



"OEG" Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością
Brak ocen dla tego dostawcy

ROZWÓJ POTENCJAŁU EKSPORTOWEGO TWOJEJ FIRMY - DORADZTWO BIZNESOWE

Numer usługi 2026/01/19/161364/3266673

- Doradztwo biznesowe
- zdalna w czasie rzeczywistym
- 40:00 h
- 29.06.2026 do 10.07.2026

12 280,32 PLN brutto
9 984,00 PLN netto
307,01 PLN brutto/h
249,60 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, dyrektorzy oraz menedżerowie MŚP, które planują lub już prowadzą działalność eksportową, a także pracownicy odpowiedzialni za rozwój eksportu i działania międzynarodowe w firmie.
Data zakończenia rekrutacji	22-06-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna 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 doradczych

Cel

Cel biznesowy

CEL 1: Podniesienie gotowości eksportowej firmy

S: Zwiększyć poziom wiedzy i świadomości zespołu firmy na temat gotowości organizacyjnej i strategicznej do działań eksportowych.

M: Min. 80% uczestników audytu zadeklaruje wzrost wiedzy w ocenie końcowej (ankieta poszkoleniowa).

A: Cel osiągalny dzięki warsztatom, konsultacjom i wspólnym analizom.

R: Realne wsparcie w podejmowaniu świadomych decyzji eksportowych.

T: Do końca realizacji usługi (max. 4 tygodnie).

CEL 2: Przygotowanie planu ekspansji zagranicznej

S: Wypracować plan rozwoju eksportu oparty na wynikach audytu.

M: Gotowy dokument zawierający min. 3 konkretne działania (np. wybór rynków, dostosowanie oferty, reorganizacja działań sprzedażowych).

A: Plan tworzony wspólnie z firmą podczas konsultacji.

R: Firma zyska realne narzędzie do wdrożenia ekspansji.

T: Najpóźniej do 5 dni roboczych po zakończeniu Modułu IV.

CEL 3: Redukcja barier eksportowych

S: Zidentyfikować kluczowe bariery hamujące rozwój eksportu i zaproponować sposoby ich eliminacji.

M: W raporcie końcowym znajdzie się min. 1 propozycja rozwiązania dla każdej z 3 głównych barier rozwojowych.

A: Opracowane na podstawie danych z ankiet, warsztatów i konsultacji.

R: Realny wpływ na poprawę efektywności strategii eksportowej.

T: Do momentu przekazania raportu końcowego.

Efekt usługi

Opracowanie spersonalizowanego planu działań rozwojowych w obszarze internacjonalizacji działalności przedsiębiorstwa, opartego na analizie potencjału eksportowego firmy, jej zasobów, barier oraz możliwości rynkowych.

Rozwiązanie to ma na celu umożliwienie świadomego podjęcia decyzji dotyczących wejścia na nowe rynki zagraniczne lub zwiększenia skali istniejącego eksportu. Plan uwzględnia indywidualne uwarunkowania organizacyjne i strategiczne Pracodawcy oraz zawiera konkretne rekomendacje o charakterze wdrożeniowym, których realizacja może przynieść firmie wymierne korzyści ekonomiczne.

Kryteria weryfikacji osiągnięcia efektu:

- Przekazanie finalnego raportu z audytu** zawierającego:
 - diagnozę potencjału eksportowego firmy,
 - identyfikację kluczowych barier oraz mocnych i słabych stron organizacji w kontekście eksportu,
 - minimum 3 dostosowane do firmy rekomendacje rozwojowe w obszarze internacjonalizacji.
- Zatwierdzenie przez Pracodawcę planu działań rozwojowych** – potwierdzone podpisanym protokołem odbioru usługi lub innym dokumentem akceptacyjnym.
- Zwiększenie poziomu wiedzy uczestników procesu** w zakresie gotowości firmy do ekspansji zagranicznej – potwierdzone wynikami ankiety ewaluacyjnej (min. 80% uczestników ocenia wzrost wiedzy na poziomie „wysoki” lub „bardzo wysoki”).
- Deklaracja Pracodawcy o zamiarze wdrożenia minimum jednego z rekomendowanych działań** w ciągu 6 miesięcy od zakończenia usługi (potwierdzenie w formie pisemnej lub ustalonego planu wewnętrznego).

