



Monitoring Wyników Cenowych i Podejmowanie Decyzji Opartych na Danych

Numer usługi 2026/01/20/201255/3272009

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

WORKING

PROGRESS SPÓŁKA

Z OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚĆ

CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 4 h

📅 11.03.2026 do 11.03.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do • Właściciele i zarządy małych i średnich przedsiębiorstw działających na rynku konsumenckim, • dyrektorzy finansowi, kontrolerzy finansowi • menedżerowie sprzedaży i marketingu • specjaliści ds. analiz i raportowania Sektor: Mikro, Małe i Średnie Przedsiębiorstwa (MŚP) z różnych branż (usługi, handel, produkcja).
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	06-03-2026
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 strukturyzacji danych o produktach i cenach, kategoryzowania produktów i budowania prostych raportów do monitorowania wyników. Osoba uczestnicząca nauczy się definiować funkcje produktów, stosować macierze analityczne oraz interpretować dane do podejmowania decyzji cenowych. Celem szkolenia jest zdobycie wiedzy i umiejętności pozwalających na zwiększenie jakości decyzji cenowych poprzez systematyczny monitoring wyników. 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 metody analizy portfolio produktowego w kontekście cen oraz rozumie ich zastosowanie.	Poprawnie wymienia 3 funkcje produktów w portfolio (ruch, zysk, przychód - RZP) i wskazuje implikacje cenowe dla każdej.	Test teoretyczny
	Opisuje metodyki macierzy ABC, BCG i RZP oraz ich zastosowanie w decyzjach cenowych.	Test teoretyczny
	Definiuje pojęcia: funkcja produktu, macierz ABC, macierz BCG, macierz RZP, KPI cenowe, realizacja ceny (pocket price).	Test teoretyczny
UMIEJĘTNOŚCI: Buduje raport monitoringu cenowego i interpretuje dane do podejmowania decyzji.	Tworzy klasyfikację produktów według funkcji (ruch/zysk/przychód) z implikacjami cenowymi.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Przeprowadza analizę ABC dla portfolio produktowego i formułuje rekomendacje cenowe.	Wywiad swobodny
	Projektuje wymagania dashboardu KPI cenowych dostosowanego do potrzeb firmy.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wykorzystuje narzędzie do monitoringu i analizy wyników.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
KOMPETENCJE SPOŁECZNE: Formułuje i uzasadnia w sposób merytoryczny potrzebę systematycznego monitoringu cenowego w organizacji.	Opracowuje procedurę cyklicznego przeglądu cen w oparciu o dane.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Podczas dyskusji przedstawia propozycję systemu monitoringu, odwołując się do korzyści biznesowych i prostoty wdrożenia. Konstruktywnie odpowiada na co najmniej jedno trudne pytanie o koszty i zasoby potrzebne do monitoringu, wykorzystując argumenty z zakresu rentowności i automatyzacji.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych 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 monitoringu cenowego – dlaczego dane są kluczowe.
- Funkcje produktów w portfolio (ruch, zysk, przychód) i ich implikacje cenowe.
- Macierze analityczne: ABC, BCG, RZP – teoria i zastosowania.
- KPI cenowe – co mierzyć i jak interpretować.
- Warsztat: gra symulacyjna pokazująca wpływ decyzji opartych na danych vs. intuicji na wyniki firmy.

PRZERWA (15 minut)

BLOK 2 (90 minut)

- Praca na rzeczywistym przypadku – budowa raportu monitoringu cen dla firmy uczestnika.
- Warsztat: użycie narzędzia do konfiguracji dashboardu i analizy danych.

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	11-03-2026	10:00	11:30	01:30
2 z 4 PRZERWA	ZBIGNIEW WIERZCHOŁOWSKI	11-03-2026	11:30	11:45	00:15
3 z 4 BLOK 2	ZBIGNIEW WIERZCHOŁOWSKI	11-03-2026	11:45	13:15	01:30
4 z 4 WALIDACJA	-	11-03-2026	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 wpływ informacji na podejmowanie decyzji cenowych, narzędzie do monitoringu i analizy wyników.

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