



Aneta Protaziuk

★★★★★ 4,9 / 5

215 ocen

Analiza strategiczna i planowanie kierunków rozwoju organizacji

Numer usługi 2025/11/05/125370/3128641

📍 Lublin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 11 h

📅 27.02.2026 do 27.02.2026

2 214,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

201,27 PLN brutto/h

163,64 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Organizacja

Grupa docelowa usługi

Uczestnikami szkolenia są pracownicy reprezentujący różne działy i szczeble organizacyjne przedsiębiorstwa, w tym osoby pełniące funkcje specjalistyczne, kierownicze i wspierające procesy zarządcze, tj.

- specjaliści ds. sprzedaży i kluczowych klientów, odpowiedzialni za realizację planów sprzedażowych i współpracę z kontrahentami
- pracownicy administracyjno-biurowi i asystenci zarządu, wspierający procesy komunikacji, planowania i nadzoru nad realizacją celów
- specjaliści ds. IT i programiści systemów wbudowanych, uczestniczący w rozwoju i wdrażaniu rozwiązań technologicznych w organizacji
- liderzy i kadra zarządzająca działami technologicznymi oraz R&D, odpowiedzialni za planowanie strategiczne i rozwój projektów

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

18

Data zakończenia rekrutacji

26-02-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

11

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do samodzielnego stosowania metod analizy strategicznej (SWOT, PESTEL, 5 sił Portera, BCG) w ocenie pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa oraz w planowaniu kierunków jego rozwoju. Uczestnik nauczy się diagnozować otoczenie, analizować dane i tworzyć praktyczne rekomendacje strategiczne.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wyjaśnia znaczenie analizy strategicznej dla organizacji	Wskazuje, jak analiza wpływa na decyzje menedżerskie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wymienia i opisuje metody analizy (SWOT, PESTEL, 5 sił Portera, BCG)	Wskazuje zasady ich wykorzystania	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje metody analizy strategicznej do oceny pozycji rynkowej firmy	Opracowuje mini-analizę strategiczną	Analiza dowodów i deklaracji
Formułuje rekomendacje rozwojowe na podstawie wyników analizy	Prezentuje plan działań usprawniających	Analiza dowodów i deklaracji
Uzasadnia kierunki działań rozwojowych i prezentuje wyniki analizy w sposób przekonujący	Uczestniczy w prezentacji i dyskusji wyników	Analiza dowodów i deklaracji
Wykazuje refleksyjność i otwartość na opinię grupy	Uczestniczy w konstruktywnej wymianie opinii	Analiza dowodów i deklaracji

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

Usługa przygotowuje uczestnika do samodzielnego stosowania metod analizy strategicznej (SWOT, PESTEL, 5 sił Portera, BCG) w ocenie pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa oraz w planowaniu kierunków jego rozwoju. Uczestnik nauczy się diagnozować otoczenie, analizować dane i tworzyć praktyczne rekomendacje strategiczne.

Uczestnikami szkolenia są pracownicy reprezentujący różne działy i szczeble organizacyjne przedsiębiorstwa, w tym osoby pełniące funkcje specjalistyczne, kierownicze i wspierające procesy zarządcze, tj.

- specjaliści ds. sprzedaży i kluczowych klientów, odpowiedzialni za realizację planów sprzedażowych i współpracę z kontrahentami
- pracownicy administracyjno-biurowi i asystenci zarządu, wspierający procesy komunikacji, planowania i nadzoru nad realizacją celów
- specjaliści ds. IT i programiści systemów wbudowanych, uczestniczący w rozwoju i wdrażaniu rozwiązań technologicznych w organizacji
- liderzy i kadra zarządzająca działami technologicznymi oraz R&D, odpowiedzialni za planowanie strategiczne i rozwój projektów

Program:

Moduł 1. Wprowadzenie do analizy strategicznej

- Czym jest analiza strategiczna i kiedy ją stosować.
- Rola analityki w podejmowaniu decyzji menedżerskich.
- Kluczowe pojęcia: otoczenie wewnętrzne, zewnętrzne, przewaga konkurencyjna.

Moduł 2. Metody analizy strategicznej

- SWOT – diagnoza mocnych i słabych stron, szans i zagrożeń.
- PESTEL – wpływ czynników makroekonomicznych.
- 5 sił Portera – analiza konkurencyjności branży.
- BCG – pozycja rynkowa produktów i projektów.