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Raport z audytu , który będzie zawierał:

- analizę i diagnozę potencjału eksportowego firmy
- propozycje działań w postaci planu ekspansji zagranicznej
- propozycję rozwiązania dla każdej z 3 głównych barier rozwojowych.

Raport będzie również zawierał zalecenia i wytyczne dotyczące dalszych kroków, które powinien podjąć Pracodawca w celu poprawy konkurencyjności i przygotowania firmy do rozpoczęcia lub zwiększenia działalności eksportowej.

Program

Dlaczego warto skorzystać z usługi?

Usługa „Audyt potencjału eksportowego” umożliwia przedsiębiorstwu świadome przygotowanie się do wejścia na rynki zagraniczne lub zwiększenia skali już prowadzonego eksportu. Dzięki niej możliwe jest zidentyfikowanie mocnych i słabych stron organizacji, analiza barier rozwojowych oraz wypracowanie konkretnych, dopasowanych do specyfiki firmy rekomendacji działań zwiększających jej konkurencyjność na rynkach międzynarodowych.

Na jakie potrzeby odpowiada usługa?

Usługa odpowiada na potrzeby przedsiębiorstw planujących rozpoczęcie lub rozwój działań eksportowych, które nie dysponują pełną wiedzą na temat swojej gotowości organizacyjnej i strategicznej do internacjonalizacji. Pozwala na zaplanowanie dalszych kroków rozwojowych oraz stworzenie podstaw do świadomego podejmowania decyzji biznesowych związanych z ekspansją zagraniczną.

Wymagania organizacyjne po stronie Pracodawcy:

- wyznaczenie kluczowych osób do udziału w warsztatach i konsultacjach,
- zapewnienie czasu i dostępności personelu do wypełnienia ankiet oraz udziału w spotkaniach,
- gotowość do współpracy w zakresie udzielania informacji potrzebnych do przeprowadzenia diagnozy,
- otwartość na dialog i zaangażowanie w proces wspólnego wypracowywania rozwiązań.

Struktura usługi – etapy realizacji

Moduł I – Pozyskanie danych wstępnych, analiza i przygotowanie do warsztatu

1. Przekazanie przedsiębiorstwu ankiety autodiagnozy do wypełnienia przez personel.
2. Analiza otrzymanych danych, ocena kompletności i trafności odpowiedzi.
3. Przygotowanie do warsztatu: określenie zakresu audytu i ewentualnych obszarów do pogłębienia.

Moduł II – Spotkanie warsztatowe, analiza danych, wstępne wnioski i propozycje działań

1. Przeprowadzenie audytu właściwego w formie warsztatu z udziałem zespołu firmy – identyfikacja silnych i słabych stron organizacji, analiza obecnego modelu biznesowego w kontekście eksportu.
2. Analiza danych i wspólne formułowanie wstępnych propozycji działań.
3. Ewentualny wywiad uzupełniający – zebranie dodatkowych danych.
4. Opracowanie i przedstawienie wstępnej wersji raportu z audytu (analiza, diagnoza, propozycje działań).

Moduł III – Konsultacje

1. Prezentacja wstępnych wyników audytu i propozycji działań rozwojowych.
2. Konsultacje z zespołem przedsiębiorstwa – analiza możliwości wdrożeniowych.
3. Wspólne wypracowanie najbardziej optymalnego planu działań rozwojowych dla firmy.

Moduł IV – Raport z audytu (wersja końcowa)

1. Uzupełnienie i dopracowanie raportu z uwzględnieniem ustaleń i wniosków z konsultacji.
2. Finalizacja diagnozy oraz opinii dotyczącej możliwości wdrożenia rekomendowanych działań.
3. Opracowanie końcowej wersji raportu zawierającej plan działań doskonalących, rekomendacje w zakresie dalszego doradztwa lub szkoleń.
4. Przekazanie Pracodawcy finalnego raportu.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

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

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt usługi brutto	12 280,32 PLN
Koszt usługi netto	9 984,00 PLN
Koszt godziny brutto	307,01 PLN
Koszt godziny netto	249,60 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

HELENA CIEŚLUK

Helena Cieśluk – prezes spółki OEG.

