



Dynamiczna Korekta Cen w Reakcji na Podaż i Popyt

Numer usługi 2026/01/20/201255/3271981

553,50 PLN brutto
450,00 PLN netto
138,38 PLN brutto/h
112,50 PLN netto/h

WORKING
PROGRESS SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 zdalna w czasie rzeczywistym
👤 Usługa szkoleniowa
🕒 4 h
📅 25.02.2026 do 25.02.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do • Właściciele i zarządy małych i średnich przedsiębiorstw działających na rynku konsumenckim, • menedżerowie sprzedaży i operacji • specjaliści ds. e-commerce odpowiedzialni za politykę cenową Sektor: Mikro, Małe i Średnie Przedsiębiorstwa (MŚP) z różnych branż (usługi, handel, produkcja).
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	20-02-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	4
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

Usługa szkoleniowa przygotowuje do elastycznego zarządzania cenami w odpowiedzi na zmieniające się warunki rynkowe. Osoba uczestnicząca nauczy się analizować sygnały popytu i podaży, określać elastyczność cenową oraz wdrażać reguły dynamicznej korekty cen. Celem szkolenia jest zdobycie wiedzy i umiejętności pozwalających na świadome dopasowanie cen do sytuacji przedsiębiorstwa i sytuacji rynkowej. Usługa jest dostosowana do realiów MŚP.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA: Rozróżnia i definiuje czynniki wpływające na elastyczność cenową oraz zna zasady dynamicznego pricingu.	Poprawnie wymienia min. 4 sygnały rynkowe wymagające korekty cen (np. sezonowość, poziom zapasów, działania konkurencji, popyt, podaż).	Test teoretyczny
	Opisuje metodę szacowania elastyczności cenowej i jej praktyczne zastosowania.	Test teoretyczny
	Definiuje pojęcia: elastyczność cenowa, ceny dynamiczne (dynamic pricing), zarządzanie wydajnością (yield management), kaskada cenowa (price waterfall), prognozowanie popytu (demand sensing).	Test teoretyczny
UMIEJĘTNOŚCI: Przeprowadza analizę sygnałów rynkowych i wdraża reguły dynamicznej korekty cen.	Tworzy matrycę decyzyjną korekt cen w odpowiedzi na różne scenariusze rynkowe.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Oblicza szacunkową elastyczność cenową dla kluczowych produktów na podstawie danych historycznych.	Wywiad swobodny
	Proponuje reguły automatycznej korekty cen dla min. 3 scenariuszy (nadmiar zapasów, wysoki popyt, akcja konkurencji).	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wykorzystuje narzędzie do modelowania scenariuszy cenowych.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Opracowuje procedurę reagowania cenowego dla firmy.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
KOMPETENCJE SPOŁECZNE: Formułuje i uzasadnia w sposób merytoryczny potrzebę elastycznego podejścia do cen w organizacji.	Podczas dyskusji przedstawia swoją propozycję reguł cenowych, odwołując się do celów biznesowych i sygnałów rynkowych.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Konstruktywnie odpowiada na co najmniej jedno trudne pytanie o ryzyko dynamicznego pricingu, wykorzystując argumenty z zakresu zarządzania ryzykiem i komunikacji z klientem.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Szkolenie prowadzone jest w małej grupie.

Osoba uczestnicząca w szkoleniu nie musi posiadać doświadczenia, gdyż prowadzący przekaze całą niezbędną wiedzę na szkoleniu.

Szkolenie będzie zawierało około 30% czasu zajęć teoretycznych oraz 70% czasu zajęć praktycznych.

Szkolenie prowadzone jest w godzinach zegarowych, przerwy oraz walidacja jest wliczona w czas usługi szkoleniowej.

BLOK 1 (90 minut)

- Wprowadzenie do dynamicznego pricingu – kiedy i dlaczego korygować ceny.
- Sygnały rynkowe wymagające reakcji cenowej.
- Elastyczność cenowa – teoria i metody szacowania.
- Reguły i automatyzacja korekt cenowych.
- Warsztat: gra symulacyjna pokazująca wpływ różnych strategii reagowania cenowego na wyniki firmy.

PRZERWA (15 minut)

BLOK 2 (90 minut)

- Praca na rzeczywistym przypadku – analiza danych firmy i projektowanie reguł korekty cen.
- Warsztat: użycie narzędzia do modelowania scenariuszy i testowania reguł.

Walidacja: 45 minut

- Test wiedzy
- Zadania praktyczne
- Obrona rekomendacji

Całość czasowa usługi to 4h

Start szkolenia o godzinie 10:00

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 BLOK 1	ZBIGNIEW WIERZCHOŁOWSKI	25-02-2026	10:00	11:30	01:30
2 z 4 PRZERWA	ZBIGNIEW WIERZCHOŁOWSKI	25-02-2026	11:30	11:45	00:15
3 z 4 BLOK 2	ZBIGNIEW WIERZCHOŁOWSKI	25-02-2026	11:45	13:15	01:30
4 z 4 WALIDACJA	-	25-02-2026	13:15	14:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	553,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	450,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	138,38 PLN
Koszt osobogodziny netto	112,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

ZBIGNIEW WIERZCHOŁOWSKI

Ekspert ds. zarządzania ceną i ofertą Praktyk z 18-letnim doświadczeniem w budowaniu i optymalizacji modeli przychodowych dla MŚP oraz korporacji. Przez 16 lat zarządzał zespołami w strukturach macierzowych, wdrażając strategię marketing-mix dla zróżnicowanych portfeli produktów i usług. Specjalizacja:

- Pricing i zarządzanie ofertą – projektowanie architektury cenowej, polityk rabatowych i strategii pozycjonowania wartości
- Transformacja modeli biznesowych – przeprowadzenie ponad 100 projektów dla 20+ organizacji z różnych branż
- Zwinne zarządzanie – 10 lat praktyki w metodach Agile (Scrum, Kanban) w środowiskach korporacyjnych i MŚP

Podejście:

Łączy myślenie systemowe z praktycznym wdrożeniem. Koncentruje się na tym, jak decyzje cenowe i ofertowe przekładają się na wynik finansowy firmy.

Aktualność wiedzy:

Trener posiada aktualną wiedzę merytoryczną i rynkową, zdobytą w ciągu ostatnich 5 lat. Wynika ona z ciągłej aktywności na rynku usług komercyjnych, stałej współpracy z przedsiębiorstwami przy projektach transformacyjnych oraz bieżącej aktualizacji kompetencji w zakresie najnowszych trendów w marketingu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Analiza problemu (obserwacje, wnioski, rekomendacje), podręcznik szkolenia, gra symulująca dynamikę rynkową i decyzje cenowe, narzędzie do modelowania scenariuszy.

Informacje dodatkowe

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, gdy finansowanie pochodzi co najmniej w 70% ze środków publicznych.

Podstawa prawna: § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 955 z późn. zm.).

Warunki techniczne

Stabilne połączenie internetowe min. 10 Mbps, kamera i mikrofon, przeglądarka z obsługą platformy szkoleniowej (Chrome, Firefox, Edge).

Kontakt



ZBIGNIEW WIERZCHOŁOWSKI

E-mail zwierzcholowski@gmail.com

Telefon (+48) 796 563 943