Moduł 3. Zastosowanie analizy w praktyce

- Ćwiczenie: opracowanie mini-analizy strategicznej dla własnego działu.
- Analiza danych i wnioskowanie.
- Tworzenie rekomendacji rozwojowych.

Moduł 4. Prezentacja wyników i refleksja

- Prezentacja opracowanych analiz w grupach.
- Dyskusja o kierunkach rozwoju organizacji.

Walidacja efektów

Informacje dodatkowe

Po zrealizowanym szkoleniu uczestnik otrzyma certyfikat o ukończeniu usługi.

Warunkiem uzyskania certyfikatu jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz pozytywny wynik z formy walidacji w postaci testu teoretycznego i analizy dowodów i deklaracji

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych tj. za godzinę usługi szkoleniowej rozumie się 45 minut

Fakt uczestnictwa w każdym dniu usługi rozwojowej musi zostać potwierdzony przez uczestnika własnoręcznym podpisem złożonym na udostępnionej przez organizatora liście obecności

Walidacja wlicza się w czas trwania usługi

Trener dostosowuje przerwy do potrzeb uczestników (max. 10 min.) i odpowiednio wydłuża zajęcia. Przerwy nie są wpisane w harmonogram szkolenia i nie stanowią kosztów kwalifikowalnych.

Szkolenie zawiera 3h teorii i 11h praktyki

Warunki organizacyjne:

Nowoczesny sprzęt audiowizualny,

Ergonomiczne wyposażenie sali: Dostęp do stołów ustawionych w układzie sprzyjającym pracy zespołowej oraz wygodnych krzeseł zapewniających komfort podczas dłuższych sesji.

W sali szkoleniowej będą dostępne długopisy, ołówki, notatniki oraz flipcharty. Flipcharty z zestawami markerów zostaną przeznaczone do wspólnej pracy grupowej, co ułatwi wizualizację pomysłów, tworzenie notatek w czasie rzeczywistym oraz angażowanie uczestników w praktyczne ćwiczenia.

Materiały szkoleniowe zostaną dostarczone zarówno w wersji papierowej, jak i cyfrowej, a na sali będą dostępne przybory piśmiennicze oraz flipcharty do wspólnej pracy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 Wprowadzenie do analizy strategiczne	Radosław Protaziuk	27-02-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 5 Metody analizy strategicznej	Radosław Protaziuk	27-02-2026	10:30	12:30	02:00
3 z 5 Zastosowanie analizy w praktyce	Radosław Protaziuk	27-02-2026	12:30	15:00	02:30
4 z 5 Prezentacja wyników i refleksja	Radosław Protaziuk	27-02-2026	15:00	17:00	02:00
5 z 5 Walidacja	-	27-02-2026	17:00	17:15	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 214,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	201,27 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Radosław Protaziuk

Konsultant Progress Project pełni rolę interim managera, mentora oraz eksperta w dziedzinie zarządzania i komunikacji. Prowadzi doradztwo strategiczne w zakresie budowania i zarządzania zespołem, skutecznie wdrażając nowoczesne metody pracy. Aktywnie zarządza procesami sprzedażowymi oraz trade marketingiem, wykorzystując swoje 18-letnie doświadczenie. Prowadzi warsztaty, które rozwijają umiejętności transparentnej komunikacji, zarządzania zespołem oraz standaryzacji procesów sprzedażowych. Jako mentor, pracuje bezpośrednio z managerami, implementując oczekiwane kompetencje oraz mierzalny wzrost jakości działań. Przekazuje wartości, które inspirują uczestników szkoleń, doradztw i coachingów do wprowadzania innowacyjnych rozwiązań. Od 2010 roku pełni funkcję lidera i trenera wewnętrznego w dużej firmie produkcyjnej, a od 2011 roku wspiera KAM/KAS poprzez szkolenia i mentoring. Od 2013 roku rozwija się jako trener i doradca biznesu, integrując teoretyczną wiedzę z praktycznymi narzędziami. Absolwent zarządzania i marketingu z Wyższej Szkoły Managerskiej SiG w Warszawie, uzupełnia swoje kompetencje studiami z zakresu psychologii przedsiębiorczości i zarządzania.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy

Adres

ul. Mełgiewska 7/9
20-209 Lublin
woj. lubelskie

Kontakt



Radosław Protaziuk

E-mail r.protaziuk@pwpc.pl

Telefon (+48) 695 669 077