



Modelowanie i automatyzacja procesów w firmach na różnych etapach rozwoju – praktyczne narzędzia dla mikro, małych i rosnących firm.

Numer usługi 2025/12/16/184208/3216345

2 600,00 PLN brutto
2 600,00 PLN netto
130,00 PLN brutto/h
130,00 PLN netto/h

TIWAZ SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

- mieszana (zdalna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
- Usługa szkoleniowa
- 20 h
- 07.03.2026 do 15.03.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Mikroprzedsiębiorcy i freelancerzy; małe firmy (2–10 osób); firmy w fazie skalowania; instytucje wspierające MŚP (inkubatory, fundacje, JST).
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	06-03-2026
Forma prowadzenia usługi	mieszana (zdalna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	20
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

Nabycie wiedzy i umiejętności w zakresie modelowania kluczowych procesów (BPMN dla nie informatyków) oraz wdrażania prostych automatyzacji no/low-code (np. Notion, Trello, Tally, Pipedrive, Zapier/Make) adekwatnych do etapu rozwoju firmy – w celu ograniczenia chaosu, oszczędności czasu i zwiększenia efektywności oraz skalowalności działań.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Modeluje prosty proces firmowy (BPMN-lite).	Kryterium: poprawne użycie zdarzeń/zadań/przepływów, czytelne granice procesu.	Test teoretyczny
Porządkuje kluczowe obszary operacyjne.	Kryterium: wskazuje ≥3 punkty kontroli i ≥2 wąskie gardła + propozycje usprawnień.	Test teoretyczny
Projektuje lejek sprzedażowo-usługowy.	Kryterium: łączy etapy: lead → oferta → realizacja → płatność → feedback (≥5 kroków).	Test teoretyczny
Dobiera narzędzia no/low-code do zadań.	Kryterium: dopasowuje narzędzie do funkcji (repo wiedzy, zadania, formularze, CRM, automatyzacje).	Test teoretyczny
Projektuje automatyzację „od formularza do zadania/dokumentu/powiadomienia”.	Kryterium: wskazuje trigger, regułę, odbiorcę, rezultat, sposób weryfikacji.	Test teoretyczny
Planuje wdrożenie i mierniki.	Kryterium: definiuje 3 KPI (np. czas cyklu, % opóźnień, % realizacji zadań) i rytm przeglądów.	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

Ramowy program usługi :

Część synchroniczna – zdalna w czasie rzeczywistym (10 h w 2 dni)

1. BPMN w małej firmie: minimum praktyczne i czytelność modeli (1 h)
2. Od chaosu do systemu: pierwsze procesy (obsługa klienta, ofertowanie, faktury, komunikacja, onboarding) (2 h)
3. Lejki sprzedażowo-obslugowe: lead → oferta → realizacja → płatność → opinia (2 h)
4. Mini-projekt uczestnika: „as-is” → „to-be”, wąskie gardła i punkty kontroli (2 h)
5. Dobór narzędzi no/low-code (Notion/Trello/Tally/Pipedrive/Zapier/Make): zasady i dobre praktyki (1 h)
6. Plan wdrożenia i mierniki (KPI, checklisty, rytm przeglądów) (1 h)
7. Walidacja efektów – test teoretyczny online (moderowany) (1 h) – wliczony w 10 h

Część asynchroniczna – e-learning (10 h)

