



AKADEMIA
ŚWIADOMEGO
ROZWOJU SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

34 oceny

**szkolenie stacjonarne premium:
Najważniejsze elementy Strategii
Marketingowej - pogłębiona analiza Twojej
działalności zgodnej z zasadami zielonej
gospodarki i wykorzystaniem kompetencji
cyfrowych**

Numer usługi 2026/01/10/184984/3250133

📍 Lipowa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 28 h

📅 21.05.2026 do 24.05.2026

2 950,00 PLN brutto

2 950,00 PLN netto

105,36 PLN brutto/h

105,36 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Szkolenie dedykowane jest w szczególności dla osób:

- które ukończyły warsztat zdalny - Stworzenie Biznesplanu Twojego przedsiębiorstwa i chcą rozwinąć elementy analizy konkurencji, strategii marketingowej, planu finansowego o konkretne rozwiązania.
- planujących otworzenie działalności gospodarczej
- właścicieli firm, którzy chcą zrobić kolejny krok w ramach rozwoju organizacji
- zastanawiających się nad dotacją na rozpoczęcie lub rozwój działalności gospodarczej

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

18-05-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

28

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

Celem jest stworzenie pełnej analizy rynku własnej działalności, bazującej na analizie strategii marketingowej, zgodnie z zasadami zielonej gospodarki rozwijając umiejętność opracowania zrównoważonego modelu biznesowego z wykorzystaniem narzędzia do projektowania modeli biznesowych: Business Model Canvas.

Uczestnik rozwinie również kompetencje cyfrowe poprzez wykorzystanie narzędzi cyfrowych do analizy danych, projektowania modeli biznesowych, przygotowywania elementów strategii marketingowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje dane rynkowe i wyciąga wnioski dla swojej organizacji.	Uczestnik właściwie interpretuje dane statystyczne oraz wskazuje ich połączenie z rozwiązaniami	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje powiązania między danymi a rozwiązaniami biznesowymi	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wykorzystuje narzędzia cyfrowe do analizy danych (arkusze kalkulacyjne, raporty online)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje elementy analizy wpływające na zrównoważony rozwój	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Prezentuje wyniki analizy w sposób zrozumiały dla różnych odbiorców	używa właściwej terminologii, i dopasowuje mierzalne dane do wyników analizy używając narzędzi cyfrowych: Statista, Eurostat, Google Trends oraz Chat GPT lub Copilot	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	określa jak przygotować prezentację lub podsumowanie w formie cyfrowej zgodnej z zasadami dostępności wykorzystując narzędzia cyfrowe MIRO, Canva, Power Point z funkcją AI	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	dopasowuje wnioski z uwzględnieniem aspektów środowiskowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje zrównoważony model biznesowy	wymienia elementy zrównoważonego modelu biznesowego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje cechy zrównoważonego modelu biznesowego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	określa korzyści ze stosowania zrównoważonych modeli biznesowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje narzędzia cyfrowe wspierające projektowanie modeli biznesowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Strategia marketingowa - uczestnik charakteryzuje personę sprzedażową, dobiera komunikację i produkty do konkretnego odbiorcy.	Rozpoznaje cechy osoby sprzedażowej oraz dobiera komunikację do typu odbiorcy i produkt / usługę do potrzeb odbiorcy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik łączy cechy osoby sprzedażowej z komunikacją wykorzystując narzędzie Meta Business Suite	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	określa jak stworzyć cyfrową kartę osoby (w formie formularza, dokumentu współdzielonego) używając narzędzi cyfrowych - w tym MIRO i CANVA	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Opracowuje zrównoważony model biznesowy z wykorzystaniem narzędzi do projektowania modeli biznesowych	charakteryzuje poszczególne elementy modelu biznesowego w odniesieniu do aspektów zrównoważonego rozwoju (źródła przychodów, kluczowe zasoby, propozycja wartości, segmenty klientów, kluczowe działania, kluczowi partnerzy, kanały dystrybucji, struktura kosztów, relacje z przedstawicielami konkretnego segmentu klientów)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	określa przykłady uwzględnienia aspektów zrównoważonego rozwoju w opisie poszczególnych elementów modelu biznesowego charakteryzuje przykłady rozwiązań organizacyjnych i technologicznych wpisujących się w idee zielonej transformacji możliwych do zastosowania w modelu biznesowym	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	określa jak wykorzystać narzędzie cyfrowe - cyfrowy Business Model Canvas - MIRO wskazuje możliwe obszary funkcjonowania biznesu, w których można wprowadzić modyfikacje przyczyniające się do bardziej zrównoważonego charakteru prowadzonej działalności	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dostosowuje model biznesowy do założeń zielonej transformacji	analizuje elementy modelu biznesowego przykładowego biznesu pod kątem dostosowania go do założeń zielonej transformacji wskazuje modyfikacje organizacyjne i technologiczne spełniające założenia zielonej transformacji możliwe do wprowadzenia w modelu biznesowym	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	określa przykłady zrealizowanych modyfikacji modelu biznesowego pod kątem dostosowania go do założeń zielonej transformacji z różnych branż określa jakie narzędzia cyfrowe wykorzystać do analizy i dokumentowania zmian	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie 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

