

SKILL STUDIO

**Strategic Product Pricing – Szkolenie
Zarządzanie Ceną Produktu**

Numer usługi 2026/05/14/191314/3560069

2 092,50 PLN brutto

2 092,50 PLN netto

135,00 PLN brutto/h

135,00 PLN netto/h

250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

SKILL STUDIO
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIA

Brak ocen dla tego dostawcy

- 📍 Bydgoszcz
- 🏢 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 15:30 h
- 📅 31.07.2026 do 30.09.2026

Informacje podstawowe

| | |
|----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kategoria | Biznes / Marketing |
| Grupa docelowa usługi | Usługa szkoleniowa skierowana jest do pełnoletnich osób fizycznych, które z własnej inicjatywy chcą zdobyć, zaktualizować lub podnieść specyficzne kompetencje zawodowe w obszarze zarządzania produktem (Product Management) i strategii cenowych. |
| Minimalna liczba uczestników | 2 |
| Maksymalna liczba uczestników | 10 |
| Data zakończenia rekrutacji | 30-06-2026 |
| Forma prowadzenia usługi | stacjonarna |
| 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 projektowania, wdrażania oraz optymalizacji strategii cenowych (pricingu) oraz modeli monetyzacji na stanowisku Product Managera. Szkolenie pozwoli kursantowi wykształcić umiejętności twardej analityki finansowej (badanie gotowości do zapłaty, wyliczanie elastyczności cenowej popytu w arkuszu Excel) oraz wykorzystania mechanizmów ekonomii behawioralnej do maksymalizacji rentowności.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|-------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| Analizuje dane finansowe i rynkowe na potrzeby tworzenia strategii cenowej produktu | oblicza elastyczność cenową popytu; interpretuje dane sprzedażowe i marżowe; identyfikuje zależności między ceną, popytem i rentownością | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
| Projektuje strategię cenową produktu zgodną z celami biznesowymi | dobiera model cenowy do produktu i segmentu klientów; opracowuje strategię prycingową; uzasadnia wybór polityki cenowej | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |

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

Dzień 2 Strategic Product Pricing – Fundamenty strategii cenowej

Czas trwania: 7,5 godziny zegarowej (7h 30 min)

zajęcia 1. Powitanie i wprowadzenie

- Przedstawienie programu szkolenia
- Omówienie celów szkolenia i efektów uczenia się
- Wprowadzenie do roli prycingu w zarządzaniu produktem
- Omówienie narzędzi wykorzystywanych podczas szkolenia

zajęcia 2. Podstawy strategicznego prycingu

- Rola ceny w strategii biznesowej i produktowej
- Cele polityki cenowej
- Modele ustalania cen (cost-based, value-based, competition-based pricing)

- Analiza rynku i konkurencji

zajęcia 3. Analiza danych i pricing w praktyce

- Badanie gotowości klientów do zapłaty (Willingness To Pay)
- Podstawy analizy rentowności produktu
- Wprowadzenie do elastyczności cenowej popytu
- Praca z danymi pricingowymi w Excelu

zajęcia 4. Ćwiczenia praktyczne

- Analiza przykładowych scenariuszy cenowych
- Obliczanie elastyczności cenowej popytu w Excelu
- Interpretacja wyników i rekomendacje biznesowe
- Omówienie najczęstszych błędów pricingowych

Dzień 2 – Optymalizacja cen i modele monetyzacji

Czas trwania: 8 godzin zegarowych

zajęcia 5. Powtórzenie i inspiracje

- Omówienie zagadnień z dnia 1
- Analiza przykładów skutecznych strategii pricingowych
- Dyskusja o trendach i praktykach rynkowych

zajęcia 6. Ekonomia behawioralna w pricingu

- Psychologia cen i decyzji zakupowych
- Mechanizmy wpływu na percepcję ceny
- Anchoring, framing, efekt wabika i decoy effect
- Projektowanie skutecznych struktur cenowych

zajęcia 7. Modele monetyzacji produktu

- Subskrypcje, freemium, usage-based pricing
- Bundling i pakiety produktowe
- Dobór modelu monetyzacji do produktu i grupy docelowej
- Optymalizacja rentowności produktu

zajęcia 8. Warsztat praktyczny i walidacja

- Opracowanie strategii cenowej dla przykładowego produktu
- Przygotowanie rekomendacji biznesowych
- Prezentacja projektu uczestników

