



Image4U ANNA
CHOJNACKA-
BARANIK

Brak ocen dla tego dostawcy

LIDER JDG: Warsztat wdrożeniowy dla właścicieli JDG – podejmowanie decyzji biznesowych pod presją, porządkowanie zarządzania mikrofirmą, wdrażanie rozwiązań operacyjnych i budowanie przewagi konkurencyjnej - skuteczne techniki i narzędzia. Twoja indywidualna strategia działania. Coaching i mentoring

Numer usługi 2026/04/01/163990/3456579

- 📍 Iława
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 🕒 70:00 h
- 📅 25.05.2026 do 31.07.2026

15 000,00 PLN brutto

15 000,00 PLN netto

214,29 PLN brutto/h

214,29 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do:

- właścicieli jednoosobowych działalności gospodarczych (JDG),
- osób prowadzących mikrofirmy (0–9 pracowników),
- przedsiębiorców, którzy samodzielnie zarządzają firmą i podejmują kluczowe decyzje biznesowe,
- właścicieli odczuwających presję, przeciążenie odpowiedzialnością oraz stres związany z prowadzeniem działalności,
- osób, które chcą uporządkować zarządzanie firmą i zwiększyć efektywność działania,
- przedsiębiorców, którzy chcą rozwijać swoje kompetencje menedżerskie i decyzyjne,
- właścicieli firm doświadczających chaosu operacyjnego, braku czasu lub trudności w delegowaniu zadań,
- osób zainteresowanych budowaniem stabilnej, odpornej na kryzysy firmy oraz trwałej przewagi konkurencyjnej,
- przedsiębiorców, którzy chcą ograniczyć ryzyko wypalenia zawodowego i poprawić swój dobrostan w pracy,
- właścicieli firm otwartych na wdrażanie nowoczesnych narzędzi zarządzania i pracy własnej.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

1

Data zakończenia rekrutacji

22-05-2026

Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	70
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

Usługa przygotowuje uczestnika do samodzielnego podejmowania decyzji biznesowych w warunkach presji i niepewności, planowania i realizacji celów, organizowania pracy własnej i działań operacyjnych, zarządzania relacjami z klientami oraz wdrażania narzędzi i rozwiązań na własnym biznesie. Program łączy wiedzę teoretyczną z praktyczną wiedzą biznesową, umożliwiając uczestnikowi natychmiastowe zastosowanie poznanych metod, technik i narzędzi w prowadzonej działalności gospodarczej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Wiedza – uczestnik: rozumie zasady zarządzania mikrofirmą w warunkach presji i niepewności, zna metody planowania celów, organizacji pracy i podejmowania decyzji, rozumie podstawy budowania modelu biznesowego (Business Model Canvas) oraz pracy na wskaźnikach (KPI), zna zasady tworzenia person zakupowych i ich wpływ na ofertę, komunikację i sprzedaż, rozumie mechanizmy budowania oferty i wartości dla klienta oraz prowadzenia negocjacji w oparciu o potrzeby i wartość, zna zasady zarządzania komunikacją i obecnością w Social Mediach (dobór kanałów, planowanie treści, spójność komunikacji), wie, gdzie i jak pozyskiwać klientów (np. LinkedIn, Business Sales Navigator, bazy danych, networking, działania sprzedażowe online i offline), zna narzędzia wspierające zarządzanie klientami i sprzedażą (np. CRM, arkusze kontaktów, automatyzacja działań), rozumie zasady wykorzystania AI w zarządzaniu firmą (organizacja pracy, analiza danych, wsparcie decyzji), zna metody zarządzania własną efektywnością, energią i stresem w prowadzeniu działalności gospodarczej.</p> <p>Umiejętności – uczestnik potrafi: podejmować decyzje biznesowe w oparciu o dane i analizę sytuacji, planować i realizować cele oraz organizować pracę własną i działania operacyjne, tworzyć i rozwijać ofertę oraz zarządzać relacjami z klientami, stosować narzędzia biznesowe (np. KPI, Canvas, plan działań, narzędzia AI), identyfikować obszary do usprawnienia i wdrażać konkretne rozwiązania w swojej firmie.</p> <p>Kompetencje społeczne – uczestnik: bierze odpowiedzialność za podejmowane decyzje i rozwój własnej firmy, działa w sposób świadomy i uporządkowany mimo presji i niepewności, wykazuje gotowość do wdrażania zmian i doskonalenia sposobu działania, buduje relacje biznesowe oparte na zaufaniu i komunikacji.</p>	<p>Osiągnięcie efektów uczenia się zostanie potwierdzone, jeżeli uczestnik: opracowuje Business Model Canvas dla własnej firmy, definiuje 5–7 kluczowych KPI oraz sposób ich monitorowania, tworzy personę zakupową i wskazuje jej wpływ na ofertę i komunikację, przygotowuje plan działań sprzedażowych i pozyskiwania klientów (np. LinkedIn, Business Sales Navigator, networking), opracowuje spersonalizowaną ofertę wraz z uzasadnieniem wartości i ceny, tworzy plan komunikacji (Social Media / kanały sprzedaży) na min. 30 dni, przygotowuje arkusz przygotowania do negocjacji (cele, granice, BATNA), wskazuje obszary do automatyzacji i wykorzystania AI w swojej działalności, opracowuje indywidualny plan wdrożenia działań w swojej firmie, aktywnie uczestniczy w ćwiczeniach (case study, warsztaty, symulacje), potwierdzając zastosowanie narzędzi w praktyce.</p>	<p>Wywiad ustrukturyzowany</p> <p>Obserwacja w warunkach rzeczywistych</p> <p>Prezentacja</p> <p>Analiza dowodów i deklaracji</p>

