








PROFITONIC Maciej  
Leonard

★★★★★ 4,8 / 5

740 ocen

## Skalowanie biznesu usługowego – systemy, procesy, sprzedaż

Numer usługi 2026/04/27/119739/3516311

-  Usługa szkoleniowa
-  zdalna w czasie rzeczywistym
-  Zajęcia grupowe
-  24:00 h
-  29.07.2026 do 31.07.2026

5 200,00 PLN brutto

5 200,00 PLN netto

216,67 PLN brutto/h

216,67 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Właściciele firm usługowych, przedsiębiorcy, managerowie, osoby rozwijające biznes oraz odpowiedzialne za sprzedaż, organizację pracy i skalowanie działalności
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	12
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	24
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwinięcie kompetencji w zakresie skalowania biznesu usługowego poprzez uporządkowanie procesów, wdrożenie systemów oraz rozwój sprzedaży. Uczestnik nauczy się identyfikować bariery wzrostu, optymalizować działania operacyjne oraz budować powtarzalne modele sprzedażowe. Szkolenie przygotowuje do zwiększania przychodów, poprawy efektywności oraz skalowania firmy bez utraty kontroli nad biznesem

### Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
.	.	Test teoretyczny

# 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

## 1. Analiza modelu biznesowego i diagnoza potencjału skalowania

- ocena obecnego modelu operacyjnego i sprzedażowego
- identyfikacja ograniczeń wzrostu (operacyjnych, sprzedażowych, organizacyjnych)
- analiza efektywności wykorzystania zasobów i struktury kosztów

## 2. Projektowanie skalowalnego modelu operacyjnego

- definiowanie docelowej architektury organizacyjnej
- budowa modelu działania opartego na powtarzalności i standaryzacji
- przygotowanie organizacji do wzrostu bez utraty efektywności

## 3. Mapowanie i optymalizacja procesów biznesowych

- identyfikacja kluczowych procesów operacyjnych
- eliminacja wąskich gardeł i redundancji
- standaryzacja i dokumentowanie procesów

## 4. Projektowanie i wdrażanie systemów wspierających skalowanie

- dobór i implementacja systemów zarządzania (CRM, workflow, automatyzacja)
- integracja procesów sprzedażowych i operacyjnych
- budowa środowiska umożliwiającego efektywne zarządzanie firmą

## 5. Budowa systemowego procesu sprzedaży i zarządzania przychodami

- projektowanie powtarzalnego lejka sprzedażowego
- zarządzanie pipeline i prognozowanie sprzedaży
- optymalizacja konwersji i wartości klienta

## 6. Zarządzanie efektywnością operacyjną i finansową

- definiowanie i monitorowanie kluczowych wskaźników (KPI)
- kontrola kosztów i optymalizacja wykorzystania zasobów
- zwiększanie rentowności w warunkach wzrostu

## 7. Skalowanie organizacji i zarządzanie strukturą zespołu

- projektowanie struktury organizacyjnej dostosowanej do wzrostu
- delegowanie odpowiedzialności i budowa ról
- rozwój kompetencji zespołu i zwiększanie produktywności

## 8. Opracowanie strategii skalowania – warsztat doradczy

- przygotowanie modelu skalowania dla organizacji uczestników
- określenie priorytetów wdrożeniowych
- opracowanie roadmapy działań i planu rozwoju

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

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

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	5 200,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	5 200,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	216,67 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	216,67 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

### Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych z Funduszy Europejskich, warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora, udzielającego dofinansowanie

### Informacje dodatkowe

Szkolenie realizowane jest **w godzinach lekcyjnych**, przy czym **1 godzina lekcyjna = 45 minut**.

**Przerwy nie są wliczone w łączny czas trwania szkolenia.**

Szkolenie kończy się walidacją w formie post- test'u. Absolwent szkolenia otrzymuje po pozytywnie zdanym post-teście (min.70 % punktów) oraz stwierdzeniu obecności na minimum 80% zajęć - zaświadczenie ukończenia szkolenia zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Edukacji Narodowej z dnia 18 sierpnia 2017r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych.

## Warunki techniczne

Zajęcia realizowane są **w formie zdalnej (online w czasie rzeczywistym)** z wykorzystaniem platformy do wideokonferencji (np. Zoom albo WebToLearn

Uczestnik musi posiadać **stabilne łącze internetowe** umożliwiające udział w zajęciach online.

Uczestnik musi dysponować **urządzeniem z dostępem do Internetu** (komputer lub tablet) umożliwiającym udział w szkoleniu oraz odsłuchiwanie treści audio-wideo.

## Kontakt



**Maciej LEONARD**

**E-mail** [biuro@profitonic.pl](mailto:biuro@profitonic.pl)

**Telefon** (+48) 514 970 108