



Petra Consulting
Sylwia Petryna

★★★★★ 4,8 / 5

602 oceny

Akademia Rozwoju firmy szkoleniowej – od eksperta do właściciela dochodowego biznesu rozwojowego

Numer usługi 2026/06/11/5795/3621469

📍 Wałbrzych

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 54:00 h

📅 18.09.2026 do 18.10.2026

6 400,00 PLN brutto

6 400,00 PLN netto

118,52 PLN brutto/h

118,52 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Program skierowany jest do osób, które chcą świadomie rozwijać swoją działalność w branży szkoleniowej, mentoringowej, coachingowej i doradczej.

Zapraszamy:

- trenerów i trenerki prowadzących własną działalność gospodarczą,
- mentorów, coachów i konsultantów,
- właścicieli firm szkoleniowych i rozwojowych, którzy poszukują nowych kierunków wzrostu,
- ekspertów merytorycznych planujących rozpoczęcie działalności szkoleniowej lub mentoringowej,
- freelancerów świadczących usługi rozwojowe dla klientów indywidualnych i biznesowych,
- osoby prowadzące działalność edukacyjną, doradczą lub rozwojową, które chcą zwiększyć swoją widoczność, skuteczność sprzedażową i rentowność biznesu.

Program jest szczególnie wartościowy dla osób, które posiadają wysokie kompetencje merytoryczne, ale potrzebują wsparcia w obszarze strategii biznesowej, budowania marki, pozyskiwania klientów, sprzedaży usług oraz długofalowego rozwoju firmy.

Usługa adresowana również dla Uczestników Projektu Kierunek – Rozwój.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

17-09-2026

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do skutecznego prowadzenia i rozwijania działalności w branży szkoleniowej, mentoringowej, coachingowej i doradczej. Program obejmuje zagadnienia związane z budowaniem strategii biznesowej, tworzeniem i sprzedażą usług rozwojowych, pozyskiwaniem klientów, budowaniem marki eksperckiej oraz zwiększaniem efektywności i rentowności firmy z wykorzystaniem praktycznych narzędzi biznesowych i filozofii Kaizen.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik stosuje zasady tworzenia ofert zgodnie z potrzebami klienta.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Czyta ze zrozumieniem zapytania ofertowe. 2. Sporządza ofertę zgodnie z wytycznymi. 3. Posiada wiedzę na temat wyceny usług trenerskich. 	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik przygotowuje oferty sprzedażowe zgodnie z poznanymi zasadami.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Uczestnik rozróżnia kluczowe zasady sprzedaży i ofertowania. 2. Charakteryzuje etapy potrzeb rozwojowych. 3. Definiuje grupy docelowe. 	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik charakteryzuje kluczowe elementy modelu biznesowego firmy szkoleniowej, mentoringowej, coachingowej lub doradczej.	<p>Uczestnik:</p> <ul style="list-style-type: none"> - omawia podstawowe elementy modelu biznesowego, - wskazuje źródła przychodów w działalności rozwojowej, - identyfikuje grupy klientów oraz ich potrzeby, - rozróżnia rodzaje usług rozwojowych i ich zastosowanie. 	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wyjaśnia zasady budowania marki eksperckiej i widoczności na rynku usług rozwojowych.	<p>Uczestnik:</p> <ul style="list-style-type: none"> - definiuje pojęcie marki eksperckiej, - wskazuje elementy wpływające na rozpoznawalność eksperta, - omawia kanały komunikacji wykorzystywane do budowania widoczności, - opisuje znaczenie spójnej komunikacji marki. 	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik opracowuje podstawowe założenia strategii rozwoju swojej działalności.	<p>Uczestnik:</p> <ul style="list-style-type: none"> - określa cele rozwojowe firmy, - identyfikuje grupy docelowe klientów, - wskazuje działania wspierające realizację celów biznesowych, - przygotowuje plan działań rozwojowych. 	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik wykorzystuje narzędzia planowania i monitorowania rozwoju działalności.	<p>Uczestnik:</p> <ul style="list-style-type: none"> - definiuje wskaźniki służące ocenie rozwoju firmy, - określa mierniki realizacji celów, przygotowuje plan monitorowania działań, - analizuje wyniki i proponuje działania doskonalące. 	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik jest gotowy do samodzielnego planowania rozwoju swojej działalności oraz podejmowania decyzji biznesowych.	<p>Uczestnik:</p> <ul style="list-style-type: none"> - wykazuje inicjatywę w identyfikowaniu możliwości rozwoju, - formułuje własne cele biznesowe, - uzasadnia podejmowane decyzje dotyczące rozwoju działalności, - bierze odpowiedzialność za realizację zaplanowanych działań. 	Analiza dowodów i deklaracji

