



Szkolenie - Efektywny konsultant ERP – od diagnozy do wdrożenia (Kwalifikacje)

Numer usługi 2026/03/29/41507/3445273

4 305,00 PLN brutto

3 500,00 PLN netto

239,17 PLN brutto/h

194,44 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Trustwise Sp. z o. o.

★★★★★ 4,9 / 5

2 927 ocen

📍 Katowice

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 18:00 h

📅 05.08.2026 do 06.08.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest skierowane do konsultantów wdrożeniowych pracujących przy systemach ERP – zarówno tych z doświadczeniem projektowym, jak i osób rozwijających się w tej roli, które chcą uporządkować swoje podejście do pracy z klientem. Obejmuje specjalistów łączących kompetencje biznesowe i technologiczne, odpowiedzialnych za analizę potrzeb, prowadzenie wdrożeń oraz kontakt z klientem na różnych etapach projektu. Program będzie szczególnie wartościowy dla osób, które chcą wzmocnić swoje umiejętności doradcze, sprzedażowe i komunikacyjne, a także lepiej wykorzystywać narzędzia cyfrowe i automatyzację w codziennej pracy.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

10

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

18

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

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego zaplanowania i prowadzenia wdrożeń ERP – od diagnozy procesów i potrzeb klienta, przez przygotowanie oferty i zamykanie sprzedaży, po realizację projektu. Przygotowuje do roli doradcy

biznesowego, identyfikacji automatyzacji, zarządzania zmianą i zakresem oraz wykorzystywania narzędzi cyfrowych i AI w pracy konsultanta.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
W1. Charakteryzuje proces wdrożenia ERP oraz rolę konsultanta na poszczególnych etapach	omawia etapy wdrożenia ERP	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	podaje zadania konsultanta na każdym etapie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	objaśnia zależności między analizą, sprzedażą i wdrożeniem	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
W2. Objaśnia metody diagnozy procesów i potrzeb biznesowych klienta	podaje sposoby mapowania procesów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	podaje przykłady identyfikacji potrzeb i problemów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	podaje różnice między potrzebą a wymaganiem	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
W3. Charakteryzuje możliwości wykorzystania narzędzi cyfrowych i automatyzacji w projektach ERP	podaje przykłady zastosowania AI i narzędzi cyfrowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	podaje obszary możliwe do automatyzacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje rolę integracji i danych w ERP	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
U1. Stosuje techniki diagnozy procesów i potrzeb klienta z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych	stosuje pytania diagnostyczne w analizie potrzeb	Analiza dowodów i deklaracji
	opracowuje mapę procesu (np. BPMN, Miro)	Analiza dowodów i deklaracji
	wykorzystuje dane lub narzędzia cyfrowe do analizy	Analiza dowodów i deklaracji
U2. Stosuje podejście doradcze w prezentowaniu oferty i prowadzeniu rozmowy sprzedażowej	prezentuje ofertę w oparciu o potrzeby klienta	Analiza dowodów i deklaracji
	stosuje argumentację wartości biznesowej	Analiza dowodów i deklaracji
	reaguje na obiekcje i prowadzi do decyzji	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
U3. Stosuje narzędzia cyfrowe w zarządzaniu projektem wdrożeniowym i komunikacji z klientem	wykorzystuje narzędzia do zarządzania zadaniami/projektem	Analiza dowodów i deklaracji
	opracowuje dokumentację i raporty w formie cyfrowej	Analiza dowodów i deklaracji
	stosuje narzędzia online w komunikacji i współpracy	Analiza dowodów i deklaracji
K1. Stosuje odpowiedzialne podejście doradcze w pracy z klientem	uwzględnia cele biznesowe klienta w rekomendacjach	Analiza dowodów i deklaracji
	komunikuje realny zakres i możliwości wdrożenia	Analiza dowodów i deklaracji
	respektuje zasady etyki i transparentności	Analiza dowodów i deklaracji
KS2. Stosuje zasady efektywnej komunikacji i budowania relacji z interesariuszami	dostosowuje sposób komunikacji do odbiorcy	Analiza dowodów i deklaracji
	prowadzi rozmowy w sposób uporządkowany i rzeczowy	Analiza dowodów i deklaracji
	reaguje adekwatnie na trudne sytuacje komunikacyjne	Analiza dowodów i deklaracji
K3. Stosuje podejście rozwojowe i cyfrowe w pracy własnej	wykorzystuje narzędzia cyfrowe do organizacji pracy	Analiza dowodów i deklaracji
	dba o jakość i bezpieczeństwo pracy z danymi	Analiza dowodów i deklaracji
	rozwija kompetencje w obszarze technologii i ERP	Analiza dowodów i deklaracji