Cel biznesowy

Celem usługi jest zwiększenie efektywności zarządzania mikrofirmą oraz poprawa wyników biznesowych poprzez uporządkowanie działań operacyjnych, wdrożenie narzędzi zarządczych i sprzedażowych oraz podniesienie jakości podejmowanych decyzji przez właściciela JDG.

W okresie do 3 miesięcy od zakończenia usługi:

- Uczestnik wdroży co najmniej 3 narzędzia biznesowe (np. KPI, Business Model Canvas, plan działań, CRM, plan komunikacji),
- Uczestnik uporządkuje proces zarządzania celami i działaniami (np. plan tygodnia, cele SMART, priorytety),
- wdroży systemowe działania w zakresie pozyskiwania klientów (np. określone kanały, plan sprzedaży, działania na LinkedIn),
- odnotuje wzrost kontroli nad swoim biznesem (na podstawie samooceny lub ankiety),
- Uczestnik wdroży zmiany wpływające na zwiększenie efektywności działania (np. automatyzacja, delegowanie, wykorzystanie AI).

Efekt usługi

Efektom usługi jest wypracowanie i wdrożenie spersonalizowanego modelu zarządzania mikrofirmą, dostosowanego do aktualnej sytuacji biznesowej uczestnika, jego zasobów, ograniczeń oraz celów rozwojowych.

Usługa realizowana w formule 1:1 opiera się na pracy na realnym biznesie uczestnika – jego aktualnych wyzwaniach, decyzjach, klientach, ofercie i modelu działania. Każdy element programu przekłada się na konkretne rozwiązania możliwe do natychmiastowego zastosowania.

W wyniku realizacji usługi uczestnik:

- porządkuje sposób zarządzania firmą, definiując cele, priorytety oraz kluczowe obszary odpowiedzialności,
- opracowuje spójny model biznesowy (Business Model Canvas) oraz weryfikuje jego opłacalność i kierunki rozwoju,
- definiuje mierniki efektywności (KPI) oraz sposób ich monitorowania, co umożliwia podejmowanie decyzji w oparciu o dane,
- tworzy dopasowaną do rynku ofertę oraz jasno określa grupę docelową (persona zakupowa),
- wdraża systemowe działania sprzedażowe (kanały pozyskiwania klientów, plan działań, organizacja kontaktów),
- porządkuje działania operacyjne, ograniczając chaos, przeciążenie i działania reaktywne,
- identyfikuje obszary do automatyzacji, delegowania lub optymalizacji (w tym wykorzystanie AI),
- wypracowuje indywidualny plan działania oraz podejmowania decyzji w warunkach presji i niepewności,
- zwiększa kontrolę nad firmą, poprawia efektywność działania oraz bezpieczeństwo prowadzenia działalności,
- ogranicza ryzyko wypalenia zawodowego poprzez lepsze zarządzanie sobą, zadaniami i odpowiedzialnością.

Efektom końcowym jest nie tylko wzrost wiedzy, ale przede wszystkim **konkretne, wdrożone rozwiązania oraz gotowy plan dalszego rozwoju firmy**, oparty na realnych danych i sytuacji uczestnika.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Osiągnięcie efektu usługi zostanie potwierdzone poprzez analizę wypracowanych rozwiązań oraz ich zastosowania w działalności uczestnika, w szczególności gdy:

- uczestnik opracował i wykorzystuje w praktyce **Business Model Canvas** dla swojej firmy,
- uczestnik zdefiniował i stosuje **5–7 kluczowych wskaźników KPI**, monitorując wyniki działalności,
- uczestnik opracował **personę zakupową** oraz dostosował do niej ofertę i komunikację,
- uczestnik przygotował i realizuje **plan działań sprzedażowych i pozyskiwania klientów** (np. LinkedIn, Business Sales Navigator, networking, działania systemowe),
- uczestnik stworzył i wdrożył **spersonalizowaną ofertę oraz sposób jej komunikacji na rynku**,
- uczestnik opracował i stosuje **plan organizacji pracy i zarządzania celami** (np. cele SMART, plan tygodnia, priorytety),
- uczestnik wdrożył co najmniej jedno rozwiązanie usprawniające działanie firmy (np. automatyzacja, delegowanie, wykorzystanie AI),
- uczestnik opracował **indywidualny plan wdrożenia i rozwoju firmy**, oparty na jego realnej sytuacji biznesowej,
- uczestnik potrafi uzasadnić podejmowane decyzje biznesowe w oparciu o dane, analizę i wypracowane narzędzia,
- uczestnik deklaruje i potwierdza **wzrost kontroli nad firmą, uporządkowanie działań oraz ograniczenie chaosu operacyjnego** (na podstawie ewaluacji lub wywiadu).

Dodatkowo potwierdzeniem osiągnięcia efektu jest powstanie zestawu materiałów wypracowanych w trakcie usługi (m.in. model biznesowy, KPI, persona, plan działań, oferta, plan komunikacji), które stanowią podstawę do dalszego rozwoju działalności.

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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Usługa ma charakter warsztatowo-doradczo-wdrożeniowy i realizowana jest w formule pracy na realnym biznesie uczestnika (JDG). Każdy moduł kończy się wypracowaniem konkretnych narzędzi, decyzji i planów działania możliwych do natychmiastowego wdrożenia.

DZIEŃ 1

POZNAJ SIEBIE JAKO LIDERA ORAZ SKUTECZNIE ZARZĄDZAJ EFEKTYWNOŚCIĄ WŁASNĄ

Rola właściciela JDG

- właściciel vs wykonawca – konflikt ról
- style podejmowania decyzji
- najczęstsze błędy JDG (reaktywność, chaos, przeciążenie)

Mocne strony i potencjał

- identyfikacja talentów
- wykorzystanie mocnych stron w biznesie
- decyzje: co robię sam, co deleguję

Autoprezentacja lidera

- komunikat o sobie i firmie
- spójność i wiarygodność

Efektywność własna

- zarządzanie energią i czasem
- Pomodoro, Eisenhower, ALPEN
- identyfikacja „złodziei czasu”

- automatyzacja i eliminacja zadań

NARZĘDZIA: test kompetencji, mapa ról, Eisenhower, ALPEN

REZULTAT: tożsamość lidera, lista zadań do eliminacji/delegowania, system pracy

DZIEŃ 2

CELE, KLIENCI I SPRZEDAŻ

Cele

- cele SMART dopasowane do JDG
- cele osobiste vs biznesowe
- planowanie i monitoring

Negocjacje

- przygotowanie (cele, BATNA, granice)
- analiza klienta
- sprzedaż wartości vs cena

Pozyskiwanie klientów

- kanały online/offline
- LinkedIn, Sales Navigator, bazy
- CRM i zarządzanie kontaktami
- monitoring skuteczności działań

NARZĘDZIA: SMART, plan tygodnia, CRM, arkusz negocjacji

REZULTAT: cele, struktura sprzedaży, system pracy z klientami

DZIEŃ 3

MODEL BIZNESOWY I KONTROLA

Model biznesowy

- Business Model Canvas
- analiza źródeł przychodu i kosztów

KPI

- wybór 5–7 wskaźników
- monitorowanie i interpretacja

Persona klienta

- segmentacja klientów
- wpływ na ofertę i komunikację

NARZĘDZIA: Canvas, KPI, karta osoby

REZULTAT: model biznesowy, mierniki, jasno określony klient

DZIEŃ 4

OFERTA I KOMUNIKACJA

Oferta

- budowanie wartości

- wycena i pakiety

Komunikacja

- spójność marki

- budowanie zaufania

Social Media (wprowadzenie)

