



KOMPLESOWE
USŁUGI KAMILA
SANOK

★★★★★ 4,9 / 5
477 ocen

Zarządzanie strategiczne i planowanie rozwoju mikrofirmy.

Numer usługi 2026/01/22/115086/3277816

📍 zdalna w czasie rzeczywistym
👤 Usługa szkoleniowa
🕒 20 h
📅 27.04.2026 do 29.04.2026

3 500,00 PLN brutto
3 500,00 PLN netto
175,00 PLN brutto/h
175,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Odbiorcy szkolenia to: • osoby zarządzające organizacją, • właściciele firmy • osoby zainteresowane tematem zarządzania organizacją
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	5
Data zakończenia rekrutacji	26-04-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ISO 21001: 2018 Organizacje edukacyjne – „Systemy zarządzania dla organizacji edukacyjnych – wymagania ze wskazówkami dotyczącymi użytkowania”

Cel

Cel edukacyjny

Usługa szkoleniowa przygotowuje do zarządzania organizacją w oparciu o wiedzę w zakresie zarządzania przedsiębiorstwem, zarządzania strategicznego oraz zarządzania zmianą i ryzykiem. Celem dodatkowym usługi jest także pokazanie potencjału rozwojowego organizacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje zarządzanie strategiczne, planowanie zarządzania, cele krótko i długoterminowe	Uczestnik definiuje proces zarządzania strategicznego, wymienia elementy kluczowe w w/w procesie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik buduje strategiczne cele oraz harmonogram ich realizacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik samodzielnie stosuje metody i techniki analizy rynku i konkurencji	Kursant samodzielnie stosuje metody analizy rynkowej i analizy konkurencyjnej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik projektuje model rozwoju mikrofirmy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik samodzielnie przeprowadza analizę konkurencji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik tworzy model biznesowy z użyciem narzędzia Business Model Canvas	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

Zajęcia odbywają się w godzinach dydaktycznych, przerwy są wliczone w czas trwania szkolenia, uczestnicy będą pracować samodzielnie - szkolenie o charakterze wykładowo (20 %) - warsztatowym (80 %).

Czas walidacji to 45 minut- tj. 1 godzina dydaktyczna, metoda walidacji: test wiedzy. Walidacja odbędzie się na końcu szkolenia. Przerwy nie wliczają się w czas usługi szkoleniowej.

Liczba godzin usługi liczona jest wg godzin dydaktycznych w tym: 14 godzin teoretycznych, 5 godzin praktycznych i 1 godzina walidacji.

Ramowy program usługi

Moduł 1 Istota zarządzania strategicznego.

- wprowadzanie do zarządzania strategicznego definiowanie biznesu i wybór strategii,
- zdefiniowanie i wybór strategii, zarządzanie strategiczne a zarządzanie operacyjne,
- komunikacja w firmie a wdrażanie strategii,
- tworzenie i zarządzanie zespołem, przywództwo, strategia jako ciągły proces: organizacja procesu ciągłego doskonalenia się, zarządzanie zmianą.
- Plan strategiczny rola planowania i zasady tworzenia dobrego planu. Przełożenie strategii na cele operacyjne. Planowanie celów krótko i długoterminowych -KPI, budowanie map strategicznych.

Moduł 2 Analiza strategiczna analiza otoczenia przedsiębiorstwa.

- Analiza rynku, konkurencji i potencjału rozwojowego oferowanych usług,
- Podstawowe szanse i zagrożenia, mikrootoczenie oraz metody scenariuszowe analizy makro otoczenia,
- Otoczenie konkurencyjne – jak je wykorzystywać i jak z nim walczyć, analiza pięciu sił Portera.

Moduł 3. Firma i jej organizacja wewnętrzna struktura organizacyjna.

- efektywny i skuteczny zespół strategiczny jako podstawa sukcesu budowy i realizacji strategii firmy,
- analiza SWOT – analiza słabych i mocnych stron firmy.
- Zasoby przedsiębiorstwa i fazy jego rozwoju podstawowe zasoby i zdolności niezbędne do odniesienia sukcesu na rynku,
- kluczowe kompetencje, które należy rozwijać i w jaki sposób, fazy rozwoju przedsiębiorstwa – jak unikać kryzysów wynikających z rozwoju firm.