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Szkolenie jest skierowane do konsultantów wdrożeniowych pracujących przy systemach ERP – zarówno tych z doświadczeniem projektowym, jak i osób rozwijających się w tej roli, które chcą uporządkować swoje podejście do pracy z klientem. Obejmuje specjalistów łączących kompetencje biznesowe i technologiczne, odpowiedzialnych za analizę potrzeb, prowadzenie wdrożeń oraz kontakt z klientem na różnych etapach projektu. Program będzie szczególnie wartościowy dla osób, które chcą wzmocnić swoje umiejętności doradcze, sprzedażowe i komunikacyjne, a także lepiej wykorzystywać narzędzia cyfrowe i automatyzację w codziennej pracy. Nie jest wymagana wcześniejsza wiedza i umiejętności z zakresu szkolenia.

Z uwagi na charakter szkolenia nie wymaga ono szczególnych warunków lokalowych i organizacyjnych. Dla efektywnego przeprowadzenia szkolenia wystarczająca będzie wyodrębniona sala szkoleniowa, najlepiej z dostępem do światła dziennego, wyposażona opcjonalnie w tablicę suchościeralną lub tablicę flipchart oraz ekran, na którym, za pośrednictwem rzutnika, będą wyświetlane najważniejsze treści szkolenia i pokazywane zagadnienia. Każdy z uczestników powinien mieć zapewnione miejsce, przy którym będzie mógł wykonywać ćwiczenia lub notować prezentowane na w czasie szkolenia treści.

Warunkiem zrealizowania zakładanych celów edukacyjnych, **w tym nabycia cyfrowych kompetencji**, jest aktywny udział uczestników we wszystkich zadaniach i ćwiczeniach zespołowych, aktywne słuchanie i analiza przypadków omawianych podczas zajęć w celu zrozumienia i trwałego przyswojenia treści oraz nabycia zakładanej wiedzy, umiejętności i kompetencji, w tym kompetencji społecznych.

Zajęcia w dużej mierze będą realizowane metodami aktywnymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności i kompetencji. Część teoretyczna szkolenia to 30% całego szkolenia, część praktyczna 70%.

Szkolenie będzie realizowane według poniższego programu:

1: Rola konsultanta wdrożeniowego jako doradcy biznesowego

- Różnica między wdrożeniowcem a sprzedawcą i analitykiem
- Podejście doradcze (consultative selling) w projektach ERP
- Odpowiedzialność za wynik biznesowy klienta
- Budowanie autorytetu eksperta
- Wykorzystanie narzędzi AI do przygotowania się do spotkań (research klienta, branży)
- Praca z dokumentacją cyfrową i standardami (repozytoria, wersjonowanie)

2: Budowanie relacji z klientem B2B

- Pierwsze spotkanie – jak budować zaufanie
- Komunikacja z różnymi interesariuszami (zarząd, operacyjni, IT)
- Techniki aktywnego słuchania i zadawania pytań
- Zarządzanie trudnymi rozmowami i oczekiwaniami
- Prowadzenie spotkań online (narzędzia typu Teams/Zoom – dobre praktyki)
- Wykorzystanie CRM do zarządzania relacją z klientem
- Notowanie i podsumowanie spotkań z użyciem narzędzi AI

