



Qi Presence
Consulting Rafał
Dobrosielski

Brak ocen dla tego dostawcy

Projektowanie i walidacja innowacyjnych usług biznesowych

Numer usługi 2025/11/23/179519/3165673

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

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 24.01.2026 do 25.04.2026

6 500,00 PLN brutto

6 500,00 PLN netto

162,50 PLN brutto/h

162,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób, które chcą zdobyć kompetencje i umiejętności w zakresie projektowania i walidacji innowacyjnych usług biznesowych oraz rozwijać kompetencje w zakresie tworzenia, testowania i wdrażania nowych modeli biznesowych.

Szkolenie jest dedykowane również pracownikom MŚP, NGO i instytucji publicznych, specjalistom ds. produktu, sprzedaży, analiz biznesowych i doradztwa, osobom planującym własną działalność, studentom, absolwentom, osobom poszukującym zatrudnienia w sektorze innowacji oraz wracającym na rynek pracy.

Minimalna liczba uczestników

10

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

23-01-2026

Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Liczba godzin usługi

40

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

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje i opisuje potrzeby użytkownika oraz wyzwania rynkowe w danym kontekście usługowym lub biznesowym	opracował mapę problemów i potrzeb użytkownika (np. Empathy Map, Jobs To Be Done),	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Projektuje propozycję wartości (VPC) odpowiadającą na realne potrzeby użytkownika	stworzył poprawnie uzupełnione Value Proposition Canvas, – zachowana spójność między pain/gain a oferowaną wartością, – uzasadnił wybór funkcjonalności/usług w kontekście potrzeb klienta.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Opracowuje model biznesowy w oparciu o Lean Canvas lub Business Model Canvas	uzupełnił wszystkie kluczowe obszary BMC lub Lean Canvas, – wykazane logiczne powiązania między segmentami (np. value ↔ channels ↔ revenue), – zidentyfikowane kluczowe ryzyka modelu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Projektuje , wymienia zestaw hipotez i przypisać im mierzalne wskaźniki (KPI/OKR)	zaprojektował minimum 3 hipotezy testowe, – każdej hipotezie przypisano konkretne wskaźniki weryfikacji (ilościowe/jakościowe), – zdefiniowano próg uznania hipotezy za potwierdzoną/obaloną.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dobrał odpowiednią formę MVP i zaplanować eksperyment walidacyjny	dobrał adekwatną formę MVP (pretotyp, landing page, concierge, prototyp UX etc.), – zaprojektowano przebieg testu rynkowego, – zaplanowano sposób pomiaru efektów (ilościowy/jakościowy feedback).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Sklasyfikował kontekst projektu (krajobraz biznesowy, poziom ryzyka, typ innowacji)	zidentyfikował typ krajobrazu (Clear / Rugged / Dancing), – przypisano strategię decyzyjną (np. na podstawie Playing to Win lub Cynefin), – zaproponowano system iteracji i miar dopasowany do kontekstu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zastosował model V ² ICTORY do oceny gotowości projektu do przejścia między fazami Lean Analytics	przypisał projekt do jednej z faz (Empathy, Stickiness, Revenue etc.), – potrafi wskazać warunek zakończenia danej fazy, – stosuje wskaźniki jakości ISO 25010 lub inne do oceny gotowości produktu/usługi.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Zaprojektował systematyczny proces iteracyjnego projektowania i testowania usług	stworzył mapę działań od idei do potwierdzonego MVP, – uwzględnił w niej pętle testowania, optymalizacji i refleksji (zgodnie z V ² ICTORY), – zidentyfikował możliwe punkty pivotu lub reorientacji strategicznej.	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

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest łącznie:

- uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć
- uzyskanie wyniku pozytywnego z testu teoretycznego
- uzyskanie pozytywnego wyniku z walidacji

Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia są realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Szkolenie prowadzone jest w godzinach zegarowych

Przerwy oraz walidacja wliczane są do czasu trwania szkolenia.

