



Qi Presence
Consulting Rafał
Dobrosielski

Brak ocen dla tego dostawcy

Architekt Niezwykłej Firmy (Architect of the Invincible Company) - Projektowanie skalowalnych modeli biznesowych i strategii wzrostu

Numer usługi 2025/11/23/179519/3165672

📍 Gdańsk / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 17.01.2026 do 18.04.2026

7 000,00 PLN brutto

7 000,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

- **menedżerów startupów i dynamicznych firm sektora MŚP**, którzy odpowiadają za rozwój biznesu, strategię i innowacje,
- **przyszłych członków kadry zarządzającej (C-level)** oraz liderów zespołów produktowych i rozwojowych,
- **founderów, co-founderów i liderów projektów**, którzy chcą świadomie skalować swoje firmy,
- **ekspertów wewnętrznych ds. strategii, innowacji, rozwoju produktów i usług**, pracujących w ramach inkubatorów, akceleratorów lub działów R&D,
- **intraprzedsiębiorców w dużych firmach**, odpowiedzialnych za wdrażanie nowych modeli biznesowych lub zmianę kultury organizacyjnej.

Uczestnicy powinni mieć minimum 2 lata doświadczenia zawodowego i aspiracje do wpływania na kierunek rozwoju firmy, nie tylko w zakresie operacyjnym, ale również strategicznym.

Minimalna liczba uczestników

8

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

16-01-2026

Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Liczba godzin usługi

40

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie rozwija kluczowe kompetencje liderów odpowiedzialnych za rozwój i skalowanie firmy. Uczestnik:

- zaprojektuje zyskowny, skalowalny model biznesowy,
- wybierze kierunek rozwoju z największym potencjałem wzrostu,
- ograniczy ryzyko kosztownych błędów strategicznych,
- zbuduje portfel inicjatyw wspierających trwałą przewagę rynkową,
- wdroży kulturę zespołową nastawioną na innowację, adaptację i wynik.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1. Uczestnik analizuje aktualny model biznesowy własnej firmy i identyfikuje jego mocne oraz słabe strony w kontekście możliwości skalowania. 2. Uczestnik projektuje nowe lub zmodyfikowane modele biznesowe, które mają większy potencjał wzrostu i przewagi konkurencyjnej. 3. Uczestnik wyznacza kierunek strategiczny rozwoju firmy poprzez ocenę opłacalności i potencjału różnych scenariuszy działania. 4. Uczestnik tworzy mapę portfela inicjatyw biznesowych i umie zrównoważyć działania krótkoterminowe (eksploatacyjne) z długofalowymi (eksploracyjnymi). 5. Uczestnik planuje testy i działania walidacyjne dla założeń modelu biznesowego, z podziałem na testy wartości, wykonalności i opłacalności. 6. Uczestnik projektuje środowisko pracy i kultury zespołu sprzyjające innowacyjności, szybkiemu uczeniu się i dowiezieniu rezultatów.	Praca warsztatowa: przedstawienie zmapowanego modelu i diagnoza ryzyk oraz barier wzrostu na bazie zdefiniowanych kryteriów. Zadanie projektowe: zaprezentowanie zaprojektowanego modelu wraz z uzasadnieniem jego przewagi, skalowalności i dopasowania do rynku. Ćwiczenie strategiczne: wybór i uzasadnienie kierunku rozwoju spośród zaproponowanych wariantów, wraz z analizą ich wpływu na wartość i ryzyko. Warsztat grupowy: opracowanie portfela inicjatyw, przyporządkowanie im faz, ryzyk i oczekiwanych rezultatów, prezentacja i feedback. Karta walidacyjna: opracowanie planu testów dla zaprojektowanego modelu, wskazanie hipotez, wskaźników sukcesu i metod zbierania danych. Refleksja końcowa + karta kultury: opis kluczowych elementów wspierających innowacyjność w zespole oraz plan wdrożenia zmian w firmie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
		Obserwacja w warunkach symulowanych

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 – Zarządzanie portfelem modeli biznesowych (8h)

Cel dnia: Zrozumienie różnicy między modelem produktu a modelem firmy. Umiejętność klasyfikowania i oceny potencjału różnych modeli oraz ich roli w rozwoju organizacji.