1. Szkolenie dedykowane jest w szczególności dla osób:

- które ukończyły warsztat zdalny - Stworzenie Biznesplanu Twojego przedsiębiorstwa i chcą rozwinąć elementy analizy konkurencji, strategii marketingowej, planu finansowego o konkretne rozwiązania.
- planujących otworzenie działalności gospodarczej
- właścicieli firm, którzy chcą zrobić kolejny krok w ramach rozwoju organizacji
- zastanawiających się nad dotacją na rozpoczęcie lub rozwój działalności gospodarczej

1. Cel Edukacyjny: Celem jest stworzenie pełnej analizy rynku własnej działalności, bazującej na analizie strategii marketingowej, zgodnie z zasadami zielonej gospodarki rozwijając umiejętność opracowania zrównoważonego modelu biznesowego z wykorzystaniem narzędzia do projektowania modeli biznesowych: Business Model Canvas. Uczestnik rozwinie również kompetencje cyfrowe poprzez wykorzystanie narzędzi cyfrowych do analizy danych, projektowania modeli biznesowych, przygotowywania elementów strategii marketingowej.

2. Warunki realizacji szkolenia: szkolenie realizowane stacjonarnie w sali szkoleniowej zapewniającej flipchart, papier flipchartowy, projektor, podłączenie do prądu dla komputera każdego z uczestników oraz przestrzeń warsztatową (miejsce przy stole, krzesło) dla 2 prowadzących i maksymalnie 10 uczestników. Praca samodzielna - indywidualna przy swoich projektach, części wykładowe - to części wspólne.

3. Udział w szkoleniu wymaga wcześniejszego rozumienia podstawowych zagadnień i narzędzi tworzenia biznesplanu, w tym:

1. misji, wizji, celów organizacji
2. grupy docelowej, konkurencji, niszy rynkowej
3. zakresu analizy rynku i strategii marketingowej

Udział w szkoleniu wymaga przywiezienie własnego laptopa / tableta.

1. Godzina zajęć jest równoznaczna z godziną szkoleniową (45min), przerwy zostały wyjęte z programu.

2. **Oferta nie uwzględnia kosztu noclegu i wyżywienia**

3. Walidacja wiedzy i umiejętności uczestników - test teoretyczny online jednokrotnego wyboru z wynikiem generowanym automatycznie.

4. Ze względu na interaktywną pracę warsztatu nie da się jednoznacznie określić, które moduły są teoretyczne, a które praktyczne. Każdy z nich zbudowany jest tak aby zachować zasadę **30% wkładu teoretycznego 70% wkładu praktycznego**.

Kompetencje zielone rozwijane w usłudze:

- analiza rynku i konkurencji z perspektywy zielonej gospodarki
- projektowanie modeli biznesowych zgodnych z zasadami zrównoważonego rozwoju
- identyfikacja ekologicznych rozwiązań technologicznych i organizacyjnych
- ocena wpływu działań marketingowych na środowisko
- budowanie strategii komunikacji zgodnej z zasadami odpowiedzialności środowiskowej

Kompetencje cyfrowe rozwijane w usłudze:

- analiza danych rynkowych z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych - z użyciem Statista, Eurostat, Google Trends oraz Chat GPT lub Copilot
- tworzenie cyfrowych modeli biznesowych przy użyciu MIRO i CANVA
- przygotowywanie cyfrowych kart person i materiałów marketingowych przy użyciu MIRO, CANVA i wykorzystując Meta Business Suite
- ocena wiarygodności źródeł danych

Program:

Czwartek:

