



PDCA Group Spółka
z Ograniczoną
Odpowiedzialnością
★★★★★ 4,8 / 5
97 ocen

Strategia firmy w praktyce - szkolenie menedżerskie

Numer usługi 2026/03/02/164563/3373531

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 23.02.2027 do 26.02.2027

7 464,23 PLN brutto

6 068,48 PLN netto

233,26 PLN brutto/h

189,64 PLN netto/h

213,44 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Szkolenie „**Strategia firmy w praktyce – szkolenie menedżerskie**” skierowane jest do kadry zarządzającej średniego i wyższego szczebla, w szczególności do:

- właścicieli i członków zarządów przedsiębiorstw,
- dyrektorów, menedżerów i kierowników działów odpowiedzialnych za rozwój organizacji, planowanie i realizację celów strategicznych,
- liderów zespołów projektowych oraz osób wspierających procesy strategiczne w firmie,
- przedstawicieli działów HR i rozwoju organizacji, uczestniczących w procesach planowania rozwoju kompetencji menedżerskich,
- osób przygotowujących się do objęcia stanowisk kierowniczych, które chcą zrozumieć, jak budować i wdrażać skuteczną strategię firmy.

Szkolenie dedykowane jest menedżerom i przedsiębiorcom, którzy chcą podnieść swoje kompetencje w zakresie myślenia strategicznego, analizy otoczenia biznesowego oraz wdrażania strategii rozwoju organizacji w praktyce.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

22-02-2027

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

32

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wypracowanie strategii przedsiębiorstwa, przedsięwzięcia, która pozwoli na rozwój i realizację zamierzonych celów biznesowych w określonym czasie i wartościach. Dowie się na czym polega model biznesowy, pozna strategię przewagi konkurencyjnej oraz narzędzia do budowania własnego pomysłu na biznes.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
W1: Uczestnik rozumie znaczenie strategii w zarządzaniu organizacją oraz jej wpływ na przewagę konkurencyjną.	Wyjaśnia pojęcie strategii organizacji; identyfikuje relacje między misją, wizją, celami a strategią; potrafi wskazać czynniki budujące przewagę konkurencyjną.	Test teoretyczny
W2: Uczestnik zna narzędzia analizy strategicznej (SWOT, PEST, analiza konkurencji, analiza zasobów).	Wymienia i opisuje podstawowe narzędzia analizy strategicznej oraz potrafi dobrać właściwe narzędzie do konkretnej sytuacji biznesowej.	Test teoretyczny
U1: Uczestnik opracowuje cele strategiczne i operacyjne dla organizacji.	Określa cele SMART. Potrafi powiązać cele strategiczne z działaniami operacyjnymi.	Test teoretyczny
U2: Uczestnik zna metodyki zarządzania strategicznego, narzędzia do analizy stanu obecnego oraz narzędzia do planowania realnych celów w czasie.	Wie na czym polega model biznesowy, zna strategię przewagi konkurencyjnej oraz narzędzia do budowania własnego pomysłu na biznes.	Test teoretyczny
K1: Uczestnik rozumie swoją rolę w procesie realizacji strategii i zmian w organizacji.	Identyfikuje własny wpływ na sukces wdrożenia strategii. Wykazuje zrozumienie znaczenia komunikacji i zaangażowania zespołu.	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

Celem warsztatu strategicznego jest rozwinięcie kompetencji menedżerskich w zakresie analizy strategicznej, definiowania kierunków rozwoju organizacji oraz planowania skutecznej implementacji zmian. Uczestnicy nauczą się identyfikować przewagi konkurencyjne, określać cele strategiczne, budować spójny plan działania oraz wdrażać narzędzia wspierające proces zarządzania zmianą. Warsztat jest z wykorzystaniem technik TOC (teorii ograniczeń) w praktyce.

Dzień 1

Rozpoznanie otoczenia i odpowiedź na pytanie GDZIE JESTEM? - Analiza strategiczna przedsiębiorstwa:

1. Dyscyplina wdrażania strategii.
2. Analiza otoczenia i uwarunkowań wewnętrznych.
3. Strategie przewagi konkurencyjnej (wg. Portera).
4. Analiza strategii przewagi konkurencyjnej w kontekście analizy Griffina.

Dzień 2

Rozpoznanie ograniczeń i odpowiedź na pytanie CO MUSZĘ ZMIENIĆ?