Znana ekspertka w dziedzinie handlu międzynarodowego i eksportu, z ponad 20-letnim doświadczeniem. Od 2001 roku prowadzi firmę doradczą, która pomogła ponad 800 polskim przedsiębiorcom skutecznie wprowadzić swoje produkty na rynki zagraniczne. Jako jedyny przedstawiciel targów Fancy Food i Magic w USA na Europę, Helena zorganizowała liczne wydarzenia handlowe, w tym międzynarodowe konferencje i misje gospodarcze dla polskich firm. Razem z zespołem opracowała setki strategii eksportowych i planów marketingowych, znacząco wspierając rozwój polskich przedsiębiorstw na arenie międzynarodowej. Helena Cieśluk posiada bogate doświadczenie w analizie rynków, tworzeniu strategii eksportowych, poszukiwaniu kontrahentów oraz doradztwie w zakresie reklamy i promocji. W ramach projektu PARP „Przygotowanie do eksportu i trener z marketingu eksportowego” przeszkoliła i wspierała ponad 100 firm, pomagając im skutecznie przygotować się do działań eksportowych. Jest autorką publikacji "Pozyskiwanie informacji w handlu międzynarodowym" oraz ekspertem w ocenie projektu Ministerstwa Gospodarki „Promocja Polski za granicą”. Jej autorskie metody badania potencjału eksportowego, wypracowane na bazie wieloletniego doświadczenia, stały się kluczowym narzędziem dla polskich przedsiębiorstw w optymalizacji kosztów eksportu. Łącząc wiedzę teoretyczną z praktycznym doświadczeniem, Helena Cieśluk zapewnia swoim klientom sukces na rynkach międzynarodowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W trakcie realizacji usługi Pracodawca oraz jego zespół otrzymają zestaw materiałów wspierających proces audytu oraz ułatwiających analizę i planowanie działań rozwojowych. Wśród nich znajdują się:

- **handbooki warsztatowe** zawierające opis metodyki pracy, przykłady dobrych praktyk oraz pytania wspomagające diagnozę,
- **arkusze autodiagnozy** dla uczestników i zespołu zarządzającego,
- **schematy analizy SWOT oraz mapowania procesów eksportowych,**
- **karty pracy** wykorzystywane podczas warsztatu,
- **szablony rekomendacji i planu działań rozwojowych,**
- **wzór dokumentu końcowego (raportu z audytu)** wraz z przestrzenią do uzupełniania wniosków i zaleceń,
- **wykaz potencjalnych obszarów rozwoju i dalszego wsparcia doradczego/szkoleniowego.**

Materiały te będą wykorzystywane podczas poszczególnych modułów usługi i pozostaną do dalszego wykorzystania przez Pracodawcę po zakończeniu usługi doradczej.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w usłudze doradczej jest poprawne zarejestrowanie przez przedsiębiorcę usługi poprzez system Bazy Usług Rozwojowych.

Informacje dodatkowe

Ilość uczestników: min 2 osoby

Szczegółowy harmonogram zostanie opublikowany na tydzień przed rozpoczęciem usługi.

Forma wsparcia po zakończonej usłudze: możliwość dodatkowych konsultacji w formie mailowej i telefonicznej.

Realizujemy usługi doradcze również w formie zamkniętej – dedykowanej.

Zapraszamy do kontaktu.

<https://www.oegconsulting.eu>

Warunki techniczne

MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE:

- Przeglądarka internetowa Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari (zaktualizowane do najnowszej wersji)
- Stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps (zalecane 2,5 Mbps z obrazem w jakości HD)
- Kamera, mikrofon oraz głośniki lub słuchawki - wbudowane lub zewnętrzne
- Komfortowe miejsce do spotkań, bez udziału osób trzecich umożliwiające właściwy poziom poufności

Kontakt



KATARZYNA CIEŚLUK

E-mail kciesluk@oegconsulting.eu

Telefon (+48) 791 708 392