3: Diagnoza procesów w organizacji klienta

- Identyfikacja kluczowych procesów biznesowych
- Mapowanie procesów (AS-IS)
- Wykrywanie wąskich gardeł i nieefektywności
- Rozróżnienie problemów systemowych vs organizacyjnych
- Narzędzia cyfrowe do mapowania procesów (np. BPMN, Miro, Visio)

- Dokumentowanie procesów w formie cyfrowej (diagramy, workflowy)
- Wykorzystanie screen recording / walkthrough do analizy procesów

4: Diagnoza potrzeb i celów biznesowych klienta

- Przekładanie problemów na potrzeby systemowe
- Określanie celów wdrożenia (KPI, ROI)
- Priorytetyzacja wymagań
- Unikanie „zbierania życzeń” zamiast realnych potrzeb
- Tworzenie i analiza ankiet cyfrowych (Forms, Typeform)
- Wykorzystanie danych z systemów klienta (raporty, eksporty)
- AI jako wsparcie w analizie wymagań i ich strukturyzacji

5: Weryfikacja potencjału do automatyzacji procesów

- Identyfikacja obszarów do automatyzacji w ERP
- Ocena opłacalności automatyzacji (koszt vs wartość)
- Quick wins vs zmiany strategiczne
- Ryzyka nadmiernej automatyzacji
- Podstawy narzędzi automatyzacyjnych (RPA, workflow, low-code/no-code)
- Identyfikacja integracji systemowych (API, wymiana danych)
- Tworzenie prostych prototypów automatyzacji

6: Budowanie i prezentowanie oferty wdrożeniowej

- Struktura oferty ERP (zakres, etapy, wycena)
- Dopasowanie języka do odbiorcy biznesowego
- Prezentowanie wartości zamiast funkcji
- Typowe błędy w ofertach wdrożeniowych
- Tworzenie ofert i prezentacji (PowerPoint, Canva, narzędzia AI)
- Wykorzystanie demo systemu ERP jako narzędzia sprzedażowego
- Personalizacja oferty przy użyciu danych i szablonów

7: Zamykanie sprzedaży i kontraktowanie projektu

- Rozpoznawanie sygnałów zakupowych
- Praca z obiekcjami klienta
- Negocjacje zakresu i ceny
- Finalizacja decyzji i podpisanie umowy
- Zarządzanie pipeline sprzedaży w CRM
- Elektroniczne podpisywanie umów i obieg dokumentów
- Analiza danych sprzedażowych (forecast, skuteczność)

8: Prowadzenie procesu wdrożenia ERP

- Fazy projektu wdrożeniowego (analiza, konfiguracja, testy, start)
- Rola konsultanta na każdym etapie
- Zarządzanie komunikacją i oczekiwaniami klienta
- Kontrola zakresu (scope management)
- Narzędzia do zarządzania projektami (Jira, Asana, ClickUp itp.)
- Praca w środowisku współdzielonym (dokumenty online, taski)

9: Zarządzanie zmianą i adopcją systemu

- Opór użytkowników – przyczyny i sposoby radzenia sobie
- Wspieranie klienta w zmianie organizacyjnej
- Szkolenia użytkowników końcowych
- Mierzenie sukcesu wdrożenia

10: Zarządzanie dodatkowymi pracami i wyceną usług

- Rozróżnienie zakresu projektu vs dodatkowe konsultacje
- Jak komunikować konieczność dodatkowych prac
- Modele rozliczeń (fixed price, time & material)
- Ochrona rentowności projektu

- Kalkulatory i narzędzia do wyceny projektów
- Automatyzacja raportowania prac dodatkowych

Szkolenie kończy się możliwością **uzyskania kwalifikacji** nadawanej przez Trustwise Sp. z o. o., firmę uznaną w wielu branżach i rekomendowaną przez pracodawców sektora usług. Dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w wielu branżach i sektorach gospodarki a certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/ sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów.