1. Analiza SWOT – analiza wagowa.
2. Budowanie Drzewa Stanu Obecnego – (narzędzie TOC® - CRT – Current Reality Tree).

Strategia zmiany i odpowiedź na pytania – NA CO CHCĘ ZMIENIĆ? Wartości, misja oraz wizja:

1. Wartości – na czym będziemy budować.
2. Misja – Wizja – Model biznesu.

Dzień 3

JAK PRZEPROWADZIĆ ZMIANĘ? – Plan na moją firmę:

1. Cel główny – zgodny ze SMART.
2. Definicja celów pośrednich – Jak dokonać zmiany?
3. Budowanie drzewa stanu przyszłego – (narzędzie TOC® - FRT – Feature Reality Tree).
4. Zdefiniowanie portfela projektów do wprowadzania zmian.
5. Drzewo Strategii i Taktyki – (narzędzie TOC® - S&T Tree).

Dzień 4

JAK SKUTECZNIE ZARZĄDZAĆ WDROŻENIEM STRATEGII?

1. Architektura wdrożenia – role, odpowiedzialności i model komunikacji.
2. Zarządzanie portfelem projektów strategicznych – priorytety, zasoby i koordynacja.
3. Monitorowanie realizacji strategii – KPI, OKR, narzędzia wizualne i przeglądy.
4. Zarządzanie ryzykiem i barierami wdrożenia – identyfikacja, reakcje i prewencja.
5. Mechanizmy doskonalenia i korekty kursu – uczenie się organizacji i szybkie iteracje.

Szkolenie kończy się walidacją efektów uczenia się.

Szkolenie odbędzie się w komfortowej sali szkoleniowej, w której uczestnicy będą mieć możliwość pracy w mniejszych zespołach. W zależności od modułu, będą to ćwiczenia w parach lub w grupach 4-5 osobowych. Wszystkie narzędzia oraz materiały potrzebne do wykonania zadań zostaną dostarczone przez organizatora. Szkolenie będzie prowadzone w formie interaktywnych prezentacji, dyskusji grupowych, ćwiczeń praktycznych oraz indywidualnych refleksji. Uczestnicy zostaną zachęcani do dzielenia się swoimi doświadczeniami oraz do aktywnego uczestnictwa we wszystkich etapach szkolenia.

Całość szkolenia realizowana jest w formule integrującej teorię z praktyką, zapewniając uczestnikom nie tylko wzrost wiedzy, ale również możliwość natychmiastowego przełożenia jej na realne działania zawodowe.

Liczba godzin szkolenia: 32. Są to godziny zegarowe (60min.) Podczas poszczególnych sesji zaplanowane są przerwy, których czas trwania wlicza się w czas trwania usługi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 22

