



HOUSE OF IMPACT
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

336 ocen

Internacjonalizacja przedsiębiorstwa i skuteczne zarządzanie zatrudnieniem cudzoziemców.

Numer usługi 2025/11/13/175925/3144516

📍 Ząbki / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 18.12.2025 do 21.12.2025

8 000,00 PLN brutto

6 504,07 PLN netto

200,00 PLN brutto/h

162,60 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	Kadra kierownicza i właściciele firm planujących ekspansję zagraniczną, specjaliści i menedżerowie HR, osoby odpowiedzialne za rekrutację i integrację cudzoziemców, koordynatorzy projektów międzynarodowych.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	60
Data zakończenia rekrutacji	17-12-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	40
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia zrozumienie procesów i strategii internacjonalizacji przedsiębiorstwa, poznanie narzędzi i modeli ekspansji zagranicznej, praktyczne przygotowanie do zatrudniania cudzoziemców w świetle przepisów prawa pracy i migracyjnego, kształtowanie umiejętności zarządzania międzykulturowego i komunikacji w zespołach międzynarodowych, budowa świadomości korzyści i wyzwań wynikających z internacjonalizacji i różnorodności kulturowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie pojęcie internacjonalizacji i etapy ekspansji; potrafi ocenić gotowość firmy do wejścia na rynek zagraniczny	identyfikuje motywy i bariery internacjonalizacji; sporządza analizę potencjału własnej firmy	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi wybrać rynek docelowy i strategię wejścia; rozumie znaczenie budowania marki i komunikacji międzynarodowej	przygotowuje mini-strategię wejścia na rynek; wskazuje ryzyka i proponuje działania minimalizujące	Test teoretyczny
Uczestnik zna przepisy i procedury zatrudniania cudzoziemców; potrafi przeprowadzić proces rekrutacji i legalizacji zatrudnienia	Identyfikuje rodzaje zezwoleń i procedury; poprawnie przeprowadza symulację rekrutacji i zgłoszenia pracownika	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi rozpoznać różnice kulturowe i ich wpływ na współpracę; planuje działania integracyjne w zespole międzynarodowym	analizuje konflikty kulturowe i proponuje rozwiązania; opracowuje plan działań integracyjnych dla zespołu	Test teoretyczny

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 1 – Wprowadzenie do internacjonalizacji

Cel dnia: zrozumienie logiki, celów i etapów internacjonalizacji oraz diagnoza potencjału organizacji.

Blok 1. Otwarcie szkolenia, przedstawienie celów i uczestników (10:00–10:30)

Blok 2. Czym jest internacjonalizacja? Definicje, motywy, znaczenie (10:30–11:30)

Przerwa 15 min (11:30–11:45)

Blok 3. Modele internacjonalizacji (Uppsala, Born Global, sieciowy) (11:45–13:15)

Przerwa 15 min (13:15–13:30)

Blok 4. Diagnoza potencjału eksportowego firmy (13:30–15:00)

Przerwa obiadowa 30 min (15:00–15:30)

Blok 5. Bariery i czynniki sukcesu w ekspansji zagranicznej (15:30–17:15)

Przerwa 15 min (17:15–17:30)

Blok 6. Warsztat: analiza gotowości własnej organizacji do internacjonalizacji (17:30–19:45)

Blok 7. Podsumowanie dnia, refleksje i wnioski (19:45–20:00)

Dzień 2 – Strategie ekspansji i obecności na rynkach zagranicznych

Cel dnia: opanowanie metod wyboru rynku i opracowania strategii wejścia.

Blok 1. Przypomnienie i podsumowanie dnia 1 (10:00–11:30)

- Analiza rynków zagranicznych – kryteria wyboru

Przerwa 15 min (11:30–11:45)

Blok 2. Strategie wejścia: eksport, licencja, joint venture, filia (11:45–13:15)

Przerwa 15 min (13:15–13:30)

Blok 3. Analiza ryzyka i uwarunkowań prawnych rynków docelowych (13:30–15:00)

Przerwa obiadowa 30 min (15:00–15:30)

Blok 4. Budowanie marki i komunikacji międzynarodowej (15:30–17:15)

Przerwa 15 min (17:15–17:30)

Blok 5. Warsztat grupowy: opracowanie mini-strategii wejścia na wybrany rynek (17:30–19:45)

Blok 6. Podsumowanie dnia, wnioski praktyczne (19:45–20:00)

Dzień 3 – Zatrudnianie cudzoziemców w Polsce

Cel dnia: poznanie przepisów i procedur legalnego zatrudniania obcokrajowców oraz praktyczne ćwiczenie procesu rekrutacji.

