



Szkolenie: Innowacja w małej firmie – jak wyróżnić się na rynku i budować przewagę konkurencyjną

Numer usługi 2026/05/12/145277/3554749

2 770,00 PLN brutto
2 770,00 PLN netto
213,08 PLN brutto/h
213,08 PLN netto/h
284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

grantUp Alicja
Nowak

★★★★★ 5,0 / 5

1 023 oceny

📍 Nowa Sól

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 13:00 h

📅 06.06.2026 do 07.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do właścicieli mikroprzedsiębiorstw oraz pracowników, którzy chcą rozwijać swoją działalność poprzez wdrażanie innowacyjnych rozwiązań i budowanie przewagi konkurencyjnej.

Nie występują dodatkowe wymagania.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

2

Data zakończenia rekrutacji

05-06-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie „Innowacja w małej firmie – jak wyróżnić się na rynku i budować przewagę konkurencyjną” przygotowuje uczestników do tworzenia i wdrażania innowacji w działalności gospodarczej poprzez rozwój kompetencji w zakresie identyfikowania szans rynkowych, budowania unikalnej propozycji wartości oraz skutecznego komunikowania wyróżnika oferty. Uczestnicy zdobędą praktyczne umiejętności zwiększające konkurencyjność i atrakcyjność swojej firmy na rynku.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
definiuje pojęcie innowacji i jej rodzaje	rozdziela minimum 3 rodzaje innowacji i podaje przykłady	Test teoretyczny
opisuje sposoby budowania przewagi konkurencyjnej	wskazuje i omawia minimum 2 strategie wyróżnienia na rynku	Test teoretyczny
wskazuje metody analizy rynku i potrzeb klientów	wymienia i opisuje minimum 2 metody analizy	Test teoretyczny
rozumie proces wdrażania innowacji w małej firmie	omawia etapy wdrożenia innowacji	Test teoretyczny
identyfikuje możliwości innowacyjne w swojej firmie	wskazuje obszary wymagające rozwoju lub zmiany	Obserwacja w warunkach symulowanych
tworzy unikalną propozycję wartości (USP)	opracowuje propozycję wartości dla wybranej usługi/produktu	Obserwacja w warunkach symulowanych
generuje i selekcjonuje pomysły biznesowe	przedstawia pomysły i dokonuje ich oceny	Obserwacja w warunkach symulowanych
opracowuje plan wdrożenia innowacji	przygotowuje uproszczony plan działania	Obserwacja w warunkach symulowanych
komunikuje wyróżnik rynkowy klientom	prezentuje sposób komunikacji wartości oferty	Obserwacja w warunkach symulowanych
inicjuje zmiany i wdrażania nowych rozwiązań	uzasadnia potrzebę wdrażania innowacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
prezentuje postawę otwartości na eksperymentowanie i uczenie się	wskazuje korzyści z testowania nowych rozwiązań	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Program szkolenia:

Moduł 1: Innowacja w małej firmie – podstawy

- Czym jest innowacja (produktowa, procesowa, marketingowa)
- Specyfika innowacji w MŚP
- Bariery i szanse dla małych firm

Moduł 2: Budowanie wyróżnika rynkowego

- Unikalna propozycja wartości (USP)
- Analiza konkurencji
- Identyfikacja potrzeb klientów

Moduł 3: Kreatywność i generowanie pomysłów

- Techniki kreatywnego myślenia
- Tworzenie innowacyjnych rozwiązań
- Selekcja i ocena pomysłów

Moduł 4: Wdrażanie innowacji

- Planowanie wdrożenia
- Testowanie rozwiązań (MVP)
- Zarządzanie ryzykiem

Moduł 5: Komunikacja i sprzedaż innowacji

- Budowanie marki i wyróżnika
- Skuteczna komunikacja wartości
- Dopasowanie oferty do klienta

Moduł 6: Walidacja

- test teoretyczny
- obserwacja w warunkach stymulowanych - zadanie praktyczne

Sposób organizacji walidacji:

Walidacja składa się z **testu teoretycznego** oraz **obserwacji w warunkach stymulowanych** podczas realizacji zadania praktycznego wykonanego pod okiem walidatora. Test teoretyczny ma formę pisemną, obejmuje kluczowe zagadnienia z programu i pozwala ocenić stopień opanowania wiedzy teoretycznej. Następnie uczestnik wykonuje **indywidualne zadanie praktyczne**, odzwierciedlające realne warunki pracy. Walidator obserwuje wszystkie etapy wykonania zadania, oceniając je na podstawie ustalonych kryteriów, bez udzielania odpowiedzi. Zaliczenie obu części jest warunkiem pozytywnego potwierdzenia efektów uczenia się.

Jedna godzina szkolenia trwa 60 minut i jest godziną zegarową. Przerwy oraz czas poświęcony na walidację wlicza się do czasu szkolenia.

Łączna liczba godzin szkolenia 13 godzin, w tym:

4 godziny i 30 minut teorii

6 godzin

Walidacja 30 minut, w tym test teoretyczny 10 minut, obserwacja w warunkach stymulowanych 20 min.