1. **Wstęp do szkolenia** - cele analizy, przedstawienie prowadzących, uczestników i projektów. Ustalenie podstawowych pojęć - **1h dydaktyczna**
2. **Opis działalności i zasoby** - refleksja i dyskusja zespołowa, na jakich zasobach mogę budować swoją strategię? Wstęp do budowania oferty i profilowania marketingowego oraz wprowadzenie do narzędzi cyfrowych wspierających analizę zasobów - **4h dydaktyczne**

Piątek:

1. **Analiza rynku** - dyskusja grupowa - jakie elementy powinny zostać przeanalizowane? **2h dydaktyczne**
2. **Analiza rynku w ramach zielonej gospodarki** - jak używać statystyk - praca indywidualna, przygotowywanie warsztatu, zmiennych pod analizę konkurencji i klienta. **2h dydaktyczne**
3. **Analiza konkurencji i klienta cz 1** - Przygotowanie indywidualnych projektów na bazie zebranych danych, wyciągnięcie wniosków i poddanie ich dyskusji. **2h dydaktyczne**
4. **Analiza konkurencji i klienta cz 2** - Wyciągnięcie wniosków na bazie informacji zwrotnej. Przygotowanie wstępu dla osoby sprzedażowej. **2h dydaktyczne**
5. **Business Model Canvas** - pierwsza część - wykorzystanie cyfrowych narzędzi do projektowania modeli biznesowych - moduł o charakterze cyfrowym **1h dydaktyczna**

Sobota:

1. **zielona gospodarka- jaki ma wpływ na budowę marki oraz na pozycjonowanie konkurencji.** - **2h dydaktyczne**
2. **Persona sprzedażowa - wstęp do strategii marketingu.** Indywidualne przygotowanie podstawowej osoby sprzedażowej - tworzenie cyfrowej karty osoby - moduł o charakterze cyfrowym - **2h dydaktyczne**
3. **Elementy strategii marketingowej** - jak zbudować produkt/ usługę, jakimi elementami promocyjnymi mogę się posłużyć? **2h dydaktyczne**
4. **Komunikacja marketingowa** mojej działalności w zgodzie z budowaniem marki zrównoważonego rozwoju biznesu. Tworzenie cyfrowych materiałów komunikacyjnych. - moduł o charakterze cyfrowym - **2h dydaktyczne**

Niedziela:

1. **Business Model Canvas 2** - moduł o charakterze cyfrowym - **1h dydaktyczna**
2. **Produkty /Usługi - planowanie możliwych przychodów.** Zidentyfikowanie właściwych produktów/ usług, ustalenie polityki cenowej, oszacowanie możliwości sprzedażowych dla 3 lat działalności - wykorzystanie narzędzi cyfrowych do prognozowania. - moduł o charakterze cyfrowym **2h dydaktyczne**
3. **Dyskusja grupowa** - Poddanie dyskusji elementów oferty oraz planu przychodów. Wdrożenie informacji zwrotnej. Refleksja - wnioski z warsztatów oraz dalsze kroki. **2h dydaktyczne**
4. **Walidacja** - test online jednokrotnego wyboru z wynikiem generowanym automatycznie - **1h dydaktyczna**

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Wstęp do szkolenia	SARA JAGIEŁŁO	21-05-2026	16:00	16:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 15 Opis działalności i zasoby	SARA JAGIEŁŁO	21-05-2026	16:45	19:45	03:00
3 z 15 Analiza rynku - dyskusja grupowa - jakie elementy powinny zostać przeanalizowane ?	SARA JAGIEŁŁO	22-05-2026	09:00	10:30	01:30
4 z 15 Analiza rynku w ramach zielonej gospodarki	Katarzyna Preidl	22-05-2026	10:30	12:00	01:30
5 z 15 Analiza konkurencji i klienta	SARA JAGIEŁŁO	22-05-2026	12:15	13:45	01:30
6 z 15 Analiza konkurencji i klienta - część 2	SARA JAGIEŁŁO	22-05-2026	14:45	16:15	01:30
7 z 15 Business Model Canvas - część 1	SARA JAGIEŁŁO	22-05-2026	16:15	17:00	00:45
8 z 15 zielona gospodarka- jaki ma wpływ na budowę marki oraz na pozycjonowanie konkurencji.	Katarzyna Preidl	23-05-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 15 Persona sprzedażowa - wstęp do strategii marketingu	Katarzyna Preidl	23-05-2026	10:30	12:00	01:30
10 z 15 Elementy strategii marketingowe	Katarzyna Preidl	23-05-2026	16:30	18:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 15 Komunikacja marketingowa mojej działalności w zgodzie z budowaniem marki zrównoważonego rozwoju biznesu.	Katarzyna Preidl	23-05-2026	18:00	19:30	01:30
12 z 15 Business Model Canvas - część 2	SARA JAGIEŁŁO	24-05-2026	09:00	09:45	00:45
13 z 15 Produkty /Usługi - planowanie możliwych przychodów.	SARA JAGIEŁŁO	24-05-2026	09:45	11:15	01:30
14 z 15 Dyskusja grupowa	SARA JAGIEŁŁO	24-05-2026	11:30	13:00	01:30
15 z 15 Walidacja - test z wynikiem generowanym automatycznie	SARA JAGIEŁŁO	24-05-2026	13:00	13:45	00:45