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 22 Dyscyplina wdrażania strategii	Mariusz Duszyński	23-02-2027	09:00	11:00	02:00
2 z 22 Analiza otoczenia i uwarunkowań wewnętrznych	Mariusz Duszyński	23-02-2027	11:00	13:00	02:00
3 z 22 Przerwa obiadowa	Mariusz Duszyński	23-02-2027	13:00	14:00	01:00
4 z 22 Strategie przewagi konkurencyjnej (wg. Portera)	Mariusz Duszyński	23-02-2027	14:00	15:30	01:30
5 z 22 Analiza strategii przewagi konkurencyjnej w kontekście analizy Griffina	Mariusz Duszyński	23-02-2027	15:30	17:00	01:30
6 z 22 Analiza SWOT – analiza wagowa	Mariusz Duszyński	24-02-2027	09:00	11:00	02:00
7 z 22 Budowanie Drzewa Stanu Obecnego – (narzędzie TOC® - CRT – Current Reality Tree)	Mariusz Duszyński	24-02-2027	11:00	13:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 22 Przerwa obiadowa	Mariusz Duszyński	24-02-2027	13:00	14:00	01:00
9 z 22 Wartości – na czym będziemy budować	Mariusz Duszyński	24-02-2027	14:00	15:30	01:30
10 z 22 Misja – Wizja – Model biznesu	Mariusz Duszyński	24-02-2027	15:30	17:00	01:30
11 z 22 Cel główny – zgodny ze SMART oraz Definicja celów pośrednich – Jak dokonać zmiany?	Mariusz Duszyński	25-02-2027	09:00	11:00	02:00
12 z 22 Budowanie drzewa stanu przyszłego – (narzędzie TOC® - FRT – Feature Reality Tree)	Mariusz Duszyński	25-02-2027	11:00	13:00	02:00
13 z 22 Przerwa obiadowa	Mariusz Duszyński	25-02-2027	13:00	14:00	01:00
14 z 22 Zdefiniowanie portfela projektów do wprowadzania zmian	Mariusz Duszyński	25-02-2027	14:00	15:30	01:30
15 z 22 Drzewo Strategii i Taktyki – (narzędzie TOC® - S&T Tree)	Mariusz Duszyński	25-02-2027	15:30	17:00	01:30
16 z 22 Architektura wdrożenia – role, odpowiedzialności i model komunikacji	Mariusz Duszyński	26-02-2027	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 22 Zarządzanie portfelem projektów strategicznych – priorytety, zasoby i koordynacja	Mariusz Duszyński	26-02-2027	10:30	12:00	01:30
18 z 22 Monitorowanie realizacji strategii – KPI, OKR, narzędzia wizualne i przeglądy	Mariusz Duszyński	26-02-2027	12:00	13:30	01:30
19 z 22 Przerwa obiadowa	Mariusz Duszyński	26-02-2027	13:30	14:30	01:00
20 z 22 Zarządzanie ryzykiem i barierami wdrożenia – identyfikacja, reakcje i prewencja	Mariusz Duszyński	26-02-2027	14:30	16:00	01:30
21 z 22 Mechanizmy doskonalenia i korekty kursu – uczenie się organizacji i szybkie iteracje.	Mariusz Duszyński	26-02-2027	16:00	16:45	00:45
22 z 22 Walidacja efektów uczenia się	-	26-02-2027	16:45	17:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 464,23 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 068,48 PLN

Koszt osobogodziny brutto

233,26 PLN

Koszt osobogodziny netto

189,64 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mariusz Duszyński

Zarządzanie strategiczne, cyfryzacja, mapowanie oraz cyfryzacja procesów i zarządzanie projektami to dziedziny, w których Mariusz najbardziej się spełnia. Prowadzi więc szkolenia i warsztaty z tego zakresu, gdzie przyświeca mu motto „Mówię i piszę o trudnych rzeczach w prosty sposób”. W swojej pracy Mariusz łączy narzędzia myślowe Teorii Ograniczeń z usprawnieniami w duchu Lean, poszukując obszarów, które stanowią największe ograniczenie dla organizacji. Szczególną uwagę zwraca też na wartości, kulturę organizacyjną oraz zespół, bo ludzie są wartością każdej firmy. Teolog i filozof, który z czasem zmienił kierunek zainteresowań. Ukończył Aplikacje Komputerowe na Politechnice Wrocławskiej, a następnie studia podyplomowe z zakresu Zarządzania Projektami IT na Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu oraz Lean Management – studia menadżerskie na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu. Ponadto posiada certyfikaty z zakresu: Certified in the field of Thinking Processes (TOCICO); Kurs TOC+ Jonah (Instytut Zarządzania Ograniczeniami TOC+); Managament 3.0 License (Managament 3.0); Project Manager IT (Octigo). W ciągu ostatnich 5 lat prowadził średnio 100 godzin szkoleń rocznie z zakresu strategii.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały wykorzystywane podczas szkolenia, w szczególności do case studies i ćwiczeń zostaną przekazane uczestnikom w formie papierowej. Uczestnicy otrzymają także obszerny materiał w wersji elektronicznej.

Uczestnicy w szczególności otrzymają:

- Skrypty do poszczególnych modułów
- Pliki dokumentów - wzory formularzy i raportów
- Drukowane ćwiczenia

Informacje dodatkowe

Ogólne warunki świadczenia usługi

Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które dostępne są pod adresem <https://pdca.org.pl/wp-content/uploads/2024/01/owu.pdf>

Podatek VAT

Usługa szkoleniowa (nd doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczane jest 23% VAT

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 roz. Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w spr.zwolnień od podatku od towarów i usług (...) (Dz.U. z 2018 r., poz. 701)

Adres

ul. Legnicka 51/53

54-203 Wrocław

woj. dolnośląskie

Numer biura: 3.38

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Martyna Duszyńska

E-mail wsparcie@ekspert.pdca.org.pl

Telefon (+48) 882 078 119