



TOMASZ GULAK

★★★★★ 4,9 / 5

127 ocen

Od wiedzy w głowie do systemu w firmie – jak standaryzować decyzje i pracę zespołów w agencji marketingowej

Numer usługi 2026/01/19/142163/3268223

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 05.03.2026 do 05.03.2026

1 500,00 PLN brutto

1 500,00 PLN netto

150,00 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Grupa docelowa usługi	Grupa docelowa · · właściciele agencji marketingowych · · managerowie i liderzy zespołów · · project managerowie · · osoby odpowiedzialne za organizację pracy, procesy i jakość realizacji usług
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	04-03-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	10
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 szkolenia jest uporządkowanie i usystematyzowanie wiedzy eksperckiej funkcjonującej w agencji marketingowej oraz przekształcenie jej w spójne, powtarzalne systemy pracy zespołów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie znaczenie standaryzacji decyzji i pracy zespołów w agencji marketingowej. Uczestnik zna metody identyfikowania obszarów wymagających standaryzacji w agencji marketingowej.	Wyjaśnia różnice pomiędzy pracą opartą na wiedzy indywidualnej a pracą opartą na standardach i systemach organizacyjnych. Wskazuje obszary pracy agencji, w których brak standardów prowadzi do błędów, opóźnień lub niespójnej jakości usług.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozumie, jak opisywać procesy decyzyjne i operacyjne w formie standardów pracy.	Rozpoznaje elementy poprawnie opisanych procesów, w tym cele, zakres, zasady i odpowiedzialności.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik zna rolę wewnętrznych systemów wiedzy w organizacji pracy zespołów marketingowych. Uczestnik potrafi zaplanować wdrożenie standardów pracy w swojej organizacji.	Wskazuje zastosowanie systemów wiedzy w codziennej pracy, onboardingu i utrzymaniu jakości realizacji usług. Określa etapy wdrażania standardów oraz rolę liderów i zespołu w tym procesie.	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

Program szkolenia

Moduł 1: Wiedza ekspercka jako zasób organizacji

- Wiedza w głowie pracowników a wiedza w systemie firmy
- Ryzyka wynikające z braku standaryzacji decyzji
- Identyfikacja kluczowych punktów decyzyjnych w agencji
- Gdzie najczęściej powstają błędy, opóźnienia i chaos

Moduł 2: Standaryzacja pracy zespołów marketingowych

- Czym są standardy pracy i kiedy są potrzebne
- Opisy procesów, checklisty i instrukcje operacyjne
- Budowa modeli realizacji powtarzalnych zadań
- Zapewnienie spójnej jakości usług niezależnie od wykonawcy

Moduł 3: Systemowe podejmowanie decyzji

- Decyzje strategiczne, taktyczne i operacyjne
- Modele decyzyjne w pracy project managerów i specjalistów
- Ograniczanie błędów wynikających z subiektywnych ocen
- Dokumentowanie i porządkowanie zasad decyzyjnych

Moduł 4: Wewnętrzne systemy wiedzy w agencji

- Organizacja wiedzy firmowej
- Struktura wewnętrznych baz wiedzy
- Aktualizacja i rozwój standardów
- Wykorzystanie systemów wiedzy w onboardingu i rozwoju zespołu

Moduł 5: Wdrażanie standardów w praktyce

- Jak wprowadzać standardy bez oporu zespołu
- Rola liderów i właścicieli w utrzymaniu systemów
- Monitorowanie stosowania standardów
- Korekty i optymalizacja systemów pracy

Moduł 6: Walidacja

- Sprawdzenie wiedzy uczestników
- Podsumowanie kluczowych wniosków

Plan wdrożenia dla uczestników – krok po kroku

Szkolenie stacjonarne - trwa 10 godzin dydaktycznych. Szkolenie liczone jest w godzinach dydaktycznych - 1h=45 min. Przerwy wliczają się do czasu trwania szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Wiedza ekspercka jako zasób organizacji	Artur Balicki	05-03-2026	08:30	10:00	01:30
2 z 6 Standaryzacja pracy zespołów marketingowych	Artur Balicki	05-03-2026	10:00	11:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 6 Systemowe podejmowanie decyzji	Artur Balicki	05-03-2026	11:30	13:00	01:30
4 z 6 Wewnętrzne systemy wiedzy w agencji	Artur Balicki	05-03-2026	13:00	14:30	01:30
5 z 6 Wdrażanie standardów w praktyce	Artur Balicki	05-03-2026	14:30	15:45	01:15
6 z 6 Walidacja	-	05-03-2026	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	150,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	150,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Artur Balicki

Przedsiębiorca, trener biznesu, właściciel agencji marketingowej, członek zarządu jednej z najlepszych w Polsce pracowni projektowania wnętrz. Przez wiele lat pełnił rolę globalnego dyrektora departamentu ryzyka w największych bankach inwestycyjnych na świecie, zarządzając zespołami w Nowym Jorku, Londynie, Hong Kongu i Warszawie. W tej roli m.in. opiniował oferty sprzedażowe na kwoty przekraczające kilkaset milionów USD, dzięki czemu wie, jak tworzą oferty największe i najbogatsze korporacje na świecie oraz jak nawet drobne detale decydują o tym, czy oferta zakończy się sprzedażą, czy kląpą. Specjalizuje się w uczeniu przedsiębiorców jak tworzyć niemalże pancerne oferty, których nie da się odrzucić przy zdrowych zmysłach... 🤔, dzięki którym

pozyskiwanie klientów staje się powtarzalne i skuteczne a firma rośnie w bardzo szybkim tempie. Jest pasjonatem marketingu i prowadzenia biznesu opartego o nowoczesne narzędzia i technologie, w tym sztuczną inteligencję.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy dostaną prezentację przygotowaną dla nich od prowadzącego po warsztacie. Prezentacja będzie zawierała opisy wykorzystywanych narzędzi oraz niezbędnych ćwiczeń.

Warunki techniczne

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

Klimatyzacja

Wi-fi

Kontakt



Tomasz Gulak

E-mail gulak.tomasz@gmail.com

Telefon (+48) 534 905 707