



IT ENGINEERING &
CONSULTING
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

1 299 ocen

Budowanie Przewagi Konkurencyjnej Eksperta na Rynku Usług - szkolenie

Numer usługi 2026/02/04/156609/3307920

📍 Olsztyn / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 19 h

📅 27.02.2026 do 03.03.2026

4 800,00 PLN brutto

4 800,00 PLN netto

252,63 PLN brutto/h

252,63 PLN netto/h

187,50 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób prowadzących działalność usługową lub planujących rozwój w modelu eksperckim, które chcą w sposób świadomy i strategiczny wzmocnić swoją pozycję rynkową oraz zwiększyć skuteczność działań marketingowych i sprzedażowych.

W szczególności szkolenie przeznaczone jest dla:

- ekspertów, specjalistów i doradców świadczących usługi w modelu B2B lub B2C,
- trenerów, konsultantów, coachów oraz edukatorów rozwijających markę osobistą,
- właścicieli mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw opartych na wiedzy i kompetencjach,
- osób świadczących usługi premium, które chcą odejść od konkurencji ceną na rzecz autorytetu i wartości,
- specjalistów, którzy chcą uporządkować swoją ofertę, komunikację i proces pozyskiwania klientów,
- osób planujących repozycjonowanie swojej marki eksperckiej lub wejście na nowy segment rynku.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

2

Data zakończenia rekrutacji

26-02-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia „Budowanie Przewagi Konkurencyjnej Eksperta na Rynku Usług” jest przygotowanie uczestników do świadomego i systemowego projektowania własnej pozycji rynkowej jako eksperta poprzez rozwinięcie kompetencji w zakresie strategicznego pozycjonowania, marketingu edukacyjnego, architektury oferty oraz komunikacji sprzedażowej opartej na rezultatach, tak aby uczestnicy potrafili budować trwałą przewagę konkurencyjną, zwiększać rozpoznawalność i zaufanie klientów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą z zakresu budowania przewagi konkurencyjnej w modelu usług eksperckich	wyjaśnia mechanizmy budowania przewagi konkurencyjnej w modelu usług eksperckich,	Test teoretyczny
	opisuje zasady strategicznego pozycjonowania eksperta na rynku usług	Test teoretyczny
	charakteryzuje rolę marketingu edukacyjnego w budowaniu autorytetu i zaufania klientów	Test teoretyczny
	definiuje znaczenie Unikalnej Propozycji Wartości (USP) w procesie wyróżniania się na rynku	Test teoretyczny
	wyjaśnia zasady repozycjonowania marki eksperckiej oraz zmiany percepcji rynkowej	Test teoretyczny
	opisuje podstawy Direct Response Marketingu i jego wpływ na skuteczność komunikacji sprzedażowej	Test teoretyczny
	rozdziela kluczowe wskaźniki efektywności działań marketingowych i sprzedażowych	Test teoretyczny
	identyfikuje mechanizmy decyzyjne klientów usług eksperckich	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
buduje przewagę konkurencyjną w modelu usług eksperckich	projektuje spójną strategię pozycjonowania własnej marki eksperckiej	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	buduje architekturę oferty dostosowaną do potrzeb i poziomu świadomości klientów	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	formułuje komunikaty marketingowe oparte na rezultatach i wartościach	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	wykorzystuje marketing edukacyjny do selekcji klientów i budowania autorytetu	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	planuje i wdraża działania Direct Response w celu zwiększenia skuteczności sprzedaży usług	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	analizuje efektywność prowadzonych działań i wprowadza optymalizacje	Obserwacja w warunkach symulowanych
	identyfikuje nisze i możliwości rozwoju poza bezpośrednią konkurencją	Obserwacja w warunkach symulowanych
	przygotowuje plan długofalowego rozwoju swojej pozycji rynkowej	Obserwacja w warunkach symulowanych
	wykazuje gotowość do świadomego i odpowiedzialnego zarządzania swoją rolą eksperta	Obserwacja w warunkach symulowanych
	komunikuje się w sposób klarowny, spójny i budujący zaufanie w relacjach z klientami	Obserwacja w warunkach symulowanych
Budowanie relacji wewnętrznych i zewnętrznych	przyjmuje postawę proaktywną w budowaniu własnego autorytetu i rozwoju zawodowego	Obserwacja w warunkach symulowanych
	jest otwarty na analizę własnej pozycji rynkowej i wdrażanie zmian strategicznych	Obserwacja w warunkach symulowanych
	buduje długofalowe relacje oparte na partnerstwie i profesjonalizmie	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 „**Budowanie Przewagi Konkurencyjnej Eksperta na Rynku Usług**” to intensywny, dwudniowy program strategiczno-warsztatowy skierowany do osób, które chcą świadomie rozwijać swoją pozycję ekspercką i budować trwałą przewagę konkurencyjną w oparciu o wiedzę, autorytet i przemyślaną architekturę oferty. Szkolenie koncentruje się na praktycznych mechanizmach rynkowych, które pozwalają ekspertom wyróżnić się na tle konkurencji bez konieczności konkurowania ceną.

