



Fundacja Edumocni

★★★★★ 4,9 / 5

2 404 oceny

## Szkolenie z rozwoju nowych produktów turystycznych

Numer usługi 2026/05/07/38738/3543489

📍 Tarnów

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👤 Zajęcia indywidualne

🕒 56:00 h

📅 14.05.2026 do 01.06.2026

6 199,20 PLN brutto

5 040,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<b>Właściciele firm oraz osoby prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą (JDG)</b> <b>Managerowie i Specjaliści ds. Rozwoju Produktu, Marketingu i Sprzedaży</b> <b>Koordynatorzy Projektów</b>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	1
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	12-05-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego kształtowania strategii produktowej przedsiębiorstwa poprzez identyfikację nisz rynkowych, budowanie pakietów usług o wysokiej wartości dodanej oraz optymalizację procesów sprzedażowych nowych produktów zgodnie z aktualnymi potrzebami konsumentów.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje luki rynkowe i trendy w sektorze turystycznym.	Wymienia i opisuje 3 współczesne trendy w turystyce oraz ich wpływ na zachowania konsumentów	Test teoretyczny
	Wskazuje cechy charakterystyczne nisz rynkowych na podstawie przedstawionego opisu przypadku	Test teoretyczny
Projektuje strukturę innowacyjnego produktu turystycznego.	Definiuje unikalną propozycję wartości dla przykładowego produktu turystycznego.	Test teoretyczny
	Wybiera optymalne składowe pakietu turystycznego (usługi główne i komplementarne) dla zadanego profilu klienta.	Test teoretyczny
	Układa w kolejności chronologicznej etapy wdrażania nowego produktu na rynek	Test teoretyczny
	Przyporządkowuje kanały dystrybucji do konkretnych grup docelowych	Test teoretyczny
Dobiera procesy sprzedażowe i promocyjne nowej oferty	Konstruuje 3 argumenty sprzedażowe oparte na języku korzyści dla wybranego produktu	Test teoretyczny
	Rozróżnia narzędzia promocji online i offline oraz wskazuje ich skuteczność w kontekście budżetu	Test teoretyczny
Dokonuje kalkulacji rentowności i wyceny produktu	Oblicza sumę kosztów stałych i zmiennych na podstawie dostarczonych danych finansowych.	Test teoretyczny
	Wskazuje prawidłowy wynik progu rentowności dla nowo projektowanej usługi turystycznej	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

### Moduł I: Analiza potencjału rynkowego

- Analiza trendów 2025/2026: turystyka regeneratywna, "slow travel", wykorzystanie AI w personalizacji ofert.
- Warsztat: Mapowanie konkurencji lokalnej i identyfikacja "białych plam" na mapie turystycznej regionu.

### Moduł II: Strategiczne projektowanie produktu turystycznego

- Proces Design Thinking w turystyce – od potrzeb klienta do prototypu usługi.
- Budowanie produktu jako elementu przewagi konkurencyjnej.
- Pakietyzacja: dobór partnerów lokalnych, tworzenie sieci współpracy
- Warsztat: Tworzenie szczegółowego scenariusza nowej usługi/pakietu.

### Moduł III: Marketing, E-commerce i nowe technologie

- Budowanie strategii obecności w kanałach OTA (Booking, Airbnb, Expedia) vs. sprzedaż bezpośrednia.
- Marketing treści i wykorzystanie social mediów do sprzedaży produktów niszowych.
- Zarządzanie opiniami i budowanie lojalności klienta w dobie cyfrowej.

### Moduł IV: Ekonomika produktu i zarządzanie rentownością

- Kalkulacja kosztów
- Dynamiczne zarządzanie ceną w zależności od popytu i sezonowości.
- Analiza ryzyka wdrożeniowego i planowanie prognozy rentowności

### Moduł V: Prezentacja projektów i Walidacja

- prezentacja opracowanych produktów przed trenerem (informacja zwrotna).
- Podsumowanie szkolenia i przeprowadzenie testu końcowego.

Informacje organizacyjne:

- Liczba uczestników: zajęcia indywidualne
- Stanowiska pracy: Uczestnik ma zapewnione samodzielne stanowisko z dostępem do laptopa z oprogramowaniem biurowym (do tworzenia kosztorysów i prezentacji).
  - Dostęp do Wi-Fi o dużej przepustowości
  - Walidacja metodą testu teoretycznego