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

Cel programu:

Pomóc trenerom, mentorom, coachom, konsultantom i właścicielom małych firm szkoleniowych uporządkować strategię działania, zbudować ofertę, pozyskiwać klientów i rozwijać biznes bez agresywnej sprzedaży.

Moduł 1. Fundamenty biznesu rozwojowego

- Jak wygląda dziś rynek szkoleniowy
- Największe błędy trenerów i konsultantów
- Moja strategia biznesowa
- Model biznesowy firmy szkoleniowej
- Wybór specjalizacji i niszy
- Budowanie przewagi konkurencyjnej

Efekt: uczestnik wie, czym chce być na rynku i dla kogo pracuje.

Moduł 2. Marka eksperta i widoczność

- Marka osobista vs marka firmy
- Jak budować rozpoznawalność
- LinkedIn dla branży rozwojowej
- Content marketing
- Storytelling ekspercki
- Jak mówić o swoich sukcesach

Efekt: uczestnik buduje plan widoczności na 90 dni.

Moduł 3. Sprzedawanie bez sprzedawania

Dzień 1

- Dlaczego sprzedaż budzi opór
- Relacyjna sprzedaż usług rozwojowych
- Budowanie zaufania
- Rozmowy sprzedażowe
- Jak nie być nachalnym

Dzień 2

- Spotkania z klientem
- Tworzenie ofert
- Ofertowanie dla firm
- Jak odpowiadać na zapytania
- Negocjacje i zamykanie sprzedaży

Efekt: uczestnik posiada gotowy proces sprzedaży.

Moduł 4. Projektowanie produktów i usług

- Jak budować portfolio usług
- Szkolenia
- Mentoring
- Coaching
- Warsztaty
- Programy rozwojowe
- Produkty online
- Pakiety i ścieżki klienta

Efekt: uporządkowana oferta.

Moduł 5. Strategia pozyskiwania klientów

- Klient indywidualny
- Klient biznesowy
- Korporacje
- Zamówienia publiczne
- BUR
- Polecenia
- Partnerstwa biznesowe

Efekt: indywidualna mapa źródeł klientów.

Moduł 6. Zarządzanie i rozwój firmy szkoleniowej

- Cele biznesowe
- Planowanie roczne
- KPI firmy szkoleniowej
- Finanse i rentowność
- Automatyzacja
- Delegowanie
- Skalowanie biznesu

Efekt: strategia rozwoju firmy na 12 miesięcy.

Szkolenie kończy się walidacją prowadzoną przez walidatora (rozdzielczość funkcji z osobą trenera).

Program skierowany jest do osób, które chcą świadomie rozwijać swoją działalność w branży szkoleniowej, mentoringowej, coachingowej i doradczej. Program jest szczególnie wartościowy dla osób, które posiadają wysokie kompetencje merytoryczne, ale potrzebują wsparcia w obszarze strategii biznesowej, budowania marki, pozyskiwania klientów, sprzedaży usług oraz długofalowego rozwoju firmy.

Metody pracy: praca indywidualna, w parach i w grupie, prezentacje własne plus zadania zespołowe podczas trwania działań. Uczestnicy dostają case study oraz matryce materiałów do uzupełnienia.