Walidacja efektów uczenia się i podsumowanie szkolenia

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 16

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 16 Zajęcia 1 (według powyższego harmonogramu) | Zajęcia | PODAMY WKRÓTCE | 04-08-2026 | 08:00 | 09:30 | 01:30 |

| Przedmiot / temat | Typ aktywności | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-----------------------------|----------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 2 z 16 Zajęcia 2 | Zajęcia | PODAMY WKRÓTCE | 04-08-2026 | 09:30 | 11:00 | 01:30 |
| 3 z 16 - | Przerwa | - | 04-08-2026 | 11:00 | 11:15 | 00:15 |
| 4 z 16 Zajęcia 3 | Zajęcia | PODAMY WKRÓTCE | 04-08-2026 | 11:15 | 12:45 | 01:30 |
| 5 z 16 - | Przerwa | - | 04-08-2026 | 12:45 | 13:15 | 00:30 |
| 6 z 16 Zajęcia 4 - część I | Zajęcia | PODAMY WKRÓTCE | 04-08-2026 | 13:15 | 14:15 | 01:00 |
| 7 z 16 - | Przerwa | - | 04-08-2026 | 14:15 | 14:30 | 00:15 |
| 8 z 16 Zajęcia 4 - część II | Zajęcia | PODAMY WKRÓTCE | 04-08-2026 | 14:30 | 15:30 | 01:00 |
| 9 z 16 Zajęcia 5 | Zajęcia | PODAMY WKRÓTCE | 05-08-2026 | 08:00 | 10:00 | 02:00 |
| 10 z 16 Zajęcia 6 | Zajęcia | PODAMY WKRÓTCE | 05-08-2026 | 10:00 | 11:30 | 01:30 |
| 11 z 16 - | Przerwa | - | 05-08-2026 | 11:30 | 11:45 | 00:15 |
| 12 z 16 Zajęcia 7 | Zajęcia | PODAMY WKRÓTCE | 05-08-2026 | 11:45 | 13:15 | 01:30 |
| 13 z 16 - | Przerwa | - | 05-08-2026 | 13:15 | 13:45 | 00:30 |
| 14 z 16 Zajęcia 8 | Zajęcia | PODAMY WKRÓTCE | 05-08-2026 | 13:45 | 15:15 | 01:30 |
| 15 z 16 - | Przerwa | - | 05-08-2026 | 15:15 | 15:30 | 00:15 |
| 16 z 16 - | Walidacja | PODAMY WKRÓTCE | 05-08-2026 | 15:30 | 16:00 | 00:30 |

Podsumowanie

| | |
|-------------------------------|---------------|
| Rodzaj godzin | Liczba godzin |
| Suma godzin zegarowych usługi | 15:30 |
| w tym suma godzin zajęć | 13:00 |

| Rodzaj godzin | Liczba godzin |
|--------------------------------------|---------------|
| w tym suma godzin walidacji | 00:30 |
| w tym suma przerw | 02:00 |
| Suma godzin dydaktycznych bez przerw | 18:00 |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 2 092,50 PLN |
| Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży | |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 2 092,50 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 135,00 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 135,00 PLN |

Liczba godzin usługi

| Rodzaj godzin | Liczba godzin |
|---------------------------------|---------------|
| Liczba godzin zegarowych usługi | 15:30 |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

PODAMY WKRÓTCE

Trener w trakcie weryfikacji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

prezentację szkoleniową w wersji elektronicznej, dostęp do materiałów podsumowujących szkolenie, certyfikat ukończenia kursu

Adres

Bydgoszcz 4a
Bydgoszcz
woj. kujawsko-pomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



AGNIESZKA GŁOWIŃSKA

E-mail a.glowinska@skillstudio.pl

Telefon (+48) 506 196 407