



Car Wrapping 4.0 – modelowanie i automatyzacja procesów w firmie zajmującej się oklejaniem pojazdów i reklamą wizualną.

Numer usługi 2026/02/17/185217/3340468

2 000,00 PLN brutto
2 000,00 PLN netto
100,00 PLN brutto/h
100,00 PLN netto/h
284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Reklama na Wczoraj
MACIEJ ŻURYŁO

Brak ocen dla tego dostawcy

📄 Usługa szkoleniowa

📄 mieszana (zdalna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🕒 20:00 h

📅 09.05.2026 do 12.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Przedstawiciele firm sektora MŚP profesjonalści oraz przedsiębiorcy działający na styku branży motoryzacyjnej, graficznej i reklamowej:

- Właściciele firm wrappingowych i auto detailingowych, realizujących zlecenia na rynku B2B (floty, agencje, sklepy, firmy logistyczne),

- Freelancerzy i mikroprzedsiębiorcy wykonujący zlecenia graficzne i brandingowe dla klientów z sektora automotive,

- Agencje reklamowe i drukarnie wielkoformatowe, które łączą projektowanie graficzne, druk i aplikację folii,

- Osoby odpowiedzialne za organizację produkcji i kontakt z klientem w firmach realizujących oklejanie pojazdów,

- Nowi uczestnicy rynku – techniczni specjaliści (wraperzy, graficy, drukarze), którzy chcą samodzielnie prowadzić działalność w branży.

Minimalna liczba uczestników

8

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

08-05-2026

Forma prowadzenia usługi

mieszana (zdalna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Liczba godzin usługi

20

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 nabycie przez uczestników kompleksowych kompetencji w zakresie modelowania, optymalizacji i automatyzacji procesów biznesowych w firmie zajmującej się oklejaniem pojazdów i reklamą wizualną. Uczestnicy nauczą się przechodzić od czysto technicznego podejścia do aplikacji folii w stronę skalowalnego modelu biznesowego, wykorzystującego narzędzia cyfrowe do zarządzania zleceniami – od pierwszego kontaktu z klientem, przez projektowanie i produkcję, aż po obsługę posprzedażową.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|--|---|
| Zna zasady modelowania procesów w standardzie BPMN 2.0. | Uczestnik potrafi poprawnie nazwać symbole procesowe i wyjaśnić logiczne powiązanie między etapami realizacji zlecenia. | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Rozumie zasady automatyzacji przepływu danych i cyfrowego obiegu dokumentacji. | Uczestnik wymienia funkcje narzędzi Notion, Zapier i Google Forms w procesie eliminacji pracy manualnej. | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Potrafi samodzielnie zmapować i zoptymalizować cykl realizacji zlecenia. | Uczestnik tworzy schemat procesu "od briefu do wydania pojazdu" eliminujący błędy komunikacyjne. | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Wdraża zintegrowany system zarządzania zleceniami (CRM/Notion). | Uczestnik konfiguruje w Notion działającą tablicę zleceń z przypisanymi harmonogramami i dokumentacją. | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Konfiguruje automatyzację wycen i zbierania danych od klienta. | : Uczestnik buduje formularz briefu, który automatycznie przesyła dane do systemu CRM bez udziału pracownika | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Prezentuje podejście zorientowane na skalowalność i profesjonalizację usług. | Uczestnik potrafi uzasadnić potrzebę automatyzacji jako klucz do rozwoju firmy bez zwiększania zatrudnienia | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Uczestnik wykazuje gotowość do wdrażania kultury bezpieczeństwa w sektorze MŚP. | Uczestnik poprawnie ocenia skutki zaniechań w obszarze edukacji pracowników w podanym, symulowanym scenariuszu biznesowym. | 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

Dzień 1: Fundamenty procesowe (Zdalnie w czasie rzeczywistym)

- **Wprowadzenie do Car Wrapping 4.0:** Analiza różnic między tradycyjnym podejściem a modelem zorientowanym na procesy.
- **Mapowanie procesów (BPMN 2.0):** Nauka wizualizacji cyklu realizacji zleceń reklamowych – od briefu do wydania pojazdu.
- **Projektowanie ścieżki klienta:** Definiowanie punktów styku i standardów obsługi klienta flotowego i biznesowego.
- **Analiza case studies:** Praca na rzeczywistych zleceniach w celu identyfikacji "wąskich gardeł" w produkcji.

