



Centrum Doradztwa
Finansowego

Urszula Bancerz

★★★★★ 5,0 / 5

26 ocen

Biznes od podstaw – warsztaty dla przyszłych przedsiębiorców

Numer usługi 2026/02/19/11986/3346021

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 20.04.2026 do 22.04.2026

4 000,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

250,00 PLN brutto/h

250,00 PLN netto/h

213,44 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Osoby planujące samodzielne rozpoczęcie działalności gospodarczej, osoby posiadające pomysł na biznes wymagający weryfikacji oraz przyszli przedsiębiorcy chcący uporządkować i przeanalizować swój model działania przed podjęciem decyzji o starcie.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	19-02-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
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 warsztatów jest przygotowanie uczestników do świadomego i strategicznego rozpoczęcia działalności gospodarczej poprzez opracowanie wstępnie zweryfikowanego modelu biznesowego, analizę opłacalności przedsięwzięcia oraz zaplanowanie kluczowych działań formalnych i rozwojowych.

Uczestnicy zdobędą wiedzę i praktyczne narzędzia umożliwiające ograniczenie ryzyka biznesowego oraz podejmowanie decyzji w oparciu o analizę rynku i danych, a nie wyłącznie intuicję.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Po zakończeniu warsztatów uczestnik: • definiuje problem rynkowy i formułuje propozycję wartości dla klienta • określa profil idealnego klienta (segmentacja i persona) • opracowuje wstępny model biznesowy (w oparciu o strukturę modelową, np. Business Model Canvas) • identyfikuje źródła przychodów oraz strukturę kosztów • oblicza próg rentowności przedsięwzięcia • planuje działania w zakresie testowania i weryfikacji pomysłu (MVP) • zna podstawowe formy prawne działalności i zasady ich wyboru • potrafi wskazać możliwe źródła finansowania działalności • opracowuje wstępny plan rozwoju i skalowania biznesu	Uczestnik: • poprawne zdefiniowanie problemu i grupy docelowej, • logicznie spójny model biznesowy, • realne oszacowanie kosztów i przychodów, • wskazanie adekwatnych źródeł finansowania, • zaplanowanie minimum jednego działania testowego (MVP).	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

Szkolenie składa się z 16 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna = 45 minut). Każdego dnia przewidziane są przerwy w łącznej liczbie 15 minut. Przerwy nie są wliczone w czas szkolenia. Szkolenie realizowane w formule wyłączności – dla 1 osoby. Taka formuła gwarantuje maksymalną intensywność zajęć praktycznych – uczestnik nie oczekuje na swoją kolej przy stanowisku pracy, co ma miejsce

w szkoleniach grupowych. Dodatkowo formuła indywidualna szkolenia (1:1) zapewnia lepsze dopasowanie tempa pracy do indywidualnych predyspozycji kursanta. Wyższa stawka godzinowa wynika z braku efektu skali - koszt sali, trenera, egzaminatora, materiałów, itd., obciążają w całości 1 uczestnika.

Dzień 1 – Fundament biznesu

Moduł 1. Określenie wartości i problemu rynkowego

- Identyfikacja realnych problemów klientów
- Analiza potrzeb i motywacji odbiorców
- Formułowanie propozycji wartości
- Tworzenie hipotez biznesowych
- Wstępna ocena atrakcyjności rynkowej pomysłu

Efekt: uczestnik precyzyjnie definiuje problem oraz wartość swojego rozwiązania.

Moduł 2. Profil idealnego klienta

- Segmentacja rynku
- Charakterystyka demograficzna i psychograficzna
- Tworzenie persony klienta
- Analiza zachowań zakupowych
- Identyfikacja czynników decyzyjnych

Efekt: uczestnik określa konkretną grupę docelową i rozumie jej potrzeby.

Dzień 2 – Model i liczby

Moduł 3. Model biznesowy i sposób monetyzacji

- Elementy modelu biznesowego
- Struktura przychodów
- Analiza kosztów stałych i zmiennych
- Strategia cenowa
- Kluczowe zasoby i partnerstwa
- Wstępne obliczenie progu rentowności

Efekt: uczestnik opracowuje wstępny model biznesowy oraz analizę opłacalności.