Warunki organizacyjne:

1. Szkolenie obejmuje 50 godzin zegarowych (z przerwami).
2. Założono 40% zajęć teorii oraz 60% zajęć praktycznych.
3. **Przerwy realizowane są zgodnie z harmonogramem zamieszczonym niżej.**

Frekwencja: 80% obecności

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 49

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 49 Moduł 1. Fundamenty biznesu rozwojowego	Zajęcia	Sylwia Petryna	18-09-2026	08:30	10:00	01:30
2 z 49 -	Przerwa	-	18-09-2026	10:00	10:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 49 Moduł 1. Fundamenty biznesu rozwojowego	Zajęcia	Sylwia Petryna	18-09-2026	10:15	11:45	01:30
4 z 49 -	Przerwa	-	18-09-2026	11:45	12:00	00:15
5 z 49 Moduł 1. Fundamenty biznesu rozwojowego	Zajęcia	Sylwia Petryna	18-09-2026	12:00	13:30	01:30
6 z 49 -	Przerwa	-	18-09-2026	13:30	14:00	00:30
7 z 49 Moduł 1. Fundamenty biznesu rozwojowego	Zajęcia	Sylwia Petryna	18-09-2026	14:00	16:30	02:30
8 z 49 Moduł 2. Marka eksperta i widoczność	Zajęcia	Sylwia Petryna	19-09-2026	08:30	10:00	01:30
9 z 49 -	Przerwa	-	19-09-2026	10:00	10:15	00:15
10 z 49 Moduł 2. Marka eksperta i widoczność	Zajęcia	Sylwia Petryna	19-09-2026	10:15	11:45	01:30
11 z 49 -	Przerwa	-	19-09-2026	11:45	12:00	00:15
12 z 49 Moduł 2. Marka eksperta i widoczność	Zajęcia	Sylwia Petryna	19-09-2026	12:00	13:30	01:30
13 z 49 -	Przerwa	-	19-09-2026	13:30	14:00	00:30
14 z 49 Moduł 2. Marka eksperta i widoczność	Zajęcia	Sylwia Petryna	19-09-2026	14:00	16:30	02:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 49 Moduł 3. Sprzedawanie bez sprzedawania	Zajęcia	Sylwia Petryna	26-09-2026	08:30	10:00	01:30
16 z 49 -	Przerwa	-	26-09-2026	10:00	10:15	00:15
17 z 49 Moduł 3. Sprzedawanie bez sprzedawania	Zajęcia	Sylwia Petryna	26-09-2026	10:15	11:45	01:30
18 z 49 -	Przerwa	-	26-09-2026	11:45	12:00	00:15
19 z 49 Moduł 3. Sprzedawanie bez sprzedawania	Zajęcia	Sylwia Petryna	26-09-2026	12:00	13:30	01:30
20 z 49 -	Przerwa	-	26-09-2026	13:30	14:00	00:30
21 z 49 Moduł 3. Sprzedawanie bez sprzedawania	Zajęcia	Sylwia Petryna	26-09-2026	14:00	16:30	02:30
22 z 49 Moduł 3. Sprzedawanie bez sprzedawania	Zajęcia	Sylwia Petryna	27-09-2026	08:30	10:00	01:30
23 z 49 -	Przerwa	-	27-09-2026	10:00	10:15	00:15
24 z 49 Moduł 3. Sprzedawanie bez sprzedawania	Zajęcia	Sylwia Petryna	27-09-2026	10:15	11:45	01:30
25 z 49 -	Przerwa	-	27-09-2026	11:45	12:00	00:15
26 z 49 Moduł 3. Sprzedawanie bez sprzedawania	Zajęcia	Sylwia Petryna	27-09-2026	12:00	13:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
27 z 49 -	Przerwa	-	27-09-2026	13:30	14:00	00:30
28 z 49 Moduł 3. Sprzedawanie bez sprzedawania	Zajęcia	Sylwia Petryna	27-09-2026	14:00	16:30	02:30
29 z 49 Moduł 4. Projektowanie produktów i usług	Zajęcia	Sylwia Petryna	16-10-2026	08:30	10:00	01:30
30 z 49 -	Przerwa	-	16-10-2026	10:00	10:15	00:15
31 z 49 Moduł 4. Projektowanie produktów i usług	Zajęcia	Sylwia Petryna	16-10-2026	10:15	11:45	01:30
32 z 49 -	Przerwa	-	16-10-2026	11:45	12:00	00:15
33 z 49 Moduł 4. Projektowanie produktów i usług	Zajęcia	Sylwia Petryna	16-10-2026	12:00	13:30	01:30
34 z 49 -	Przerwa	-	16-10-2026	13:30	14:00	00:30
35 z 49 Moduł 4. Projektowanie produktów i usług	Zajęcia	Sylwia Petryna	16-10-2026	14:00	16:30	02:30
36 z 49 Moduł 5. Strategia pozyskiwania klientów	Zajęcia	Sylwia Petryna	17-10-2026	08:30	10:00	01:30
37 z 49 -	Przerwa	-	17-10-2026	10:00	10:15	00:15
38 z 49 Moduł 5. Strategia pozyskiwania klientów	Zajęcia	Sylwia Petryna	17-10-2026	10:15	11:45	01:30
39 z 49 -	Przerwa	-	17-10-2026	11:45	12:00	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
40 z 49 Moduł 5. Strategia pozyskiwania klientów	Zajęcia	Sylwia Petryna	17-10-2026	12:00	13:30	01:30
41 z 49 -	Przerwa	-	17-10-2026	13:30	14:00	00:30
42 z 49 Moduł 5. Strategia pozyskiwania klientów	Zajęcia	Sylwia Petryna	17-10-2026	14:00	16:30	02:30
43 z 49 Moduł 6. Zarządzanie i rozwój firmy szkoleniowej	Zajęcia	Sylwia Petryna	18-10-2026	08:30	10:00	01:30
44 z 49 -	Przerwa	-	18-10-2026	10:00	10:15	00:15
45 z 49 Moduł 6. Zarządzanie i rozwój firmy szkoleniowej	Zajęcia	Sylwia Petryna	18-10-2026	10:15	11:45	01:30
46 z 49 -	Przerwa	-	18-10-2026	11:45	12:00	00:15
47 z 49 Moduł 6. Zarządzanie i rozwój firmy szkoleniowej	Zajęcia	Sylwia Petryna	18-10-2026	12:00	13:30	01:30
48 z 49 -	Przerwa	-	18-10-2026	13:30	14:00	00:30
49 z 49 -	Walidacja	-	18-10-2026	14:00	14:30	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	54:00
w tym suma godzin zajęć	46:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	07:00

