



Prosta Strategia – Wyznaczanie Kierunku Strategicznego - usługa szkoleniowa

Numer usługi 2026/05/26/216664/3586847

2 720,00 PLN brutto
2 720,00 PLN netto
170,00 PLN brutto/h
170,00 PLN netto/h
284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

HAWK Radosław
Kuźel
Brak ocen dla tego dostawcy

- 📍 Leszno
- 🏢 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 30.06.2026 do 01.07.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">• właściciele MŚP,• pracownicy MŚP zatrudnieni na stanowiskach kierowniczych,• pracownicy przewidziani do objęcia stanowiska kierowniczego z mikro, małych lub średnich przedsiębiorstw• pracownicy aktywnie zaangażowani w rozwój strategiczny przedsiębiorstwa
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	29-06-2026
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 uczestników do tworzenia strategii rozwoju firmy, prowadzenia analizy strategicznej przedsiębiorstwa oraz podejmowania decyzji biznesowych w zmiennym otoczeniu rynkowym. Uczestnicy zdobywają umiejętność definiowania kierunku strategicznego organizacji, identyfikowania problemów i szans rozwojowych, analizy procesów oraz wykorzystywania narzędzi wspierających planowanie i rozwój firmy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje otoczenie biznesowe i identyfikuje czynniki wpływające na funkcjonowanie przedsiębiorstwa	Rozróżnia pojęcia: chaos, zmienność, niepewność rynkowa,	Test teoretyczny
	Identyfikuje wpływ czynników geopolitycznych na działalność firmy,	Test teoretyczny
	Wskazuje główne źródła zmian w otoczeniu biznesowym.	Test teoretyczny
	Definiuje misję, wizję, wartości i cele kierunkowe,	Test teoretyczny
Definiuje i interpretuje elementy strategii przedsiębiorstwa	Rozróżnia cel strategiczny i operacyjny,	Test teoretyczny
	Definiuje znaczenie kierunku strategicznego w organizacji.	Test teoretyczny
analizuje model biznesowy organizacji z wykorzystaniem Business Model Canvas	Przyporządkowuje działania firmy do odpowiednich segmentów BMC,	Test teoretyczny
	Definiuje wszystkie elementy BMC,	Test teoretyczny
	Identyfikuje obszary wymagające zmiany w modelu biznesowym.	Test teoretyczny
Przeprowadza analizę strategiczną przedsiębiorstwa	Wykonuje analizę SWOT	Test teoretyczny
	Identyfikuje mocne i słabe strony organizacji	Test teoretyczny
	Wskazuje szanse i zagrożenia rynkowe	Test teoretyczny
	Formułuje wnioski strategiczne na podstawie analizy	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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Cel usługi

Celem usługi jest przygotowanie uczestnika do rozwinięcia kluczowych umiejętności w obszarze zarządzania strategicznego i operacyjnego przedsiębiorstwem, a także efektywnego wykorzystania zasobów organizacji w dynamicznie zmieniającym się otoczeniu biznesowym. Uczestnicy nauczą się budowania i wdrażania strategii firmy, analizy jej modelu biznesowego, identyfikacji problemów i potencjału rozwojowego oraz podejmowania trafnych decyzji zarządczych.

Szkolenie rozwija kompetencje w zakresie optymalizacji procesów, budowania przewagi konkurencyjnej, definiowania kierunku strategicznego organizacji, pracy z zespołem oraz wykorzystywania narzędzi wspierających zarządzanie (m.in. delegowanie zadań, motywowanie pracowników, zarządzanie czasem oraz podejmowanie decyzji w sytuacjach kryzysowych).

Dzień 1

Panel 1 – Wprowadzenie do myślenia strategicznego i organizacji pracy

1. Otwarcie szkolenia i zapoznanie z uczestnikami

- przedstawienie uczestników i trenerów,
- omówienie celów szkolenia,
- określenie oczekiwań uczestników,
- przedstawienie zasad pracy warsztatowej.

2. Wstęp do Prostej metody myślenia

- chaos w środowisku biznesowym,
- zmienność rynku i organizacji,
- wpływ geopolityki na przedsiębiorstwa,
- podstawy prostej metody myślenia strategicznego.

3. Centrum dowodzenia firmą

Miro:

- teoria i zastosowanie,
- zalety pracy wizualnej,
- pokaz możliwości narzędzia.

Ćwiczenie praktyczne

Uczestnicy tworzą mapę najważniejszych wyzwań swojej firmy w środowisku Miro oraz identyfikują obszary największej zmienności i chaosu organizacyjnego.