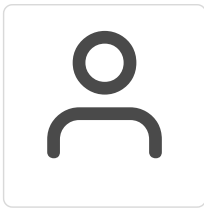
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 950,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 950,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	105,36 PLN
Koszt osobogodziny netto	105,36 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

SARA JAGIEŁŁO

Certyfikowany Trener Biznesu specjalizujący się w zagadnieniach budowania i zarządzania zespołami wielokulturowymi i prowadzenia zespołów zakupowych od 2023 roku
13 lat doświadczenia w pisaniu biznesplanów i pozyskiwaniu środków na przedsięwzięcia dla organizacji pozarządowych oraz nowych działalności buduje bazę pod oferowane warsztaty od roku 2013 do aktualnie.

8-letnie doświadczenie korporacyjne (2017-2024) w zespołach wielokulturowych pozwoliło zdobyć doświadczenie w zakresie budowania strategii rozwoju zespołów wielokulturowych oraz wiedzę na temat strategii zrównoważonego rozwoju.

Wykształcenie pozyskane w zakresie Zarządzania i Nowoczesnego Marketingu na Politechnice Rzeszowskiej (2012-2015) i Zarządzania w organizacjach pozarządowych i publicznych na Uniwersytecie Jagiellońskim (2015-2017) zbudowały solidną podstawę do budowania modeli biznesowych.

Od 2 lat szkoleniowiec poruszający również tematykę w zakresie strategii ESG i CSR i wykorzystujący narzędzia cyfrowe do tworzenia zrównoważonych modeli biznesowych na bazie BMC, Meta Business, i wykorzystaniu AI



2 z 2

Katarzyna Preidl

Certyfikowany Trener Biznesu, coach i ekspert sprzedaży doradczej, mistrzowskiej obsługi klienta oraz projektowania doświadczeń klienta. Od 2014 roku prowadzi szkolenia i procesy rozwojowe dla biznesu, współpracując zarówno z globalnymi markami, jak i dynamicznie rozwijającymi się firmami. Na co dzień wspiera przedsiębiorców w prowadzeniu dochodowych biznesów usługowych.

W podejściu łączy psychologię konsumencką z praktyką biznesową, dostarczając gotowe rozwiązania, które pozwalają przedsiębiorcom sprzedawać więcej, podnosić ceny i budować silne marki eksperckie, do których klienci chcą wracać i polecać je dalej.

Z wykształcenia Inżynier Środowiska z dyplomem AGH co pozwala z powodzeniem prowadzić tematykę budowy modeli biznesowych zgodnych z zielonymi kompetencjami

Przez ostatnie 5 lat aktywnie prowadzi szkolenia i kursy mentoringowe dla przedsiębiorców i trenerów w zakresie budowanie właściwego modelu biznesowego i strategii marketingowej z wykorzystaniem cyfrowych rozwiązań oraz tworzą zrównoważony model biznesowy zgodnie z zielonymi kompetencjami

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Zeszyt warsztatowy - formularz do wypełniania w trakcie warsztatów dla każdego uczestnika, w którym ujęte będą elementy analizy i refleksji, pytania do rozważenia.

Podstawa zwolnienia z VAT: Zwolnienie podmiotowe z VAT na podstawie art. 113 ust 1 i 9 ustawy o VAT

Adres

ul. Jaski 14
34-324 Lipowa
woj. śląskie

Hotel Zimnik Luksus Natury - pokój szkoleniowy wyposażony do pracy warsztatowej

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



SARA JAGIEŁŁO

E-mail sara@postawnarozwoj.com

Telefon (+48) 884 882 842