Rodzaj godzin

Liczba godzin

Suma godzin dydaktycznych bez przerw

62:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 400,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	118,52 PLN
Koszt osobogodziny netto	118,52 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	54:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Sylwia Petryna

Założycielka i CEO Petra Consulting, którą prowadzi z sukcesem od ponad 20 lat. Jest właścicielką jedynej na kraj licencji oraz autorką Szkoły Mentorów i Trenerów w międzynarodowej certyfikacji.

Prowadzi też Akademię Coachingu w certyfikacji VCC.

Zrealizowała projekty edukacyjne na ponad 100 mln zł. W procesie inkubacji wsparła ponad 500 podmiotów gospodarczych. Od wielu lat wspiera w rozwoju biznesu trenerów, mentorów i coachów. Jest coachką i mentorką EMCC oraz mediatorką sądową. Współautorka 5 książek w certyfikacji VCC oraz dwóch książek rozwojowych: „My name is Woman... BiznesWoman”, „Jesteś wystarczająca. Odblokuj swoją moc i uwierz w siebie”.

Od wielu lat wspiera osoby w dążeniu do samorealizacji, inicjując projekty rozwojowe i dotacyjne, prowadząc mentoringi grupowe i indywidualne, tworząc przestrzeń dla rozwoju i skalowania biznesu.

Dzięki jej firmie już setki osób zostało przeprowadzonych przez proces certyfikacji jako coach /

trener / mentor. A jako praktyk metody Kaizen, nieustannie optymalizuje działania nie tylko biznesowe i sprzedażowe, ale również procesy w ramach prowadzonych certyfikowanych szkół.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują skrypt w postaci PDF + materiały ćwiczeniowe.

Adres

ul. Władysława Broniewskiego 65b/19

58-309 Wałbrzych

woj. dolnośląskie

Obiekt z windą, IV piętro.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Sylwia Petryna

E-mail biuro@petraconsulting.pl

Telefon (+48) 507 057 730