Dzień 2: Cyfrowy warsztat i dokumentacja (E-learning)

- **Zarządzanie wizualizacjami:** Nauka technik pracy w narzędziach **Figma** oraz **Canva Pro** pod kątem prezentacji projektów klientowi.
- **Cyfrowy obieg dokumentów:** Wdrażanie narzędzi do obsługi zgód, umów oraz dokumentacji RODO w branży reklamowej.
- **Zarządzanie archiwum projektowym:** Tworzenie bazy wiedzy i plików w środowisku chmurowym.

Dzień 3: Automatyzacja i systemy wycen (E-learning)

- **Automatyzacja wycen i rezerwacji:** Wykorzystanie **Google Forms** i **Zapier** do automatycznego generowania ofert i przyjmowania briefów.
- **Budowa systemów CRM:** Konfiguracja logicznej struktury bazy klientów i harmonogramów pracy zespołu.
- **Praca z szablonami:** Samodzielna adaptacja gotowych kosztorysów i checklist do specyfiki własnej działalności.

Dzień 4: Wdrożenie i mentoring (Zdalnie w czasie rzeczywistym)

- **Budowa centrum zarządzania w Notion:** Integracja wszystkich elementów (CRM, harmonogramy, dokumenty) w jeden spójny system.
- **Mentoring wdrożeniowy:** Indywidualne konsultacje dotyczące personalizacji stworzonego systemu zarządzania zleceniami.
- **Raportowanie i follow-up:** Wdrażanie systemów badania satysfakcji klienta i budowania relacji posprzedażowych.
- **Prezentacja efektów:** Walidacja gotowego modelu procesu obsługi zleceń przygotowanego przez uczestnika.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 19

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <p>1 z 19 Wprowadzenie do modelu Car Wrapping 4.0. Analiza przełomu jakościowego w ofercie i różnic między podejściem rzemieślniczym a procesowym</p> | Maciej Żuryło | 09-05-2026 | 09:00 | 10:00 | 01:00 |
| <p>2 z 19 Podstawy mapowania procesów BPMN 2.0. Nauka standardów wizualizacji cyklu realizacji zleceń.</p> | Maciej Żuryło | 09-05-2026 | 10:00 | 11:00 | 01:00 |
| <p>3 z 19 Projektowanie ścieżki zlecenia – Etap I. Modelowanie drogi od briefu i pierwszego kontaktu do przygotowania wyceny</p> | Maciej Żuryło | 09-05-2026 | 11:00 | 12:00 | 01:00 |
| <p>4 z 19 Projektowanie ścieżki zlecenia – Etap II. Mapowanie produkcji, harmonogramowania i logistyki wydania pojazdu.</p> | Maciej Żuryło | 09-05-2026 | 12:00 | 13:00 | 01:00 |
| <p>5 z 19 Analiza case studies. Warsztatowa praca na rzeczywistych zleceniach klientów flotowych w celu wykrycia błędów komunikacyjnych</p> | Maciej Żuryło | 09-05-2026 | 13:00 | 14:00 | 01:00 |

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <p>6 z 19 • Godzina 1: Zarządzanie wizualizacjami w procesie sprzedaży. Nauka obsługi Canva Pro i Figma w kontekście szybkich wizualizacji dla klienta.</p> | Maciej Żuryło | 10-05-2026 | 09:00 | 10:00 | 01:00 |
| <p>7 z 19 Godzina 2: Tworzenie profesjonalnych ofert. Praca z szablonami ofertowymi, które łączą projekt graficzny z kosztorysem.</p> | Maciej Żuryło | 10-05-2026 | 10:00 | 11:00 | 01:00 |
| <p>8 z 19 • Godzina 3: Prawne aspekty zlecenia. Wdrożenie cyfrowego obiegu dokumentów: zgody, umowy oraz wymogi RODO w branży reklamowej.</p> | Maciej Żuryło | 10-05-2026 | 11:00 | 12:00 | 01:00 |
| <p>9 z 19 • Godzina 4: Standardy dokumentacji projektowej. Budowa checklist i procedur archiwizacji plików produkcyjnych i drukarskich.</p> | Maciej Żuryło | 10-05-2026 | 12:00 | 13:00 | 01:00 |
| <p>10 z 19 Godzina 5: Praca własna z materiałami cyfrowymi. Samodzielne dostosowanie otrzymanych szablonów dokumentów do własnej działalności.</p> | Maciej Żuryło | 10-05-2026 | 13:00 | 14:00 | 01:00 |