Walidacja przeprowadzona jest poprzez test z wynikiem generowanym automatycznie, a w harmonogramie wskazuje się osobę trenera. Rozdzielność funkcji jest zachowana.

Wyniki walidacji będą przesłane uczestnikom do pięciu dni roboczych po szkoleniu drogą elektroniczną.

Osiągnięcie efektów uczenia się zostanie zweryfikowane w wymienionych formach walidacji i potwierdzone przez osobę wskazaną do walidacji w niniejszej karcie. Przyjęte metody walidacji w pełni pozwalają na sprawdzenie uzyskania przez uczestnika oczekiwanych kompetencji w obszarach: wiedza, umiejętności i kompetencji społecznych.

Program szkolenia:

Dzień 1 – Projektowanie wartości – od potrzeby do propozycji

1.1. Rola specjalisty – projektowanie jako proces ciągły, nie „planowanie przed wdrożeniem”

1.2. Value Proposition Canvas – szczegółowa praca z:

- profilem klienta (jobs, pains, gains)
- mapowaniem dopasowania z propozycją wartości
- iteracją: testy "pain relievers" i "gain creators"

1.3. Business Model Canvas – strukturalna praca nad:

- segmentacją klientów, kanałami, relacjami
- strukturą kosztów i strumieni przychodu
- zależnościami i ryzykami modelowymi

1.4. Lean Canvas (Ash Maurya) – alternatywa dla startupów:

- problem–solution–key metrics–unfair advantage
- ćwiczenie: porównanie 3 modeli Canvas dla jednej idei

1.5. Projektowanie w cyklach – Build → Measure → Learn jako rytm rozwoju

1.6. Tworzenie założeń i hipotez testowalnych

Dzień 2 – Testowanie usług i modeli w rzeczywistości

2.1. Projektowanie MVP:

- concierge MVP, Wizard of Oz, single-feature, smoke test, fake door
- wybór MVP zależny od typu hipotezy i fazy rozwoju

2.2. Strategia testowania – jakie pytanie, jaki eksperyment, jaki sygnał?

2.3. Studium przypadków udanych i chybionych MVP (Airbnb, Buffer, Dropbox, Theranos)

2.4. Testowanie ofert (wg Osterwaldera – „Tworzenie najlepszych ofert”):

- prototypowanie wartości
- cena, kanał, komunikat, moment

2.5. Metody zbierania danych z testów:

- narzędzia: ankieta, wywiad, heatmapa, analytics
- analiza zachowań, nie deklaracji

2.6. Walidacja jako proces kulturowy – od akceptacji błędów do decyzji opartych na danych

Dzień 3 – Lean Analytics i decyzje fazowe

3.1. Wprowadzenie do Lean Analytics (Croll & Yoskovitz):

- pięć faz: Empathy – Stickiness – Virality – Revenue – Scale
- warunki wyjścia z każdej fazy (ang. phase gate KPIs)

3.2. Identyfikacja wskaźników dla usług innowacyjnych:

- wskaźniki aktywacji, retencji, rekomendacji, LTV/CAC
- wskaźniki dla produktów niefizycznych i usług B2B/B2C

3.3. Projektowanie systemu metryk:

- pirackie wskaźniki AARRR,
- OKR walidacyjne,
- wskaźniki jakości wg ISO 25010 (Value 2 – użyteczność, dojrzałość, zaufanie)

3.4. Budowanie mapy hipotez i eksperymentów (hypothesis backlog)

3.5. Wizualna roadmapa uczenia się – nie developmentu

3.6. Wprowadzenie do modelu V²ICTORY jako systemu walidacyjnego



Dzień 4 – Strategia i systematyka innowacji

4.1. Playing to Win (Martin & Lafley):

- wybory strategiczne: gdzie grać, jak wygrać
- przykład: różnica między MVP a strategiczną decyzją o segmencie