Panel 2 – Budowanie fundamentów strategii firmy

4. Strategia + Trójkąt strategiczny

- definicja strategii,
- elementy Trójkąta Strategicznego,

- zależności pomiędzy klientem, organizacją i rynkiem,
- identyfikacja przewag konkurencyjnych,
- budowanie podstaw strategii przedsiębiorstwa.

5. Kierunek Strategiczny (KS)

Cele kierunkowe (CK):

- • wyznaczanie kierunku rozwoju organizacji.

Misja:

- • określenie celu istnienia firmy.

Wizja:

- • budowanie obrazu przyszłości organizacji.

Wartości:

- • definiowanie wartości wspierających kulturę organizacji.

Motywatory:

- • właściciela,
- • współwłaściciela,
- • pracowników.

Ćwiczenie praktyczne

Uczestnicy opracowują wstępny kierunek strategiczny swojej firmy, definiują misję, wizję oraz kluczowe wartości organizacyjne.

Panel 3 – Cele strategiczne i analiza modelu biznesowego

6. Cel Strategiczny (CS)

- • różnice między celem strategicznym i operacyjnym,
- • zasady formułowania celu strategicznego.

7. Analiza Strategiczna (AS)

8. Business Model Canvas – analiza stanu obecnego firmy

- • segmenty klientów,
- • propozycja wartości,
- • kanały komunikacji,
- • relacje z klientami,
- • źródła przychodów,
- • kluczowe zasoby,
- • kluczowe działania,
- • partnerzy biznesowi,
- • struktura kosztów.

9. Podsumowanie dnia

- • omówienie najważniejszych wniosków,
- • sesja pytań i odpowiedzi,
- • przygotowanie do kolejnego dnia szkolenia.

Ćwiczenie praktyczne

Uczestnicy opracowują aktualny model biznesowy swojej organizacji metodą Business Model Canvas oraz identyfikują obszary wymagające zmian.

Dzień 2

Panel 4 – Analiza strategiczna organizacji

1. Rozgrzewka + agenda

- • podsumowanie poprzedniego dnia,
- omówienie planu pracy.

2. Analiza Strategiczna – część dalsza

SWOT

- • mocne strony,
- słabe strony,
- szanse,
- zagrożenia.

Ćwiczenie praktyczne

Uczestnicy wykonują analizę SWOT własnej organizacji oraz określają najważniejsze wnioski strategiczne.

Panel 5 – Problemy organizacyjne i analiza procesów

3. Macierz „Działa / Nie działa”

- • identyfikacja skutecznych działań,
- analiza działań nieskutecznych,
- określenie obszarów do poprawy.

4. Problemy i wyzwania organizacji

- • identyfikacja problemów organizacyjnych,
- analiza przyczyn problemów,
- określanie wpływu problemów na rozwój firmy.

5. Analiza procesów + analiza wykorzystywanych narzędzi

- • analiza procesów operacyjnych,
- identyfikacja wąskich gardeł,
- ocena wykorzystywanych narzędzi,
- możliwości usprawnienia procesów.

Ćwiczenie praktyczne

Uczestnicy mapują wybrany proces firmowy i identyfikują działania wymagające optymalizacji lub automatyzacji.

Panel 6 – Analiza klientów, rentowności i zadania wdrożeniowe

6. Waliza opinii – rozmowy z klientami

Badania ilościowe:

- • zbieranie danych liczbowych,
- analiza wyników badań.

Badania jakościowe:

- • analiza opinii klientów,
- wyciąganie wniosków z rozmów.

7. Analiza rentowności klientów i usług – wstęp

- • podstawy analizy rentowności,
- identyfikacja najbardziej wartościowych klientów i usług,
- przygotowanie do pracy własnej.

8. Podsumowanie + zadanie + ankieta

- • podsumowanie szkolenia,
- omówienie dalszych działań,
- zebranie informacji zwrotnej.

Walidacja efektów uczenia się: test teoretyczny składający się z 10 pytań zamkniętych jednokrotnego wyboru oraz 2 zadań otwartych opisowych.

Uczestnicy przygotowują plan rozmowy z klientem oraz definiują pytania do badania jakościowego i ilościowego.