Walidacja i certyfikacja:

Warunkiem uzyskania kwalifikacji jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć oraz przejście przez proces walidacji. W ramach realizacji usługi edukacyjnej zostały wprowadzone **rozwiązania gwarantujące wyraźne oddzielenie procesu kształcenia i szkolenia od procesu walidacji**. Oznacza to, że osoba prowadząca szkolenie nie bierze udziału w ocenie ani weryfikacji efektów uczenia się uczestników. Pozytywny wynik walidacji skutkuje wydaniem certyfikatu potwierdzającego zdobycie kwalifikacji.

Certyfikacja polega na **formalnym potwierdzeniu** spełnienia wymagań oraz poprawności przeprowadzenia procesu walidacji. Decyzję certyfikacyjną podejmuje **osoba upoważniona przez instytucję, nieuczestnicząca w szkoleniu ani walidacji**, na podstawie kompletnej dokumentacji walidacyjnej. Certyfikat wydawany jest **wyłącznie po uzyskaniu pozytywnego wyniku walidacji**.

Instytucja stosuje **procedury zapewniające bezstronność**, w tym rozdział ról szkoleniowych, walidacyjnych i certyfikacyjnych oraz mechanizmy zapobiegania konfliktowi interesów. Uczestnikom przysługuje możliwość **złożenia odwołania** od wyniku walidacji zgodnie z obowiązującymi procedurami.

W czasie walidacji osoba prowadząca szkolenie rozdaje test pisemny złożony z pytań zamkniętych z gotową kafeterią odpowiedzi (jedno- lub wielokrotnego wyboru). Prowadzący nie ingeruje w wypełnienie testu przez uczestników. Nie ingeruje również w przygotowanie dowodów i deklaracji przez uczestników, przesyłanych do walidatora, **aby zachować absolutną bezstronność**.

Dowody i deklaracje oraz karty wyników testów są przesyłane do wskazanego walidatora, który dokonuje ich oceny i na tej podstawie oraz na podstawie wyniku testu z wynikiem wygenerowanym automatycznie dokonuje oceny nabycia kwalifikacji przez uczestnika. Wyniki walidacji przekazywane są następnie do działu certyfikacji Trustwise Sp. z o. o., który po ocenie procesu i wyniku walidacji wystawia certyfikat nabycia kwalifikacji.

Certyfikat wydawany jest tego samego dnia, w którym dokonywana jest walidacja efektów uczenia z uwagi na wystandaryzowany system walidacji efektów uczenia.

Na szkolenie składa się 18 godzin lekcyjnych. 1 godzina lekcyjna szkolenia to 45 minut. W ramach podanych godzin szkolenia ujęty jest czas walidacji. Przerwy nie zostały wliczone w czas szkolenia, ale są ujęte w harmonogramie jako dodatkowy czas. Łączny czas przerw to 60 minut.

Podział godzin szkolenia: Liczba godzin teoretycznych szkolenia: 4 godziny lekcyjne; Liczba godzin praktycznych szkolenia: 13 godzin lekcyjnych; walidacja (wypełnienie testu oraz samodzielne przygotowanie dowodów i deklaracji do analizy przez walidatora): 1 godzina lekcyjna.

Zapewnienie dostępności: Zapewniamy równy dostęp do usługi dla wszystkich uczestników. Na prośbę uczestnika uzgadniamy równoważne formy materiałów i walidacji efektów (np. zastosowanie większej czcionki, wydłużenie czasu ekspozycji informacji lub wykorzystanie innych form przedstawienia danych, które umożliwiają lepsze ich zrozumienie i dostępność) bez obniżania kryteriów i progów zaliczenia.

