



ASK Szkolenia

Rozwój Dotacje

Agnieszka Skupio

★★★★★ 4,6 / 5

150 ocen

Zarządzanie firmą w praktyce: strategia, zespół i komunikacja

Numer usługi 2026/02/08/161221/3315976

📍 Zagórz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 16.03.2026 do 27.03.2026

6 580,00 PLN brutto

6 580,00 PLN netto

205,63 PLN brutto/h

205,63 PLN netto/h

213,44 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Pracownicy, którzy w swojej codziennej pracy uczestniczą w procesach planowania, realizacji zadań zespołowych, komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej oraz współpracy międzydziałowej, a także chcą rozwijać kompetencje w zakresie zarządzania, komunikacji i efektywnego funkcjonowania w organizacji.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	15
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	32
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 rozwój kluczowych kompetencji zarządczych i komunikacyjnych pracowników przedsiębiorstwa, niezbędnych do efektywnego funkcjonowania w nowoczesnej organizacji. Szkolenie ma na celu zwiększenie świadomości uczestników w zakresie strategicznego myślenia, pracy zespołowej, organizacji i delegowania zadań, a także skutecznej komunikacji, sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Strategicznie zarządza w firmie	analizuje mikro i makrootoczenia przedsiębiorstwa	Test teoretyczny
	Formułuje strategię i cele biznesowe	Test teoretyczny
	formułuje strategię cenową	Test teoretyczny
definiuje zarządzanie w kryzysie	rozpoznaje swoje kompetencje w sytuacji kryzysowej i zarządzanie procesami	Test teoretyczny
charakteryzuje zarządzanie procesowe	- definiuje sposoby motywowania, delegowania - sprawnie zarządza talentami - rozpoznaje nowe modele biznesowe	Test teoretyczny
	definiuje narzędzia automatyzacji procesów sprzedaży	Test teoretyczny
definiuje narzędzia online	- rozpoznaje narzędzia online - buduje strategię komunikacji i zarządzania relacjami online - definiuje autoprezentację i personal branding w mediach społecznościowych	Test teoretyczny

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

W trakcie usługi szkoleniowej zostaną podjęte następujące zagadnienia

1 dzień

Strategiczne zarządzanie w firmie, w tym:

- analiza makro i mikrootoczenia przedsiębiorstwa
- formułowanie strategii i celów biznesowych
- strategie cenowe i produktowe
- zarządzanie zmianą i sytuacją kryzysową w przedsiębiorstwie

2 dzień

Współpraca zespołowa, w tym:

- budowanie pozytywnej motywacji zespołu
- zarządzanie procesami = kompetencje członków zespołu
- organizacja i delegowanie zadań
- praca na celach

3 dzień zarządzanie komunikacją wewnętrzną w przedsiębiorstwie, w tym:

- podstawy komunikacji wewnętrznej w przedsiębiorstwie
- teoria i praktyka pozytywnego feedbacku
- definiowanie poziomów odpowiedzialności i komunikacja pozioma w zespole
- rozwiązywanie problemów komunikacyjnych w zespole
- autoprezentacja i personal branding pracowników w mediach społecznościowych

4 dzień

Zarządzaniem komunikacją zewnętrzną w przedsiębiorstwie, w tym:

- narzędzia komunikacji rynkowej, kontakt z klientem
- podstawy budowania efektywnych narzędzi komunikacji
- social media i ich wpływ na budowanie znajomości marki
- tworzenie person i grup docelowych, jak się z nimi komunikować
- sposoby tworzenia i automatyzacji komunikacji online

Szkolenie odbywa się w godzinach zegarowych (1 godzina szkolenia = 60 minut)

W każdym dniu szkoleniowym przewidziane są przerwy.