Przerwy 2 godziny

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Moduł 1: Innowacja w małej firmie – podstawy - teoria	Zajęcia	ALICJA NOWAK	06-06-2026	08:30	09:30	01:00
2 z 15 Moduł 1: Innowacja w małej firmie – podstawy - praktyka	Zajęcia	ALICJA NOWAK	06-06-2026	09:30	10:30	01:00
3 z 15 Moduł 2: Budowanie wyróżnika rynkowego - teoria	Zajęcia	ALICJA NOWAK	06-06-2026	10:30	11:30	01:00
4 z 15 Moduł 2: Budowanie wyróżnika rynkowego - praktyka	Zajęcia	ALICJA NOWAK	06-06-2026	11:30	12:30	01:00
5 z 15 -	Przerwa	-	06-06-2026	12:30	13:30	01:00
6 z 15 Moduł 2: Budowanie wyróżnika rynkowego - praktyka	Zajęcia	ALICJA NOWAK	06-06-2026	13:30	14:30	01:00
7 z 15 Moduł 3: Kreatywność i generowanie pomysłów - teoria	Zajęcia	ALICJA NOWAK	06-06-2026	14:30	15:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 15 Moduł 3: Kreatywność i generowanie pomysłów - praktyka	Zajęcia	ALICJA NOWAK	06-06-2026	15:00	15:30	00:30
9 z 15 Moduł 3: Kreatywność i generowanie pomysłów - praktyka	Zajęcia	ALICJA NOWAK	07-06-2026	08:30	09:30	01:00
10 z 15 Moduł 4: Wdrażanie innowacji - teoria	Zajęcia	ALICJA NOWAK	07-06-2026	09:30	10:30	01:00
11 z 15 Moduł 4: Wdrażanie innowacji - praktyka	Zajęcia	ALICJA NOWAK	07-06-2026	10:30	11:30	01:00
12 z 15 Moduł 5: Komunikacja i sprzedaż innowacji - teoria	Zajęcia	ALICJA NOWAK	07-06-2026	11:30	12:30	01:00
13 z 15 -	Przerwa	-	07-06-2026	12:30	13:30	01:00
14 z 15 Moduł 5: Komunikacja i sprzedaż innowacji - praktyka	Zajęcia	ALICJA NOWAK	07-06-2026	13:30	14:00	00:30
15 z 15 -	Walidacja	-	07-06-2026	14:00	14:30	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	13:00
w tym suma godzin zajęć	10:30
w tym suma godzin walidacji	00:30

Rodzaj godzin	Liczba godzin
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	14:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 770,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 770,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	213,08 PLN
Koszt osobogodziny netto	213,08 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	13:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

ALICJA NOWAK

Specjalista w zakresie zarządzania i sprzedaży, pedagog, doradca zawodowy. Specjalizuje się w kompetencjach i umiejętnościach związanych z zarządzaniem firmą, zarządzaniem procesami i jakością, budowaniem zespołu i sprzedażą. Posiada 10 lat doświadczenia w zakresie prowadzenia szkoleń z zakresu zarządzania firmą, zarządzaniem procesami i jakością, budowania zespołu, sprzedaży, komunikacji interpersonalnej, radzenia sobie ze stresem, szkoleń dla instruktorów praktycznej nauki zawodu i kursów pedagogicznych.

6 lat wiceprezes Stowarzyszenia Lokalny Ośrodek Rozwoju Doradztwa i Szkoleń. 2 lata doświadczenia na stanowisku Dyrektora oddziału w firmie EMAT, w ramach obowiązków na tym stanowisku zajmowała się sprzedażą, obsługą Klientów kluczowych oraz rozwijaniem oddziału firmy.

Na obu stanowiskach zarządczych zajmowała się zarządzaniem procesami i jakością oraz zarządzaniem zespołami.

Posiada ponad 200 godz. doświadczenia w realizacji wsparcia o podobnym charakterze w ciągu ostatnich 24 miesięcy licząc od dnia rozpoczęcia realizacji niniejszej usługi.

Wykształcenie wyższe: magister, kierunek zarządzanie, specjalizacja menadżer personalny.
mail: alicja.mnowak@gmail.com

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w formie skryptu szkoleniowego uczestnicy otrzymają w formie elektronicznej na maila przed rozpoczęciem szkolenia.

Informacje dodatkowe

Warunkiem zaliczenia usługi jest uczestnictwo w co najmniej 80% całkowitej liczby godzin. Obecność na szkoleniu zostanie potwierdzona raportami logowań każdego uczestnika. Zaliczenie szkolenia następuje po spełnieniu warunku obecności (na podstawie raportów logowań) oraz pozytywnym wyniku walidacji.

Usługa będzie prowadzona metodami aktywizującymi i interaktywnymi

Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT punkt 29.

Adres

ul. Inżynierska 8
67-100 Nowa Sól
woj. lubuskie

Park Technologiczny INTERIOR

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



ALICJA NOWAK

E-mail alicja.mnowak@gmail.com

Telefon (+48) 730 891 919