Program obejmuje zagadnienia z zakresu strategicznego pozycjonowania eksperta, marketingu edukacyjnego, projektowania unikalnej propozycji wartości oraz skutecznej komunikacji sprzedażowej opartej na rezultatach. Uczestnicy uczą się, jak przejść z roli „jednego z wielu” do pozycji zaufanego doradcy, który sam wyznacza standardy współpracy i kryteria zakupowe w swojej grupie docelowej.

Szkolenie łączy część analityczną z pracą warsztatową, umożliwiając uczestnikom diagnozę własnej sytuacji rynkowej oraz zaprojektowanie spójnego modelu budowania autorytetu i pozyskiwania klientów. Szczególny nacisk położony jest na myślenie systemowe, długofalowe planowanie oraz świadome zarządzanie komunikacją i ofertą.

Uczestnicy kończą szkolenie z klarownym kierunkiem rozwoju swojej marki eksperckiej, uporządkowaną strategią działania oraz zestawem narzędzi pozwalających skutecznie wzmocnić widoczność, zaufanie i rentowność działalności usługowej w zmiennym otoczeniu rynkowym.

Usługa przeplatana jest zajęciami praktycznymi w celu lepszego przyswojenia wiedzy i umiejętności uczestników.

DZIEŃ 1 – FUNDAMENTY DOMINACJI EKSPERCKIEJ

Moduł 1. System eksperckiej dominacji rynkowej

- Czym naprawdę jest dominacja rynkowa eksperta (i czym NIE jest)
- Różnica między „dobrym specjalistą” a ekspertem kontrolującym rynek
- Mechanizmy postrzegania autorytetu i władzy decyzyjnej w umyśle klienta
- Projektowanie pozycji eksperta niezależnej od konkurencji i ceny

Moduł 2. Strategia „Jedynego rozsądnego wyboru”

- Jak zbudować ofertę, która eliminuje porównania
- Pozycjonowanie, w którym klient nie szuka alternatyw
- Projektowanie narracji: dlaczego *ty* jesteś logicznym wyborem
- Architektura komunikacji prowadząca do decyzji bez presji sprzedażowej

Moduł 3. Repozycjonowanie eksperta

- Przejście z pozycji „kolejnego dostawcy” do zaufanego doradcy
- Zmiana percepcji rynku bez zmiany grupy docelowej
- Jak przestać być intruzem, a stać się punktem odniesienia
- Eliminowanie oporu i sceptycyzmu klientów

Moduł 4. Polaryzacja, przekaz i proces

- Dlaczego neutralność zabija ekspertów
- Świadoma polaryzacja jako filtr klientów i dźwignia autorytetu
- Budowanie procesu, który prowadzi klienta do decyzji
- Projektowanie komunikacji, która selekcjonuje zamiast przekonywać

Część warsztatowa

- Diagnoza aktualnej pozycji rynkowej uczestnika
- Identyfikacja luk w percepcji eksperckości
- Projekt wstępnego modelu dominacji w swojej branży

DZIEŃ 2 – KONTROLA RYNKU I SYSTEMY POZYSKIWANIA KLIENTÓW

Moduł 5. Marketing edukacyjny i architektura oferty

- Edukacja jako narzędzie władzy rynkowej, nie content marketing
- Aktywacja USP w procesie edukacyjnym
- Lead Magnet jako punkt kontroli, nie „gratis”
- Pierwszeństwo informacji – kto uczy pierwszy, ten wygrywa

Moduł 6. Radykalne odwrócenie ryzyka

- Jak eliminować obiekcje zanim się pojawią
- Przenoszenie ryzyka z klienta na system
- Budowanie zaufania poprzez konstrukcję oferty, nie obietnice
- Psychologia decyzji zakupowej w modelu eksperckim

Moduł 7. Direct Response Marketing w modelu eksperta

- Anatomia przekazu, który wywołuje działanie
- Budowanie komunikatów opartych na rezultacie
- Systemowy follow-up i odzyskiwanie utraconych szans
- Matematyka zysku marketingu:
 - koszt pozyskania,
 - wartość klienta,
 - dźwignie wzrostu bez zwiększania nakładów