1 x 30 minut ok godz. 13:30

2 x 15 minut ok godz. 10:00 oraz ok godz. 15:00

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 17

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Analiza makro i mikrootoczenia przedsiębiorstwa	Monika Kemnitz	16-03-2026	08:00	10:00	02:00
2 z 17 Formułowanie strategii i celów biznesowych	Monika Kemnitz	16-03-2026	10:00	12:00	02:00
3 z 17 Strategie cenowe i produktowe	Monika Kemnitz	16-03-2026	12:00	14:00	02:00
4 z 17 Zarządzanie zmianą i sytuacją kryzysową w przedsiębiorstwie	Monika Kemnitz	16-03-2026	14:00	16:00	02:00
5 z 17 Budowanie pozytywnej motywacji zespołu	Monika Kemnitz	17-03-2026	08:00	10:00	02:00
6 z 17 Zarządzanie procesami = kompetencje członków zespołu	Monika Kemnitz	17-03-2026	12:00	14:00	02:00
7 z 17 Organizacja i delegowanie zadań, praca na celach	Monika Kemnitz	17-03-2026	14:00	16:00	02:00
8 z 17 Podstawy komunikacji wewnętrznej w przedsiębiorstwie	Monika Kemnitz	26-03-2026	08:00	10:00	02:00
9 z 17 Teoria i praktyka pozytywnego feedbacku	Monika Kemnitz	26-03-2026	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 17 Definiowanie poziomów odpowiedzialności i komunikacja pozioma w zespole	Monika Kemnitz	26-03-2026	11:00	12:00	01:00
11 z 17 Rozwiązywanie problemów komunikacyjnych w zespole, case study	Monika Kemnitz	26-03-2026	12:00	14:00	02:00
12 z 17 Autoprezentacja i personal branding pracowników w mediach społecznościowych	Monika Kemnitz	26-03-2026	14:00	16:00	02:00
13 z 17 Narzędzia komunikacji rynkowej, kontakt z klientem	Monika Kemnitz	27-03-2026	08:00	10:00	02:00
14 z 17 Tworzenie person i grup docelowych, jak się z nimi komunikować	Monika Kemnitz	27-03-2026	10:00	12:00	02:00
15 z 17 Tworzenie person i grup docelowych, jak się z nimi komunikować	Monika Kemnitz	27-03-2026	12:00	14:00	02:00
16 z 17 Sposoby tworzenia i automatyzacji komunikacji online	Monika Kemnitz	27-03-2026	14:00	15:30	01:30
17 z 17 Walidacja	Agnieszka Chocaj	27-03-2026	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 580,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 580,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	205,63 PLN
Koszt osobogodziny netto	205,63 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Monika Kemnitz

Przeprowadzam szkolenia z zakresu sprzedaży i marketingu zarówno w obszarze B2B, jak i B2C. Jestem certyfikowanym trenerem Design Thinking a także mentorem. Mam dyplom Executive MBA. W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadziłam kilkadziesiąt szkoleń i projektów rozwojowych z zakresu komunikacji, marketingu, strategii marketingowych i strategicznego zarządzania przedsiębiorstwem.



2 z 2

Agnieszka Chocaj

Certyfikowany Moderator Design Thinking. Strateg – praktyk mający na swoim koncie efektywne procesy zarządzania zmianą, rebrandingi oraz strategię komunikacji w obszarach B2B & B2C. Zajmowała się diagnozą i opisem procesów zachodzących w przedsiębiorstwach poddawanych diagnozie w branżach home i building. Jest autorem lub współautorem kilkadziesiąt analiz i diagnoz przedsiębiorstw. W ciągu ostatnich 5 lat przeprowadziła kilkadziesiąt szkoleń i projektów rozwojowych z zakresu komunikacji, marketingu, strategii marketingowych i strategicznego zarządzania przedsiębiorstwem. Przeszkoliła ponad 90 przedsiębiorców i ich pracowników. W ciągu ostatnich 5 lat prowadziłam szkolenia z tematu: strategiczne zarządzanie przedsiębiorstwem i wiele innych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Formy pracy podczas szkolenia:

miniwykład interaktywny, analiza case study, praca w grupach i podgrupach, symulacje i odgrywanie ról, ćwiczenia praktyczne

Adres

ul. Berdychów 61
62-410 Zagórow
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



AGNIESZKA SKUPIO

E-mail agnieszka.skupio@ask-szkolenia.pl

Telefon (+48) 533 856 555