Zakres tematyczny:

- Modele biznesowe jako systemy wartości – podstawy strukturalne
- Eksploracja vs eksploatacja – dwie dynamiki rozwoju
- Diagnoza modelu aktualnego – identyfikacja barier wzrostu
- Mapa portfela modeli – ćwiczenie praktyczne
- Ocena ryzyk, etapów i dojrzałości modeli w firmie
- **Forma pracy:** mini-wykład, warsztat indywidualny, analiza przypadków
- **Rezultat:** Uczestnik identyfikuje i klasyfikuje modele w swojej firmie oraz potrafi określić ich potencjał rozwojowy i ograniczenia

Dzień 2 – Kierunek strategiczny: Gdzie grać i jak wygrać? (8h)

Cel dnia: Rozwijanie umiejętności podejmowania decyzji strategicznych dotyczących kierunku rozwoju organizacji w oparciu o wartość, rynek i przewagę.

Zakres tematyczny:

- Określanie obszarów gry i sposobu wygrywania
- Segmentacja klientów a potencjał strategiczny
- Planowanie hipotez rozwojowych
- Strategiczna ocena potencjału: wartość vs wykonalność vs opłacalność
- Przekład strategii na inicjatywy – testowalne ścieżki
- **Forma pracy:** mapa strategiczna, canvas decyzyjny, praca grupowa
- **Rezultat:** Uczestnik projektuje strategiczny kierunek rozwoju firmy i formułuje zestaw inicjatyw zgodnych z wybranym modelem wygrywania

Dzień 3 – Projektowanie skalowalnych modeli biznesowych (8h)

Cel dnia: Umiejętność tworzenia lub modyfikowania modeli biznesowych o większym potencjale wzrostu, przy użyciu wzorców i podejścia iteracyjnego.

Zakres tematyczny:

- Cztery obszary innowacji modelu biznesowego (propozycja, klient, przychód, zasoby)
- Wzorce modeli skalowalnych (np. platforma, subskrypcja, freemium)
- Projektowanie nowego modelu biznesowego
- Założenia i testy: desirability, feasibility, viability
- Zaprojektowanie ścieżki walidacji i adaptacji modelu
- **Forma pracy:** projektowanie w parach, warsztat modelowania, tablica walidacyjna
- **Rezultat:** Uczestnik tworzy lub przekształca własny model biznesowy, wraz z mapą założeń i planem testów

Dzień 4 – Skalowanie i transformacja modeli działających (8h)

Cel dnia: Rozwijanie kompetencji w zakresie oceny gotowości do skalowania i modyfikacji istniejących modeli.

Zakres tematyczny:

- Redesign Matrix – typy zmian modelowych (np. kanały, cena, segment, struktura)
- Analiza gotowości do skalowania
- Test–Optimize loop: testowanie i iteracja przed wdrożeniem
- Ocena portfela: który model rozwijać, który wygaszać
- Praca na żywych przypadkach uczestników
- **Forma pracy:** symulacja decyzji, analiza studiów przypadków, konsultacje 1:1
- **Rezultat:** Uczestnik opracowuje plan iteracyjnego skalowania i/lub transformacji istniejącego modelu w swojej organizacji

Dzień 5 – Kultura wspierająca innowacje i skalowanie (8h)

Cel dnia: Ugruntowanie kompetencji przywódczych niezbędnych do prowadzenia zespołu w środowisku innowacji i ciągłego dostosowania.

Zakres tematyczny:

- Czym jest kultura wspierająca odwagę i rozwój
- Mapa kultury organizacyjnej – ocena i projektowanie
- Projektowanie środowiska: od wartości do praktyki zespołowej
- Karta lidera wzrostu – modelowanie własnej roli
- Prezentacja strategii rozwoju – feedback i walidacja
- **Forma pracy:** ćwiczenia refleksyjne, karta kultury, prezentacje końcowe
- **Rezultat:** Uczestnik projektuje elementy kultury i środowiska pracy wspierające rozwój modeli oraz otrzymuje certyfikat QiPresence

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Rafał Dobrosielski

Lider strategiczny, trener i mentor transformacji biznesowej z ponad 20-letnim doświadczeniem w pracy z innowacyjnymi firmami, startupami i dużymi organizacjami międzynarodowymi.