Blok 1. Wprowadzenie – kontekst migracyjny i sytuacja rynku pracy (10:00–11:30)

- Podstawy prawne zatrudniania cudzoziemców (UE i spoza UE)

Przerwa 15 min (11:30–11:45)

Blok 2. Rodzaje zezwoleń na pracę, procedury i obowiązki pracodawcy (11:45–13:15)

Przerwa 15 min (13:15–13:30)

Blok 3. Praktyczne aspekty rekrutacji cudzoziemców – etyka, kultura, język (13:30–15:00)

Przerwa obiadowa 30 min (15:00–15:30)

Blok 4. Warsztat: symulacja procesu zatrudniania cudzoziemca (od rekrutacji do zgłoszenia) (15:30–17:15)

Przerwa 15 min (17:15–17:30)

Blok 5. Studium przypadków – błędy i dobre praktyki w legalizacji pracy (17:30–19:45)

Blok 6. Podsumowanie dnia (19:45–20:00)

Dzień 4 – Zarządzanie międzykulturowe i integracja zespołów

Cel dnia: rozwinięcie kompetencji międzykulturowych i umiejętności budowania efektywnych zespołów międzynarodowych.

Blok 1. Wprowadzenie do zarządzania międzykulturowego (10:00–11:30)

- Wymiary kultury (Hofstede, Trompenaars) i ich wpływ na współpracę

Przerwa 15 min (11:30–11:45)

Blok 2. Komunikacja międzykulturowa – błędy, style i strategie (11:45–13:15)

Przerwa 15 min (13:15–13:30)

Blok 3. Motywowanie i ocenianie pracowników z różnych kultur (13:30–15:00)

Przerwa obiadowa 30 min (15:00–15:30)

Blok 4. Zarządzanie konfliktami kulturowymi i integracja zespołów (15:30–17:15)

Przerwa 15 min (17:15–17:30)

Blok 5. Warsztat: plan działań integracyjnych w firmie + prezentacje grup (17:30–19:30)

Blok 6. Walidacja efektów uczenia się (19:30–20:00)

 **Efekt końcowy:**

Uczestnicy po 4 dniach:

- mają pełny obraz procesu internacjonalizacji,
- potrafią opracować własną strategię wejścia na rynki zagraniczne,
- znają procedury zatrudniania cudzoziemców,
- posiadają praktyczne kompetencje komunikacyjne i międzykulturowe.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 Dzień 1 – Wprowadzenie do internacjonalizacji	Sebastian Figat	18-12-2025	10:00	20:00	10:00
2 z 5 Dzień 2 – Strategie ekspansji i obecności na rynkach zagranicznych	Sebastian Figat	19-12-2025	10:00	20:00	10:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 5 Dzień 3 – Zatrudnianie cudzoziemców w Polsce	Sebastian Figat	20-12-2025	10:00	20:00	10:00
4 z 5 Dzień 4 – Zarządzanie międzykulturowe i integracja zespołów	Sebastian Figat	21-12-2025	10:00	19:30	09:30
5 z 5 Walidacja	-	21-12-2025	19:30	20:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	8 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 504,07 PLN
Koszt osobogodziny brutto	200,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	162,60 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Adam Pecyna

Absolwent renomowanych uczelni takich jak Uniwersytet Gdański na wydziale Politologii, oraz Wyższej szkoły Bankowej na wydziale Ekonomii ze specjalizacją zarządzania i sprzedaży. Adam Pecyna jest cenionym ekspertem z zakresu psychologii sprzedaży, zarządzania, oraz budowania zespołów który swoją wiedzę od wielu lat wykorzystuje w praktyce do pomocy przedsiębiorstwom w rozwoju i poprawy efektywności. Przechodził stanowiska od przedstawiciela handlowego, przez managera, oraz dyrektora. Zarządzał i był odpowiedzialny za budowę zespołów nawet do 80 pracowników. Pracował między innymi w branżach takich jak hotelarska, gastronomiczna, rozwój osobisty, oraz e-learning. Trener-wykładowca na kursach, oraz szkoleniach sprzedaży i zarządzania od ponad 7 lat. Pomaga wielu firmom analizować efektywność ich rozwiązań i procesów biznesowych.



2 z 2

Sebastian Figat

Sebastian to doświadczony manager gastronomii, specjalizujący się w optymalizacji procesów, sprzedaży eventowej oraz wdrażaniu nowoczesnych technologii, w tym sztucznej inteligencji, w branży HoReCa.

Doświadczenie:

2020–2024 – Asystent Profesora Waldemara Śmigasiewicza w Akademii Teatralnej im. A. Zelwerowicza w Warszawie

03.2022–08.2022 – Manager Operacyjny w Baila Show & Dining

06.2022–obecnie – Audytor hotelowy i cateringowy (Agencja Eventowa MRPM Małgorzaty Raduckiej)

08.2022–01.2024 – Manager Operacyjny oraz Event Manager w Restauracji Browar Warszawski

05.2024–05.2025 – Generalny Manager w Blue Cactus (Fabryka Norblina)

03.2025–obecnie – Dyrektor ds. Szkoleń w House of Impact Sp. z o.o.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Każdy z uczestników otrzymuje dedykowane materiały szkoleniowe (komplet dokumentów szkoleniowych w wersji pdf)

Adres

ul. Radzywińska 326/104

05-091 Ząbki

woj. mazowieckie

Sala konferencyjna w siedzibie firmy.

Kontakt



Jacek Jaskólski

E-mail jacek@houseofimpact.co

Telefon (+48) 698 691 309