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <p>11 z 19 Godzina 1: Automatyzacja zbierania danych. Konfiguracja Google Forms do obsługi inteligentnych briefów od klientów.</p> | Maciej Żuryło | 11-05-2026 | 09:00 | 10:00 | 01:00 |
| <p>12 z 19 Logika automatyzacji z Zapier. Łączenie formularzy z systemem powiadomień i bazą danych bez ręcznego przepisywania.</p> | Maciej Żuryło | 11-05-2026 | 10:00 | 11:00 | 01:00 |
| <p>13 z 19 Zarządzanie czasem i harmonogramem . Integracja kalendarzy (Google Calendar, Calendly) w celu automatyzacji rezerwacji terminów oklejania.</p> | Maciej Żuryło | 11-05-2026 | 11:00 | 12:00 | 01:00 |
| <p>14 z 19 Budowa bazy klientów CRM. Projektowanie struktury danych dla klientów biznesowych i flotowych.</p> | Maciej Żuryło | 11-05-2026 | 12:00 | 13:00 | 01:00 |
| <p>15 z 19 Testowanie automatyzacji. Praca własna nad konfiguracją wycen i automatycznych follow-upów posprzedażowych.</p> | Maciej Żuryło | 11-05-2026 | 13:00 | 14:00 | 01:00 |

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 16 z 19 Budowa centrum dowodzenia w Notion. Integracja map procesów, CRM i bazy wiedzy w jednym narzędziu chmurowym | Maciej Żuryło | 12-05-2026 | 09:00 | 10:30 | 01:30 |
| 17 z 19 Mentoring wdrożeniowy. Indywidualne konsultacje dotyczące personalizacji stworzonego systemu pod specyficzne potrzeby firmy uczestnika | Maciej Żuryło | 12-05-2026 | 10:30 | 12:00 | 01:30 |
| 18 z 19 Skalowanie biznesu i relacje. Strategie budowania ofert premium i automatyzacji relacji z klientem biznesowym. | Maciej Żuryło | 12-05-2026 | 12:00 | 13:00 | 01:00 |
| 19 z 19 Finalna walidacja i prezentacja. Prezentacja gotowego, spersonalizowanego modelu procesu obsługi zleceń i podsumowanie efektów uczenia się. | Maciej Żuryło | 12-05-2026 | 13:00 | 14:00 | 01:00 |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|-------------|------|
|-------------|------|

| | |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 2 000,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 2 000,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 100,00 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 100,00 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Żuryło

Maciej Żuryło to trener i praktyk specjalizujący się w oklejaniu pojazdów oraz reklamie mobilnej, związany z branżą reklamy wizualnej. Jest właścicielem i trenerem firmy szkoleniowej Reklama na wczoraj, w której prowadzi szkolenia z zakresu aplikacji folii reklamowych i użytkowych na pojazdach.

Ukończył studia na kierunku Gospodarka przestrzenna na Wszechnicy Warmińskiej, co przekłada się na świadome podejście do projektowania reklamy w przestrzeni, estetyki oraz funkcjonalnego rozmieszczania grafiki na pojazdach.

Szkolenia prowadzone przez Macieja Żuryło mają praktyczny charakter i oparte są na realnych realizacjach. Uczestnicy uczą się prawidłowego przygotowania powierzchni, doboru materiałów, technik aplikacji folii, a także organizacji pracy i unikania typowych błędów. Trener kładzie nacisk na jakość wykonania, efektywność oraz bezpieczeństwo pracy. Szkolenia dostosowane są do poziomu uczestników – od osób początkujących po zaawansowanych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały: skrypty PDF, karty pracy, szablony BPMN-lite, checklisty wdrożeniowe, mini-poradniki narzędzi, quizy.

Warunki uczestnictwa

Warunki uczestnictwa: podstawowa obsługa komputera; doświadczenie w prowadzeniu działalności/organizacji – rekomendowane, nieobowiązkowe.

Informacje dodatkowe

Usługa Szkoleniowa została stworzona na podstawie licencji pełnej Edu Narzędzia zakupionej z dofinansowaniem projektu "USŁUGI ROZWOJOWE 4.0 – wsparcie podmiotów BUR w obszarze tworzenia, rozwoju i sprzedaży nowych form usług rozwojowych lub wykorzystaniu nowych technologii" nr FERS.01.03-IP.09-0015/23.

Warunki techniczne

Aktualna przeglądarka (Chrome/Firefox/Edge), stabilne łącze ≥ 10 Mb/s, komputer/laptop z mikrofonem i kamerą; dostęp do platformy e-learning (konto uczestnika).

Kontakt



MACIEJ ŻURYŁO

E-mail maciej.zurylo@o2.pl

Telefon (+48) 600 894 644