Moduł 4. Testowanie i weryfikacja pomysłu

- Formułowanie hipotez rynkowych
- Metody rozmów z klientami
- Projektowanie minimalnej wersji produktu/usługi (MVP)
- Testowanie ceny i zainteresowania

Efekt: uczestnik planuje konkretne działania weryfikujące swój pomysł przed pełnym wdrożeniem.

Dzień 3 – Bezpieczny start i rozwój

Moduł 5. Formalne aspekty rozpoczęcia działalności

- Wybór formy prawnej działalności
- Rejestracja działalności krok po kroku
- Formy opodatkowania
- Obowiązki wobec ZUS i urzędów
- Podstawy dokumentacji

Efekt: uczestnik zna procedury formalne i potrafi zaplanować proces rejestracji.

Moduł 6. Strategie finansowania

- Określenie zapotrzebowania kapitałowego
- Finansowanie własne i zewnętrzne
- Dotacje i programy wsparcia
- Plan bezpieczeństwa finansowego

Efekt: uczestnik wybiera adekwatną strategię finansowania.

Moduł 7. Plan rozwoju i skalowania biznesu

- Definiowanie celów długoterminowych
- Standaryzacja i budowa procesów
- Wskaźniki efektywności (KPI)
- Kierunki rozwoju działalności

Efekt: uczestnik opracowuje wstępny plan dalszego rozwoju firmy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 Zajęcia dydaktyczne	-	20-04-2026	15:00	19:00	04:00
2 z 4 Zajęcia dydaktyczne	-	21-04-2026	16:00	19:00	03:00
3 z 4 Zajęcia dydaktyczne	-	22-04-2026	16:00	18:15	02:15
4 z 4 Walidacja	-	22-04-2026	18:15	19:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	250,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	250,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają prezentację z zakresu tematyki szkolenia, przygotowaną przez trenera.

Warunki uczestnictwa

W przypadku kursów dofinansowanych warunkiem uczestnictwa w kursie jest spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora.

Informacje dodatkowe

Warunkiem ukończenia usługi jest uczestnictwo w co najmniej 80% godzin zajęć realizowanych w formie zdalnej (online) w czasie rzeczywistym.

Obecność uczestników potwierdzana będzie za pomocą cyfrowych zrzutów ekranu (print-screen) z panelu „Uczestnicy” na platformie Zoom. Dokumentacja ta będzie sporządzana dwukrotnie w trakcie trwania każdego dnia szkoleniowego, co pozwoli na precyzyjne potwierdzenie obecności w czasie rzeczywistym.

Informacja o zwolnieniu z VAT: Usługa zwolniona z VAT na podst. art. 43 ust. 1 pkt. 29 lit.a, wpis do ewidencji szkół i placówek niepublicznych nr 42, prowadzony przez Starostwo Powiatowe w Łukowie.

Warunki techniczne

Ze względu na charakter szkolenia oraz konieczność przeprowadzenia egzaminu elektronicznego, uczestnik jest zobowiązany do zapewnienia sobie następujących warunków technicznych:

- **Sprzęt:** Własny laptop z zasilaczem. Praca na tabletach lub smartfonach jest niedopuszczalna ze względu na brak interfejsu platformy egzaminacyjnej.
- **Łącze internetowe:** Stabilne połączenie internetowe o minimalnej prędkości 5 Mbps (download/upload), umożliwiające niezakłóconą transmisję audio-wideo oraz jednoczesną pracę w przeglądarce.
- **Oprogramowanie:** Aktualna wersja przeglądarki internetowej (zalecane Google Chrome lub Microsoft Edge) oraz zainstalowana aplikacja Zoom (lub dostęp przez przeglądarkę z uprawnieniami do kamery i mikrofonu).
- **Sprawna kamera internetowa oraz mikrofon.** Są one niezbędne do weryfikacji obecności (dokumentacja w formie zrzutów ekranu) oraz bieżącej interakcji z trenerem.

Kontakt



Karolina Butwina

E-mail szkolenia@cdf.lukow.pl

Telefon (+48) 784 684 362