13:05	14:35	01:30
24 z 40 Budowanie lejka prostego produktu cyfrowego	Marcin Wrzolkiewicz	11-12-2025	14:35	16:05	01:30
25 z 40 Strategia, plan i rozwój - Twój plan 90 dni	Marcin Wrzolkiewicz	12-12-2025	08:15	10:30	02:15
26 z 40 Przerwa	Marcin Wrzolkiewicz	12-12-2025	10:30	10:40	00:10
27 z 40 Co możesz delegować, odciąć lub przestać robić	Marcin Wrzolkiewicz	12-12-2025	10:40	12:10	01:30
28 z 40 Zbuduj system „minimum chaosu” – harmonogram, rutyna, kontrolki	Marcin Wrzolkiewicz	12-12-2025	12:10	12:55	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
29 z 40 Przerwa	Marcin Wrzosekiewicz	12-12-2025	12:55	13:05	00:10
30 z 40 Zbuduj system „minimum chaosu” – harmonogram, rutyna, kontrolki	Marcin Wrzosekiewicz	12-12-2025	13:05	14:35	01:30
31 z 40 Jak rozwijać siebie jako lidera: mastermind, konsultacje, rozwój	Marcin Wrzosekiewicz	12-12-2025	14:35	16:05	01:30
32 z 40 Wdrażanie bez przeciążenia – jak nie utknąć w wiecznym planowaniu	Marcin Wrzosekiewicz	15-12-2025	08:15	09:45	01:30
33 z 40 Nawyki przedsiębiorcy – codzienne mikrodziałania, które robią różnicę	Marcin Wrzosekiewicz	15-12-2025	09:45	10:30	00:45
34 z 40 Przerwa	Marcin Wrzosekiewicz	15-12-2025	10:30	10:40	00:10
35 z 40 Nawyki przedsiębiorcy – codzienne mikrodziałania, które robią różnicę	Marcin Wrzosekiewicz	15-12-2025	10:40	11:25	00:45
36 z 40 Zarządzanie stresem, kryzysami i spadkiem motywacji	Marcin Wrzosekiewicz	15-12-2025	11:25	12:55	01:30
37 z 40 Przerwa	Marcin Wrzosekiewicz	15-12-2025	12:55	13:05	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
38 z 40 Odporność psychiczna w biznesie: jak się regenerować i nie wypalić	Marcin Wrzolkiewicz	15-12-2025	13:05	14:35	01:30
39 z 40 Twoja droga rozwoju: co dalej po masterclassie?	Marcin Wrzolkiewicz	15-12-2025	14:35	15:55	01:20
40 z 40 Walidacja	-	15-12-2025	15:55	16:05	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	10 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	10 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	170,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	170,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marcin Wrzolkiewicz

Marcin Wrzolkiewicz -sprzedaż, obsługa klienta, marketing, zarządzanie zasobami ludzkimi, umiejętności miękkie,

02.2020 - ALEF Centrum Nauki, Rozwoju i Doradztwa - trener, szkoleniowiec

2020 College Medyczny- trener, szkoleniowiec

2020 Konsorcjum Naukowo-Edukacyjne - wykładowca, trener

2018 Akademia Humanistyczno-Ekonomiczna w Łodzi - wykładowca, trener

2014-2019 Specjalista ds. sprzedaży samochodów osobowych marki Mercedes-Benz "Rita Motors"

2013-2014 Specjalista ds. sprzedaży samochodów osobowych marki Hyundai- "Folwark samochodowy"

2012-2013 Specjalista ds. ubezpieczeń- PZU

1999-2012 Prowadzenie własnej firmy- Sprzedaż pamiątek regionalnych
1996-1997 Zamek w Chęcinach Obsługa Ruchu Turystycznego
1997-2002 Akademia Pedagogiczna im. Komisji Edukacji Narodowej, Kraków, Studia Magisterskie, Historia
2003-2004 Akademia Świętokrzyska, Kielce Studia Podyplomowe - Informatyka, Logopedia, Doradztwo zawodowe i coaching.
KURSY, SZKOLENIA, STUDIA PODYPLOMOWE

- Trener umiejętności społecznych
- AAC – Wspomagające i alternatywne metody komunikacji
- Szkolenie PECS- szybkie nauczanie umiejętności porozumiewania się osoby, które nie posiadają funkcjonalnej mowy.
- Narzędzia komunikacji interpersonalnej w codziennej pracy nauczyciela
- Rozwijanie zdolności poznawczych uczniów i kreatywności
- Nie straszny lęk i stres. Jak pomóc dzieciom i młodzieży radzić sobie z emocjami, lękiem i stresem?

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w formie pdf w wersji elektronicznej na podany adres email uczestnicy szkolenia mogą otrzymać po zgłoszeniu chęci ich otrzymania usługodawcy

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych oraz zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy.

Informacje dodatkowe

Zajęcia będą realizowane w oparciu o miarę godziny lekcyjnej wynoszącej 45 min. Szkolenie będzie realizowane w formie stacjonarnej w siedzibie firmy, której pracownicy uczestniczą w szkoleniu. W zależności od czasu, potrzeb będą wykorzystywane różne elementy: ćwiczenia, testy, ankiety .

Warunki techniczne

Zajęcia odbywać będą się zdalnie w czasie rzeczywistym na platformie Jitsi Meet.

Procesor jednordzeniowy 1 GB lub szybszy Pamięć RAM 1 GB lub większa

: wymagane jest połączenie internetowe przewodowe lub bezprzewodowe (3G, 4G, LTE) o następujących parametrach: - dla transmisji wideo w jakości HD 720p minimalna przepustowość łącza internetowego wynosi: 1.5Mbps/1.5Mbps (wysyłanie/odbieranie). - dla transmisji wideo w jakości FullHD 1080p minimalna przepustowość łącza internetowego wynosi: 3Mbps/3Mbps (wysyłanie/odbieranie). Oprogramowanie: Urządzenie może ale nie musi mieć zainstalowanej aplikacji Jitsi Meet. Może działać poprzez stronę internetową: <https://meet.jit.si/> System operacyjny: Urządzenie musi działać pod kontrolą jednego z systemów operacyjnych obsługiwany przez komunikator zoom: Android OS 4.0x lub nowszy macOS X 10.7 lub nowszy IOS 7.0 lub nowszy iPadOS 13 lub nowszy Windows 10 Home, Pro, lub Enterprise (Wersja "S" nie jest obsługiwana) Windows 8 or 8.1 Windows 7 Windows Vista with SP1 lub nowszy Windows XP with SP3 lub nowszy Ubuntu 12.04 lub nowszy Mint 17.1 lub nowszy Red Hat Enterprise Linux 6.4 lub nowszy Oracle Linux 6.4 lub nowszy CentOS 6.4 lub nowszy A Fedora 21 lub nowszy OpenSUSE 13.2 lub nowszy ArchLinux (tylko 64-bitowy)

Kontakt



Patrycja Chaba

E-mail patrycja.chaba@irin.pl

Telefon (+48) 731 592 849