Przy dofinansowaniu w wysokości co najmniej 70% szkolenie może zostać zwolnione z podatku VAT (na podstawie §3 ust.1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz.736)). W przypadku braku otrzymania dofinansowania w zakładanej wysokości, cena zostanie powiększona o podatek VAT 23%.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 17

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Rola konsultanta wdrożeniowego jako doradcy biznesowego	Mateusz Olejnik	05-08-2026	08:00	08:45	00:45
2 z 17 Budowanie relacji z klientem B2B	Mateusz Olejnik	05-08-2026	08:45	09:30	00:45
3 z 17 Przerwa	Mateusz Olejnik	05-08-2026	09:30	09:50	00:20
4 z 17 Diagnoza procesów w organizacji klienta	Mateusz Olejnik	05-08-2026	09:50	11:20	01:30
5 z 17 Przerwa	Mateusz Olejnik	05-08-2026	11:20	11:40	00:20
6 z 17 Diagnoza potrzeb i celów biznesowych klienta	Mateusz Olejnik	05-08-2026	11:40	13:10	01:30
7 z 17 Przerwa	Mateusz Olejnik	05-08-2026	13:10	13:30	00:20
8 z 17 Weryfikacja potencjału do automatyzacji procesów	Mateusz Olejnik	05-08-2026	13:30	15:45	02:15
9 z 17 Budowanie i prezentowanie oferty wdrożeniowej	Mateusz Olejnik	06-08-2026	08:00	08:45	00:45
10 z 17 Zamykanie sprzedaży i kontraktowanie projektu	Mateusz Olejnik	06-08-2026	08:45	09:30	00:45
11 z 17 Przerwa	Mateusz Olejnik	06-08-2026	09:30	09:50	00:20
12 z 17 Prowadzenie procesu wdrożenia ERP	Mateusz Olejnik	06-08-2026	09:50	11:20	01:30
13 z 17 Przerwa	Mateusz Olejnik	06-08-2026	11:20	11:40	00:20

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 17 Zarządzanie zmianą i adopcją systemu	Mateusz Olejnik	06-08-2026	11:40	13:10	01:30
15 z 17 Przerwa	Mateusz Olejnik	06-08-2026	13:10	13:30	00:20
16 z 17 Zarządzanie dodatkowymi pracami i wyceną usług	Mateusz Olejnik	06-08-2026	13:30	15:00	01:30
17 z 17 Walidacja (test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie, analiza dowodów i deklaracji)	-	06-08-2026	15:00	15:45	00:45

Cennik

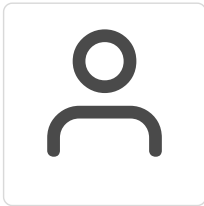
Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania z zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 305,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	239,17 PLN
Koszt osobogodziny netto	194,44 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mateusz Olejnik

Jego specjalizacja to zarządzanie, zarządzanie strategiczne, efektywność osobista i zespołowa, komunikacja wewnętrzna i zewnętrzna, optymalizacja działania, Lean Management, sprzedaż i marketing, umiejętności cyfrowe i zielone kompetencje. Posiada ponad 15-letnie doświadczenie zawodowe w obszarze strategicznego doradztwa biznesowego, sprzedaży i marketingu, zarządzania projektami, projektów optymalizacyjnych i Lean Management. Doświadczony w wielu branżach takich jak produkcja, finanse i bankowość, usługi, handel tradycyjny i nowoczesny, FMCG, branża IT i nowych technologii, administracja publiczna. Certyfikowany menedżer projektów. Posiada ponad 15 lat doświadczenia w prowadzeniu szkoleń i doradztwa dla firm w obszarze zarządzania, zarządzania projektami, optymalizacji pracy i procesów, marketingu (w tym marketingu społecznościowego) i sprzedaży. Aktywny promotor rozwiązań cyfrowych i rozwiązań proekologicznych. Ponad 10000 godzin warsztatów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Notes, długopis, e-podręcznik.

Adres

ul. Sołtysia 119
40-750 Katowice
woj. śląskie

Informacja o dostępności:

W przypadku chęci zgłoszenia uwag i sugestii dotyczących warunków lokalowych miejsca, w którym odbywa się szkolenie, związanych z zapewnieniem dostępności do udziału w usłudze, prosimy o kontakt z koordynatorem projektu: Jakub Walczak, jakub.walczak@trustwise.com.pl, (+48) 22 398 79 45

Kontakt



Jakub Walczak

E-mail jakub.walczak@trustwise.com.pl

Telefon (+48) 223 987 945