- W ramach szkolenia zajęcia prowadzone będą z użyciem metod interaktywnych i aktywizujących rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności - symulacja, ćwiczenia.
- Forma zajęć: wykład, ćwiczenia, symulacje, studium przypadku - prowadzone w grupach 4 osobowych oraz indywidualnie przez uczestników w zależności od rodzaju ćwiczenia
- Usługa realizowana w formie pełnych godzin zegarowych tj. 60 min
- Przerwy wliczają się w czas trwania usługi

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 11

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Panel 1 – Wprowadzenie do myślenia strategicznego i organizacji pracy	Zajęcia	RADOSŁAW KUŻEL	30-06-2026	08:00	11:00	03:00
2 z 11 -	Przerwa	-	30-06-2026	11:00	11:30	00:30
3 z 11 Panel 2 – Budowanie fundamentów strategii firmy	Zajęcia	RADOSŁAW KUŻEL	30-06-2026	11:30	13:45	02:15
4 z 11 -	Przerwa	-	30-06-2026	13:45	14:15	00:30
5 z 11 Panel 3 – Cele strategiczne i analiza modelu biznesowego	Zajęcia	RADOSŁAW KUŻEL	30-06-2026	14:15	16:00	01:45
6 z 11 Panel 4 – Analiza strategiczna organizacji	Zajęcia	RADOSŁAW KUŻEL	01-07-2026	08:00	10:00	02:00
7 z 11 -	Przerwa	-	01-07-2026	10:00	10:30	00:30
8 z 11 Panel 5 – Problemy organizacyjne i analiza procesów	Zajęcia	RADOSŁAW KUŻEL	01-07-2026	10:30	12:15	01:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 11 Panel 6 – Analiza klientów, rentowności i zadania wdrożeniowe	Zajęcia	RADOSŁAW KUŻEL	01-07-2026	12:15	14:30	02:15
10 z 11 -	Przerwa	-	01-07-2026	14:30	15:00	00:30
11 z 11 -	Walidacja	-	01-07-2026	15:00	16:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 720,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 720,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	170,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	170,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin

Liczba godzin

Liczba godzin zegarowych usługi

16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

RADOSŁAW KUŻEL

Założyciel firmy HAWK Management oraz Dyrektor Zarządzający REH-MED Actio&Beauty. Doradca i konsultant współpracujący z kadrą zarządzającą przedsiębiorstw sektora MŚP. Specjalizuje się w projektowaniu i wdrażaniu strategii rozwoju przedsiębiorstw, w szczególności dla startupów oraz firm w fazie skalowania. Posiada doświadczenie w tworzeniu i realizacji operacyjnych planów działania, optymalizacji procesów sprzedażowych oraz wsparciu działań marketingowych. Realizuje usługi doradcze i szkoleniowe w zakresie rozwoju nowoczesnego przywództwa, budowania efektywnych struktur organizacyjnych oraz kształtowania kultury organizacyjnej opartej na wartościach i zaangażowaniu pracowników. Posiada kompetencje w obszarze zarządzania zasobami ludzkimi, w tym: tworzenia i wdrażania strategii HR, projektowania procesów rekrutacji i onboardingu, rozwoju kompetencji pracowników i kadry menedżerskiej, wdrażania systemów ocen pracowniczych i ścieżek rozwoju, budowania zaangażowania zespołów oraz działań z zakresu employer branding, zarządzania talentami i planowania sukcesji. kwalifikacje i doświadczenie zawodowe nabyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą rozpoczęcia realizacji usługi rozwojowej, w tym ponad 120-godzinne doświadczenie w prowadzeniu usług o podobnej tematyce w minionych 24 miesiącach wstecz od daty usługi

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma materiały dydaktyczne - zeszyt, notes, zestaw ćwiczeń,

Warunki uczestnictwa

Uczestnik usługi otrzymuje odpowiednie zaświadczenie/ certyfikat, a warunkiem jego uzyskania jest uczestnictwo w co najmniej 100% zajęć oraz zaliczenie ćwiczeń dotyczących każdego z paneli oraz testu Końcowego na minimum 80%

Informacje dodatkowe

W przypadku szkolenia trwającego więcej niż 4h dziennie uczestnikowi przysługuje co najmniej jedna 15 minutowa przerwa na każde 4h zajęć

W przypadku dofinansowania w minimum 70% usługa zwolniona jest z podatku VAT - art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. a) ustawy o VAT

W cenę usługi nie wlicza się kosztów dojazdu, zakwaterowania i wyżywienia.

Adres

ul. 55. Pułku Piechoty 34

64-100 Leszno

woj. wielkopolskie

Siedziba firmy, ul. 55 Pułku Piechoty 34, 64-100 Leszno

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



ADAM ŁĘSKI

E-mail adam.leski@questcm.pl

Telefon (+48) 512 326 162