4.2. Krajobrazy biznesowe (V²ICTORY Inspired):

- Clear Landscape (niskie ryzyko, prosty rozwój)
- Rugged Landscape (złożone, nieprzewidywalne środowisko)
- Dancing Landscape (dynamiczna adaptacja, szybkie zmiany)
- ćwiczenie: analiza własnego projektu w 3 krajobrazach

4.3. Ramy Cynefin (Snowden):

- rozpoznanie typu systemu: skomplikowany, złożony, chaotyczny
- dostosowanie stylu iteracji i zarządzania wiedzą

4.4. Projektowanie firmy niepokonanej (Osterwalder – „The Invincible Company”):

- portfolio modeli: core – growth – explore
- zdolność do testowania wielu propozycji naraz
- metryki żywotności i innowacyjności modelu

4.5. Kultura innowacji:

- systemy psychologiczne, które blokują testowanie
- komunikacja niepewności i porażki
- wspieranie środowiska uczenia się przez hipotezy



Dzień 5 – Integracja, egzamin, projekt końcowy

5.1. V²ICTORY jako metodyka zarządzania walidacją:

- Value 1 / Value 2,
- Confidence, Test, Optimize, Reflect, Yield, Scale,
- iteracyjne pętle: readiness loop, validate loop, phase loop

5.2. Kompozycja całego systemu walidacyjnego:

- mapa hipotez,
- roadmap eksperymentów,
- metryki i wskaźniki gotowości,
- decyzje pivot / persevere / kill

5.3. Walidacja efektów uczenia się:

- część pisemna: test wiedzy i analizy przypadków,
- część praktyczna: zaprojektowanie walidacji dla wybranego pomysłu

5.4. Omówienie projektów końcowych i sesja podsumowująca

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	6 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	162,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	162,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Rafał Dobrosielski

Program prowadzony jest przez doświadczonego lidera, trenera i mentora strategicznego, który od ponad 20 lat łączy praktykę zarządzania jakością, rozwoju innowacji i edukacji menedżerskiej. Jest certyfikowanym trenerem iSQI (TMAP® Quality for Cross-Functional Teams), wykładowcą akademickim Politechniki Gdańskiej oraz twórcą autorskiego modelu walidacji wartości biznesowej V²ICTORY, stosowanego w pracy z firmami innowacyjnymi i startupami.

W swojej karierze: pracował z globalnymi organizacjami (m.in. Capgemini, Amazon), rozwijał produkty cyfrowe i procesy innowacji w środowiskach startupowych, wdrażał procesy DevOps, strategię jakości i modele biznesowe odporne na zmianę, doradzał liderom w zakresie transformacji zespołów i podejmowania decyzji strategicznych.

Specjalizuje się w projektowaniu usług biznesowych dopasowanych do realnych potrzeb użytkownika oraz w walidacji ryzykownych przedsięwzięć z wykorzystaniem podejść takich jak Lean Startup, Lean Analytics, Business Model Canvas i Playing to Win.

wykształcenie:

w ciągu ostatnich dwóch lat przeprowadził min. 120 godzin szkoleń ze zbliżonej tematyki, m.in.

.....

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzymuje:

1. **Komplet autorskich materiałów edukacyjnych** opracowanych przez QiPresence, w tym:

- zestaw prezentacji z omówieniem kluczowych zagadnień (Lean Startup, Lean Analytics, VPC, BMC, Cynefin, V²ICTORY),
- przewodnik po modelu V²ICTORY z opisem wszystkich faz, wskaźników i punktów decyzyjnych,
- szablony do pracy własnej: Value Proposition Canvas, Business Model Canvas, Lean Canvas, mapa hipotez, matryca krajobrazów, siatka eksperymentów,
- checklisty do prowadzenia walidacji i oceny faz Lean Analytics,
- przykłady dobrze zrealizowanych projektów walidacyjnych.