Specjalizuje się w projektowaniu skalowalnych modeli biznesowych, walidacji wartości oraz świadomym rozwoju kultury innowacji w organizacjach. Twórca autorskiego modelu V²ICTORY – systemu iteracyjnej walidacji wartości produktu i biznesu, stosowanego w pracy z firmami na różnych etapach wzrostu.

Jest certyfikowanym trenerem iSQI (TMAP® Quality for Cross-Functional Teams), wykładowcą Politechniki Gdańskiej oraz praktykiem, który łączy metody pracy warsztatowej z coachingiem przywódczym i facylitacją strategiczną. Pracował m.in. z Capgemini i Amazon, wdrażając procesy DevOps, strategię jakości, modele biznesowe odporne na zmienność i wspierając liderów w podejmowaniu decyzji strategicznych.

Prowadzi programy mentoringowe dla founderów, menedżerów oraz specjalistów, którzy chcą budować organizacje oparte na rzeczywistej wartości, świadomej iteracji i mierzalnych decyzjach rozwojowych. W szkoleniu „Architect of the Invincible Company” wnosi unikalne połączenie praktyki, refleksji strategicznej i umiejętności rozwijania u uczestników realnego wpływu na przyszłość ich organizacji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają komplet materiałów niezbędnych do aktywnego udziału w szkoleniu oraz wykorzystania zdobytej wiedzy w praktyce. W skład materiałów wchodzi:

- drukowany lub cyfrowy zestaw szablonów do pracy warsztatowej (m.in. mapa portfela, testy modeli, karta kultury),
- zestaw arkuszy ćwiczeniowych do pracy indywidualnej i zespołowej,
- podsumowanie kluczowych koncepcji i narzędzi omawianych podczas szkolenia,
- certyfikat ukończenia szkolenia (drukowany lub w wersji cyfrowej).

Warunki techniczne

Warunki techniczne realizacji usługi

Usługa realizowana jest w formie stacjonarnej lub hybrydowej (na życzenie uczestników) w warunkach zapewniających pełny komfort pracy warsztatowej i prezentacyjnej. Minimalne wymagania techniczne przestrzeni i wyposażenia:

- sala dydaktyczna dostosowana do prowadzenia intensywnych warsztatów (minimum 12 m² na osobę),
- układ przestrzeni umożliwiający pracę w podgrupach (stoły modułowe, wygodne krzesła),
- duży ekran, projektor lub monitor multimedialny o wysokiej rozdzielczości (Full HD lub wyższej),
- szybkie łącze internetowe (min. 50 Mb/s, preferowane łącze symetryczne),
- dostęp do flipchartów, tablic suchościeralnych i materiałów papierniczych (markery, notatniki, karteczki typu post-it),
- stanowiska dla trenera i komisji walidacyjnej z dostępem do dokumentacji uczestników,

- możliwość podłączenia laptopów przez HDMI lub USB-C do ekranu prezentacyjnego,
- dostęp do przestrzeni wspólnej (np. do pracy indywidualnej lub mentoringu 1:1),
- dostępność dla osób z niepełnosprawnościami (windy, toalety, brak barier architektonicznych).

Dodatkowo, uczestnicy mają zapewniony dostęp do:

- cyfrowych szablonów (Value Proposition Canvas, Lean Canvas, mapa hipotez),
- współdzielonej platformy plików (Google Drive / Miro / Notion),
- materiałów dydaktycznych w wersji elektronicznej (PDF, linki do źródeł, checklisty).

Adres

al. Grunwaldzka 472B

80-309 Gdańsk

woj. pomorskie

Al. Grunwaldzka 472B, 80-309 Gdańsk

Olivia Four | Olivia Star | Olivia Six | Olivia Gate – O4 Flow

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Rafał Dobrosielski

E-mail info@qipresence.com

Telefon (+48) 501 198 705