- dobór kanałów

- kierunek komunikacji

NARZĘDZIA: oferta, wycena, plan komunikacji

REZULTAT: oferta i fundament komunikacji

DZIEŃ 5

STRES, RELACJE, SKALOWANIE

Stres

- sygnały wypalenia

- zarządzanie energią

Komunikacja

- trudny klient

- asertywność

Skalowanie

- delegowanie

- współpraca z partnerami

NARZĘDZIA: mapa stresu, delegowanie

REZULTAT: odporność, decyzje rozwojowe

DZIEŃ 6

AI W JDG

AI w biznesie

- automatyzacja procesów

- wsparcie decyzji

AI w analizie

- dane, scenariusze

- promptowanie

AI jako wsparcie

- agenci AI

- redukcja przeciążenia

NARZĘDZIA: mapa automatyzacji, schemat AI

REZULTAT: wykorzystanie AI w zarządzaniu

DZIEŃ 7

SOCIAL MEDIA JAKO NARZĘDZIE ROZWOJU FIRMY

Kanały

- Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn

- dopasowanie do klienta

Komunikacja

- budowanie zaufania

- komunikacja sprzedażowa

Treści

- plan 30–60 dni

- schematy treści

Sprzedaż

- lejek sprzedażowy

- spotkania online

NARZĘDZIA: plan komunikacji, kalendarz treści, lejek

REZULTAT: uporządkowana komunikacja i sprzedaż

DZIEŃ 8

DECYZJE W REALNYM BIZNESIE – MENTORING WDROŻENIOWY

Decyzje

- kluczowe decyzje biznesowe

- eliminacja blokad

Priorytety

- koncentracja działań

- redukcja chaosu

Model działania

- uproszczenie biznesu

- spójność działań

Plan wdrożenia

- plan 30–90 dni

- mierzenie efektów

NARZĘDZIA: plan działania, lista decyzji, priorytety

REZULTAT: decyzje, plan wdrożenia, kontrola biznesu

MENTORING POWDROŻENIOWY (6h)

Konsultacje 1:1 (6 tygodni):

- wsparcie wdrożenia

- analiza efektów

- korekta działań
- decyzje biznesowe

REZULTAT: utrwalenie zmian i skuteczność działania

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	15 000,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	15 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	214,29 PLN
Koszt osobogodziny netto	214,29 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje zestaw materiałów szkoleniowych i narzędzi wdrożeniowych, które stanowią integralną część procesu pracy nad jego własnym biznesem. Materiały mają charakter praktyczny i są bezpośrednio wykorzystywane podczas warsztatów oraz po ich zakończeniu.

Zakres materiałów obejmuje:

1. Materiały merytoryczne

- prezentację szkoleniową zawierającą kluczowe modele, koncepcje i schematy działania (zarządzanie JDG, sprzedaż, komunikacja, AI),
- opracowania teoretyczne w formie PDF (definicje, modele biznesowe, przykłady zastosowań),
- zestaw dobrych praktyk i rekomendacji biznesowych.

2. Karty pracy i narzędzia analityczne

- karta celów (SMART) wraz z planem ich realizacji,
- plan tygodnia i arkusz zarządzania priorytetami,
- Business Model Canvas (model biznesowy uczestnika),
- karta KPI (definiowanie i monitorowanie wskaźników),
- karta osoby zakupowej,
- arkusz przygotowania do negocjacji (cele, BATNA, granice),
- mapa kanałów pozyskiwania klientów,
- arkusze do analizy działań sprzedażowych i komunikacyjnych.

3. Narzędzia wdrożeniowe i operacyjne

- plan działania 30–90 dni (wdrożenie zmian w firmie),
- lista decyzji biznesowych do podjęcia,
- mapa priorytetów i obszarów działania,
- schemat organizacji pracy i podziału zadań,
- uproszczony CRM / arkusz zarządzania kontaktami,
- plan komunikacji (Social Media) oraz kalendarz treści,
- schemat lejka sprzedażowego i procesu pozyskiwania klienta,
- checklista działań operacyjnych i sprzedażowych.

4. Narzędzia wspierające efektywność i zarządzanie

- macierz Eisenhowera i ALPEN,
- mapa stresorów i zasobów,
- schemat delegowania i oceny współpracy,
- narzędzia do automatyzacji i wykorzystania AI (mapa procesów, checklista),
- frameworki do podejmowania decyzji biznesowych.

Adres

Łąwa

Łąwa

woj. warmińsko-mazurskie

Usługa realizowana jest w miejscu wskazanym przez Pracodawcę (uczestnika), najczęściej w siedzibie firmy lub w przestrzeni, w której prowadzona jest działalność gospodarcza. Forma realizacji wynika z charakteru usługi – jest to warsztat strategiczno-wdrożeniowy 1:1, oparty na pracy na realnym biznesie uczestnika.

Miejsce realizacji umożliwia bezpośredni dostęp do bieżących informacji, dokumentów, danych oraz narzędzi wykorzystywanych w firmie (m.in. oferta, działania sprzedażowe, komunikacja z klientami, procesy operacyjne), co pozwala na analizę rzeczywistych wyzwań oraz wypracowanie rozwiązań adekwatnych do aktualnej sytuacji biznesowej. Praca odbywa się w warunkach zapewniających komfort, poufność oraz możliwość swobodnej analizy i podejmowania decyzji biznesowych. Organizacja przestrzeni umożliwia prowadzenie pracy warsztatowej, analizę materiałów oraz bieżące wdrażanie wypracowanych rozwiązań.

Dobór miejsca każdorazowo uwzględnia specyfikę działalności uczestnika oraz po

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



ANNA CHOJNACKA-BARANIK

E-mail anna.baranik@image4u.pl

Telefon (+48) 502 675 527