Moduł 4. Kluczowe czynniki sukcesu analiza łańcucha wartości, czyli jak wyeliminować czynności bezproduktywne,

- krytyczne czynniki sukcesu, benchmarking –jako nowoczesna koncepcja zarządzania,
- narzędzia skutecznego i profesjonalnego controlingu strategicznego,

Moduł 5. Budowa modelu biznesowego z użyciem narzędzia Business Model Canvas.

- Idea, definicja modeli biznesowych,
- Model Business Model Canvas- ujęcie literaturowe + case study.

Moduł 6.Zarządzanie zmianą w organizacji (w ujęciu kadrowym, ekonomicznym, zasobowym) oraz ryzykiem przy rozwoju działalności.

- Strategiczne podejmowanie decyzji w warunkach niepewności (brak danych, brak pełnego obrazu sytuacji, w sytuacji konfliktowej itd.)

6. Walidacja -test wiedzy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 Dzień 1	KAMILA SANOK	27-04-2026	09:00	15:00	06:00
2 z 4 Dzień 2	KAMILA SANOK	27-04-2026	09:00	15:00	06:00
3 z 4 Validacja - Test wiedzy	-	27-04-2026	10:00	11:00	01:00
4 z 4 Dzień 3	KAMILA SANOK	29-04-2026	09:00	10:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

KAMILA SANOK

Kamila Sanok absolwentka Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu i Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu. Podczas swojej drogi zawodowej pracowała jako dyrektor sprzedaży w Renault Polska sp. z o., oraz na stanowisku trenera wewnętrznego w sieci Renault, od 7 lat prowadzi swoją firmę consultingową. Bogate doświadczenie zawodowe oraz umiejętności zdobyte podczas pracy na sali szkoleniowej. Ulubiony zakres tematyczny szkoleń to tematyka z zakresu:

- szkolenia z zakresu sprzedaży,
- warsztaty motywacji,
- budowania zespołu,
- szkolenie z social mediów,
- budowania wizerunku w sieci,
- organizacji i technik pracy,
- warsztaty praktyczne z zakresu doradztwa finansowego i sprzedażowego,
- szkolenia z tematyki związanej z pozyskaniem dofinansowania na rozwój firmy już istniejącej,
- środki pomocowe z funduszy europejskich, pożyczki z UE, projekt JEREMI

- prowadzenie autorskiego programu Akademia Trenera, projekt który prowadzi kursanta krok po kroku jak stać się skutecznym trenerem,
Przepracowała ponad 1000 godzin na sali szkoleniowej jej praca daje jej ogromną satysfakcję oraz radość.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzymuje po szkoleniu następujące materiały / pomoce szkoleniowe:

- a) opracowane materiały edukacyjne -skrypt szkoleniowy w wersji papierowej,
- b) prezentacja która była wyświetlana podczas szkolenia
- c) pomoce dydaktyczne takie jak: literatura branżowa, raporty branżowe,

Informacje dodatkowe

- 1.Wymagany poziom obecności na zajęciach min. 80 % czasu szkoleniowego.
- 2.Zwolnienie z VAT na podstawie § 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 (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983).
- 3.Istnieje możliwość przygotowania szkolenia indywidualnie pod potrzeby uczestnika jesteśmy elastyczni w zakresie doboru tematyki oraz dogodnego terminu.

Warunki techniczne

MINIMALNE WYMAGANIA TECHNICZNE:

- Procesor 2-rdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany 4-rdzeniowy); - 2GB pamięci RAM
(zalecane 4GB)
- System operacyjny Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja) - Przeglądarka internetowa Google Chrome (zalecana), 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
- Aplikacja Klikmeeting jest kompatybilna ze wszystkimi urządzeniami stacjonarnymi oraz mobilnymi (tj. laptop, tablet, telefon komórkowy)

Link do szkolenia zostanie przekazany uczestnikom drogą mailową najpóźniej w przeddzień rozpoczęcia szkolenia. Dane dostępne do usługi zostaną opublikowane w karcie usługi nie później niż w przeddzień rozpoczęcia szkolenia.

Kontakt



KAMILA SANOK



E-mail dotacjedlapolski@wp.pl

Telefon (+48) 509 580 034