- A) Biblioteka szablonów: procesy dla mikro/małej/rozwijającej się firmy (BPMN-lite + checklisty) (3 h)
- B) Narzędzia no/low-code: moduły „how-to” (Notion, Trello, Tally, Pipedrive, Zapier/Make) (3 h)
- C) Automatyzacje w praktyce: formularze → CRM → powiadomienia → zadania → dokumenty (2 h)
- D) Casebook: trzy ścieżki wdrożeniowe (solo / zespół 2–10 / skala) + auto-refleksja (2 h)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 BPMN w małej firmie: minimum praktyczne i czytelność modeli (1 h)	Bartosz Kroplewski	07-03-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 7 Od chaosu do systemu: pierwsze procesy	Bartosz Kroplewski	07-03-2026	10:00	12:00	02:00
3 z 7 Lejki sprzedażowo-obslugowe	Bartosz Kroplewski	07-03-2026	12:00	14:00	02:00
4 z 7 Mini-projekt uczestnika: „as-is” → „to-be”, wąskie gardła i punkty kontroli	Bartosz Kroplewski	07-03-2026	14:00	16:00	02:00
5 z 7 Dobór narzędzi no/low-code: zasady i dobre praktyki	Bartosz Kroplewski	15-03-2026	09:00	10:00	01:00
6 z 7 Plan wdrożenia i mierniki	Bartosz Kroplewski	15-03-2026	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 7 Walidacja efektów – test teoretyczny online (moderowany)	Bartosz Kroplewski	15-03-2026	11:00	12:00	01:00

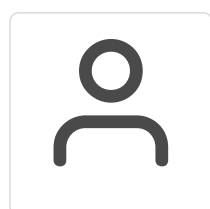
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	130,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	130,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Bartosz Kroplewski

W 2013 roku zdobył tytuł inżyniera na studiach II stopnia Towaroznawstwo – jakość żywności i obrót towarem organizowanych przez Uniwersytet Warmińsko- Mazurski w Olsztynie.

Aktualnie jest na studiach doktoranckich na UWM w Olsztynie.

Autor wielu felietonów oraz publikacji naukowych.

Na co dzień prowadzi własny biznes i promuje własne marki.

Jest właścicielem marki " Akademia Zdrowia, którą stworzył w 2013 roku oraz marki PlusNutrition, która założył w 2022 roku.

Jest trenerem personalnym, funkcjonalnym trenerem medycznym, specjalistą do spraw żywienia i masażystą.

Prowadzi szkolenia, kursy i warsztaty z zakresu odżywiania, treningu i wpływu czynników środowiskowych oraz behawioralnych na jakość życia i stan zdrowia człowieka.

Posiada doświadczenie w prowadzeniu własnego biznesu, sprzedaży usług, wprowadzaniu i sprzedaży produktów, budowania własnego wizerunku, zarządzaniu profilami biznesowymi w social media czym chętnie się dzieli podczas prowadzenia szkoleń z kursantami.

Szkolenia prowadzi nieprzerwanie od 2017 roku. W ostatnich 5 latach przeprowadził 40 szkoleń dla około 200 kursantów, co przełożyło się na blisko 350 godzin szkoleń.

Specjalizuję się w szkoleniach :

- budowania własnego wizerunku

- sprzedażowych
 - behawioralnych
 - motywacyjnych
 - zarządzania firmą
 - marketingowych
 - zdrowego żywienia
 - treningów personalnych
- Certyfikaty :
- Trenera Szkoleniowca
- Instruktora sportowego
- Sprzedażowa pewność siebie
- Marketing w social media

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały: skrypty PDF, karty pracy, szablony BPMN-lite, checklisty wdrożeniowe, mini-poradniki narzędzi, quizy.

Warunki uczestnictwa: podstawowa obsługa komputera; doświadczenie w prowadzeniu działalności/organizacji – rekomendowane, nieobowiązkowe.

Informacje dodatkowe

Usługa Szkoleniowa została stworzona na podstawie licencji Edu Narzędzia zakupionej z dofinansowaniem projektu "USŁUGI ROZWOJOWE 4.0 – wsparcie podmiotów BUR w obszarze tworzenia, rozwoju i sprzedaży nowych form usług rozwojowych lub wykorzystaniu nowych technologii" nr FERS.01.03-IP.09-0015/23.

Warunki techniczne

Aktualna przeglądarka (Chrome/Firefox/Edge), stabilne łącze ≥ 10 Mb/s, komputer/laptop z mikrofonem i kamerą; dostęp do platformy e-learning (konto uczestnika).

Kontakt



Krzysztof Nicgorski

E-mail krzysnicg@wp.pl

Telefon (+48) 695 026 581