Moduł 8. Przejmowanie rynku poza radarem konkurencji

- Identyfikacja sygnałów rynkowych i wyzwalaczy zakupowych
- Docieranie do klienta w fazie „przed decyzją”
- Kapitał relacyjny – jak korzystać z cudzych zasobów
- Strategie niewidoczne dla konkurencji
- Budowanie przewagi, zanim rynek zorientuje się, że istnieje

Część warsztatowa

- Projekt indywidualnego systemu dominacji rynkowej
- Mapowanie procesu pozyskiwania klientów
- Ustalanie własnych kryteriów zakupowych w grupie docelowej
- Plan wdrożenia strategii w realnych warunkach biznesowych

Walidacja (15min)

Dla lepszego przyswojenia programu szkoleń Uczestnicy otrzymają materiały dydaktyczne.

Usługa prowadzona jest w formie wykładu, zajęć praktycznych oraz dyskusji otwartej z uczestnikami szkolenia.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych (45 min). Przerwy zostały wliczone do godzin usługi rozwojowej.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Moduł 1. System eksperckiej dominacji rynkowej	Krzysztof Szewczak	27-02-2026	09:00	09:45	00:45
2 z 13 Moduł 2. Strategia „Jedynego rozsądnego wyboru”	Krzysztof Szewczak	27-02-2026	09:45	10:30	00:45
3 z 13 Moduł 3. Repozycjonowanie eksperta	Krzysztof Szewczak	27-02-2026	10:30	11:15	00:45
4 z 13 Moduł 4. Polaryzacja, przekaz i proces	Krzysztof Szewczak	27-02-2026	11:15	12:45	01:30
5 z 13 przerwa	Krzysztof Szewczak	27-02-2026	12:45	13:15	00:30
6 z 13 Część warsztatowa	Krzysztof Szewczak	27-02-2026	13:15	16:15	03:00
7 z 13 Moduł 5. Marketing edukacyjny i architektura oferty	Krzysztof Szewczak	03-03-2026	09:00	10:30	01:30
8 z 13 Moduł 6. Radykalne odwrócenie ryzyka	Krzysztof Szewczak	03-03-2026	10:30	11:15	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 13 Moduł 7. Direct Response Marketing w modelu eksperta	Krzysztof Szewczak	03-03-2026	11:15	12:45	01:30
10 z 13 przerwa	Krzysztof Szewczak	03-03-2026	12:45	13:15	00:30
11 z 13 Moduł 8. Przejmowanie rynku poza radarem konkurencji	Krzysztof Szewczak	03-03-2026	13:15	13:45	00:30
12 z 13 Część warsztatowa	Krzysztof Szewczak	03-03-2026	13:45	15:45	02:00
13 z 13 walidacja	-	03-03-2026	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	252,63 PLN
Koszt osobogodziny netto	252,63 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Krzysztof Szewczak

przedsiębiorca, inwestor oraz trener i konsultant. Pasjonat metod rozwijania biznesu i zwiększania ich efektywności. Naprawia i poprawia rentowność oraz płynność finansową firm. W biznesie od 2009 roku, kiedy to założył swój pierwszy biznes. Od podstaw budował firmy usługowe, prowadził je, sprzedawał, dołączał do innych jako udziałowiec. Konsultował i szkolił w

przedsiębiorstwach o przeróżnych profilach działalności, od mikro po największe w Polsce korporacje.

Wśród jego klientów znajdują się m.in. takie firmy, jak LPP, Szachownica, Homla, Generali, Aviva, Exorigo Upos, TÜV Rheinland Polska.

W swojej karierze zawodowej pracował m.in. w działach personalnych polskich firm o zasięgu międzynarodowym. Przez ostatnie kilkanaście lat miał okazję tworzyć lub rozwijać firmy z branż edukacyjnej, księgowej, IT, czy budowlanej. Ponadto szkolił lub konsultował na rzecz firm m.in. z branż: odzieżowej, ubezpieczeniowej, certyfikacji systemów jakości, outsourcingu czy serwisu IT, biur rachunkowych, bankowej, marketingu, gastronomii, czy nieruchomości.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w postaci prezentacji i skryptu zostaną udostępnione dla uczestników podczas usługi oraz po jej realizacji.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem skorzystania z usługi jest bezpośredni zapis na usługę za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych oraz

wypełnienie ankiety oceniającej usługę rozwojową.

Informacje dodatkowe

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Adres

ul. Partyzantów 1/2/105

10-522 Olsztyn

woj. warmińsko-mazurskie

Kontakt



Marta Skraba

E-mail marta@it-ec.pl

Telefon (+89) 451 055 967