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 41

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 41 Szkolenie z rozwoju nowych produktów turystycznych	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	14-05-2026	08:00	10:00	02:00
2 z 41 -	Przerwa	-	14-05-2026	10:00	10:30	00:30
3 z 41 Szkolenie z rozwoju nowych produktów turystycznych	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	14-05-2026	10:30	12:30	02:00
4 z 41 -	Przerwa	-	14-05-2026	12:30	13:00	00:30
5 z 41 Szkolenie z rozwoju nowych produktów turystycznych	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	14-05-2026	13:00	15:00	02:00
6 z 41 Szkolenie z rozwoju nowych produktów turystycznych	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	19-05-2026	08:00	10:00	02:00
7 z 41 -	Przerwa	-	19-05-2026	10:00	10:30	00:30
8 z 41 Szkolenie z rozwoju nowych produktów turystycznych	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	19-05-2026	10:30	12:30	02:00
9 z 41 -	Przerwa	-	19-05-2026	12:30	13:00	00:30
10 z 41 Szkolenie z rozwoju nowych produktów turystycznych	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	19-05-2026	13:00	15:00	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>11 z 41</b> Szkolenie z rozwoju nowych produktów turystycznych	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	20-05-2026	08:00	10:00	02:00
<b>12 z 41</b> -	Przerwa	-	20-05-2026	10:00	10:30	00:30
<b>13 z 41</b> Szkolenie z rozwoju nowych produktów turystycznych	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	20-05-2026	10:30	12:30	02:00
<b>14 z 41</b> -	Przerwa	-	20-05-2026	12:30	13:00	00:30
<b>15 z 41</b> Szkolenie z rozwoju nowych produktów turystycznych	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	20-05-2026	13:00	15:00	02:00
<b>16 z 41</b> Szkolenie z rozwoju nowych produktów turystycznych	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	23-05-2026	08:00	10:00	02:00
<b>17 z 41</b> -	Przerwa	-	23-05-2026	10:00	10:30	00:30
<b>18 z 41</b> Szkolenie z rozwoju nowych produktów turystycznych	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	23-05-2026	10:30	12:30	02:00
<b>19 z 41</b> -	Przerwa	-	23-05-2026	12:30	13:00	00:30
<b>20 z 41</b> Szkolenie z rozwoju nowych produktów turystycznych	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	23-05-2026	13:00	15:00	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 41 Szkolenie z rozwoju nowych produktów turystycznych	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	28-05-2026	08:00	10:00	02:00
22 z 41 -	Przerwa	-	28-05-2026	10:00	10:30	00:30
23 z 41 Szkolenie z rozwoju nowych produktów turystycznych	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	28-05-2026	10:30	12:30	02:00
24 z 41 -	Przerwa	-	28-05-2026	12:30	13:00	00:30
25 z 41 Szkolenie z rozwoju nowych produktów turystycznych	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	28-05-2026	13:00	15:00	02:00
26 z 41 Szkolenie z rozwoju nowych produktów turystycznych	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	29-05-2026	08:00	10:00	02:00
27 z 41 -	Przerwa	-	29-05-2026	10:00	10:30	00:30
28 z 41 Szkolenie z rozwoju nowych produktów turystycznych	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	29-05-2026	10:30	12:30	02:00
29 z 41 -	Przerwa	-	29-05-2026	12:30	13:00	00:30
30 z 41 Szkolenie z rozwoju nowych produktów turystycznych	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	29-05-2026	13:00	15:00	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
31 z 41 Szkolenie z rozwoju nowych produktów turystycznych	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	30-05-2026	08:00	10:00	02:00
32 z 41 -	Przerwa	-	30-05-2026	10:00	10:30	00:30
33 z 41 Szkolenie z rozwoju nowych produktów turystycznych	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	30-05-2026	10:30	12:30	02:00
34 z 41 -	Przerwa	-	30-05-2026	12:30	13:00	00:30
35 z 41 Szkolenie z rozwoju nowych produktów turystycznych	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	30-05-2026	13:00	15:00	02:00
36 z 41 Szkolenie z rozwoju nowych produktów turystycznych	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	01-06-2026	08:00	10:00	02:00
37 z 41 -	Przerwa	-	01-06-2026	10:00	10:30	00:30
38 z 41 Szkolenie z rozwoju nowych produktów turystycznych	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	01-06-2026	10:30	12:30	02:00
39 z 41 -	Przerwa	-	01-06-2026	12:30	13:00	00:30
40 z 41 Szkolenie z rozwoju nowych produktów turystycznych	Zajęcia	Radosław Jaźwiec	01-06-2026	13:00	14:30	01:30
41 z 41 -	Walidacja	-	01-06-2026	14:30	15:00	00:30

## Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	10:30
w tym suma godzin zajęć	02:00
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	08:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	03:15

## Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 199,20 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 040,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

### Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	56:00

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Radosław Jaźwiec



Trener, certyfikowany doradca biznesowy, specjalista ds. zarządzania projektami. Właściciel firmy doradczej Eurokonsultant od 2008 roku oraz Prezes Fundacji Edumocni. Posiada wieloletnie doświadczenie we współpracy z biznesem w zakresie analizy funkcjonowania organizacji, badania potrzeb kadry zarządzającej i pracowników, przygotowania i realizacji projektów, a także w realizacji dofinansowanych projektów w zakresie przedsiębiorczości, ekonomii społecznej i aktywizacji zawodowej. Ukończył studia politologiczne na Uniwersytecie Opolskim, studia podyplomowe Mini MBA na Uniwersytecie Łódzkim oraz z zarządzania projektami na Akademii Ekonomicznej w Katowicach. Certyfikowany trener Uniwersytetu Jagiellońskiego oraz certyfikowany doradca biznesowy i doradca ds. szkoleń.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały przygotowane przez trenera.

## Adres

ul. Tadeusza Kościuszki 37A  
33-100 Tarnów  
woj. małopolskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

## Kontakt



**Agnieszka Koziół**

**E-mail** [a.koziol@edumocni.pl](mailto:a.koziol@edumocni.pl)

**Telefon** (+48) 884 004 423