2. **Dostęp do cyfrowej przestrzeni roboczej**, w której znajdują się:

- gotowe arkusze i wzory do edycji (Miro / Notion / Google Drive),
- folder z materiałami źródłowymi i dodatkowymi lekturami (np. fragmenty „Playing to Win”, „Running Lean”, „The Invincible Company”).

3. **Mini-biblioteka źródeł i inspiracji:**

- zestawienie kluczowych książek, narzędzi i źródeł do dalszego rozwoju,
- linki do najnowszych artykułów, case studies i webinarów.

4. **Dostęp do nagrania wprowadzającego (prework)** i materiałów do przygotowania przed rozpoczęciem kursu – w tym:

- wprowadzenie do Lean Startup i Lean Analytics,
- test samodiagnostyczny (na jakim etapie jest Twój pomysł).

Każdy uczestnik otrzyma niezbędne materiały - materiały autorskie trenera przekazane zostaną uczestnikom do opracowania w ramach warsztatów i ćwiczeń, a prezentacja zostanie wysłana do uczestników po szkoleniu drogą elektroniczną. Prezentacja, materiały autorskie trenera - do opracowania w ramach warsztatów w czasie szkolenia i przekazane uczestnikom po jego zakończeniu.

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

Cena usługi rozwojowej nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, kosztów dojazdu i zakwaterowania

Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług

Informacje dodatkowe

Usługa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Beneficjenta lub partnera w danym projekcie oraz przez podmiot powiązany z Beneficjentem lub partnerem kapitałowo lub osobowo

Usługa nie jest świadczona przez podmiot, z którym pracodawca lub delegowany pracownik korzystający ze wsparcia są powiązani kapitałowo lub osobowo

Usługodawca nie jest podmiotem jednocześnie korzystającym z usług rozwojowych o zbliżonej tematyce

Po zapisie na usługę proszę o informację jaki % dofinansowania Państwo posiadają. Przy szkoleniach dofinansowanych w minimum 70% nie występuje podatek VAT (VAT zw.) , cena netto = brutto. Przy dofinansowaniu niższym niż 70% do ceny netto doliczyć należy podatek VAT 23%

Warunki techniczne

Usługa rozwojowa zostanie przeprowadzona za pośrednictwem platformy/komunikatora wskazanego przez Organizatora Usługi : Microsoft Teams

Uczestnik dysponuje urządzeniem spełniającym następujące wymagania sprzętowe: urządzenie przenośne/mobilne lub stacjonarne (komputer/laptop/tablet) z kamerą, mikrofonem i głośnikami; procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy) lub Core i5 Kaby Lake; min. 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej);

System operacyjny taki jak min. Windows 8 (zalecany Windows 11), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS;

Aktualne wersje przeglądarki np.- Google Chrome, Mozilla Firefox, Microsoft Edge, Opera, Internet Explorer, Brave, Safari, Microsoft Edge, Opera, Internet Explorer, Yandex

Uczestnik dysponuje łączem sieciowym spełniającym następujące parametry: dostęp do internetu o zalecanej szybkości - minimalna prędkość pobierania 2 Mb/s, prędkość wysyłania 512 kb/s;-

Uczestnik dysponuje niezbędnym oprogramowaniem umożliwiającym dostęp do prezentowanych treści i materiałów;

Liczba uczestników umożliwia wszystkim uczestnikom interaktywną swobodę udziału we wszystkich przewidzianych elementach zajęć (ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, testy, ankiety, współdzielenie ekranu itp.)

Adres

al. Zwycięstwa 472B

80-309 Gdańsk

woj. pomorskie

Olivia Centre to nie tylko biura, ale też doskonale skomunikowana infrastruktura handlowo-usługowa.

400 m do stacji SKM Przymorze-Politechnika

700 m do stacji SKM Oliwa

500 m do Uniwersytetu Gdańskiego

Dodatkowo możesz skorzystać z podziemnych i naziemnych parkingów oraz miejsca na rowery i hulajnogi.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Rafał Dobrosielski

E-mail dobrosielskir@gmail.com

Telefon (+48) 501 198 705