

grantUp Alicja
Nowak

★★★★★ 5,0 / 5

1 091 ocen

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

Numer usługi 2026/06/25/145277/3650937

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 11:00 h
- 📅 25.07.2026 do 27.07.2026

2 240,77 PLN brutto
2 240,77 PLN netto
203,71 PLN brutto/h
203,71 PLN netto/h
284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

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	6
Data zakończenia rekrutacji	24-07-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
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	Rozróżnia minimum 3 rodzaje innowacji i podaje przykłady	Test teoretyczny
		Analiza dowodów i deklaracji
Opisuje sposoby budowania przewagi konkurencyjnej	Wskazuje i omawia minimum 2 strategie wyróżnienia na rynku	Test teoretyczny Analiza dowodów i deklaracji
Wskazuje metody analizy rynku i potrzeb klientów	Wymienia i opisuje minimum 2 metody analizy	Test teoretyczny Analiza dowodów i deklaracji
Charakteryzuje proces wdrażania innowacji w małej firmie	Omawia etapy wdrożenia innowacji	Test teoretyczny Analiza dowodów i deklaracji
Identyfikuje możliwości innowacyjne w swojej firmie	Wskazuje obszary wymagające rozwoju lub zmiany	Analiza dowodów i deklaracji
		Test teoretyczny
	Opracowuje propozycję wartości dla wybranej usługi/produktu	Analiza dowodów i deklaracji
		Test teoretyczny
	Przedstawia pomysły i dokonuje ich oceny	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Test teoretyczny
Opracowuje plan wdrożenia innowacji	Przygotowuje uproszczony plan działania	Analiza dowodów i deklaracji
		Test teoretyczny
Komunikuje wyróżnik rynkowy klientom	Prezentuje sposób komunikacji wartości oferty	Analiza dowodów i deklaracji
		Test teoretyczny
	Uzasadnia potrzebę wdrażania innowacji	Analiza dowodów i deklaracji
		Test teoretyczny
Prezentuje postawę otwartości na eksperymentowanie i uczenie się	Wskazuje korzyści z testowania nowych rozwiązań	Analiza dowodów i deklaracji
		Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie 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

- analiza dowodów i deklaracji - zadanie praktyczne

Walidacja składa się z testu teoretycznego opisowego (15 minut) oraz zadania praktycznego (45 minut). Test ma formę opisową, obejmuje kluczowe zagadnienia z programu i pozwala ocenić stopień opanowania wiedzy teoretycznej. Następnie uczestnik wykonuje indywidualne zadanie praktyczne.

Uczestnik przesyła do Walidatora e-mailem wyniki swojej pracy na każdym etapie wykonywania zadania. Walidator ocenia je na podstawie ustalonych kryteriów.

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 11 godzin, w tym:

- 3 godziny teorii
- 5 godzin i 30 minut praktyki
- Walidacja 1 godzina
- Przerwy 1 godzina 30 minut

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 12

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Moduł 1: Innowacja w małej firmie – podstawy - teoria	Zajęcia	ALICJA NOWAK	25-07-2026	16:30	17:00	00:30
2 z 12 Moduł 2: Budowanie wyróżnika rynkowego - teoria	Zajęcia	ALICJA NOWAK	25-07-2026	17:00	18:00	01:00
3 z 12 -	Przerwa	-	25-07-2026	18:00	18:30	00:30
4 z 12 Moduł 2: Budowanie wyróżnika rynkowego - praktyka	Zajęcia	ALICJA NOWAK	25-07-2026	18:30	19:30	01:00
5 z 12 Moduł 3: Kreatywność i generowanie pomysłów - teoria	Zajęcia	ALICJA NOWAK	25-07-2026	19:30	20:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 12 Moduł 3: Kreatywność i generowanie pomysłów - praktyka	Zajęcia	ALICJA NOWAK	27-07-2026	08:00	10:00	02:00
7 z 12 Moduł 4: Wdrażanie innowacji - teoria	Zajęcia	ALICJA NOWAK	27-07-2026	10:00	10:30	00:30
8 z 12 Moduł 4: Wdrażanie innowacji - praktyka	Zajęcia	ALICJA NOWAK	27-07-2026	10:30	11:30	01:00
9 z 12 Moduł 5: Komunikacja i sprzedaż innowacji - teoria	Zajęcia	ALICJA NOWAK	27-07-2026	11:30	12:00	00:30
10 z 12 -	Przerwa	-	27-07-2026	12:00	13:00	01:00
11 z 12 Moduł 5: Komunikacja i sprzedaż innowacji - praktyka	Zajęcia	ALICJA NOWAK	27-07-2026	13:00	14:30	01:30
12 z 12 -	Walidacja	-	27-07-2026	14:30	15:30	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	11:00
w tym suma godzin zajęć	08:30
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	01:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	12:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 240,77 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 240,77 PLN
Koszt osobogodziny brutto	203,71 PLN
Koszt osobogodziny netto	203,71 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	11:00

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 Dyrektor 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. Doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat. Wykształcenie: wyższe

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.

Warunki uczestnictwa

Prowadzony będzie raport z logowań.

Wymagana jest frekwencja na co najmniej 80% poziomie oraz uzyskanie pozytywnego wyniku z walidacji – celem ukończenia szkolenia

Informacje dodatkowe

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

Warunki techniczne

Udział w usłudze zdalnej w czasie rzeczywistym w pełnym zakresie (dźwięk i obraz) możliwy jest pod warunkiem posiadania kamery internetowej oraz mikrofonu, słuchawek lub głośników, podłączonych do urządzenia i prawidłowo przez nie wykrywanych. Urządzenia te nie mogą być w tym samym czasie używane przez inne aplikacje.

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

- dostęp do **komputera stacjonarnego lub laptopa** (rekomendowane) lub innego urządzenia umożliwiającego udział w zajęciach online (np. tablet, telefon),
- **stabilne łącze internetowe** umożliwiające transmisję i odbiór audio i wideo w czasie rzeczywistym,
- dostęp do **aktualnej przeglądarki internetowej** (np. Chrome, Edge, Firefox) lub aplikacji ClickMeeting
- **sprawne głośniki lub słuchawki**;
- możliwość korzystania z narzędzi komunikacji synchronicznej (np. czat, udostępnianie ekranu, praca w podgrupach).

Uczestnik powinien dysponować sprawnym mikrofonem oraz kamerą internetową – zalecane w celu zapewnienia interaktywnego udziału w zajęciach. Usługa jest prowadzona metodami aktywizującymi, ponadto dla wybranych metod walidacji, również powinien być **dostęp do kamery i mikrofonu**).

Uczestnik nie musi zakładać konta na ClickMeeting, ani ściągać oprogramowania na komputer.

Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w szkoleniu: do czasu zakończenia szkolenia w danym dniu.

Warunki techniczne są zgodne z wymogami ClickMeeting, Wytocznymi dotyczącymi świadczenia usług zdalnych PARP oraz Standardem Usług Zdalnego Uczenia się SUZ (PARP).

Wymagania techniczne platformy ClickMeeting:

Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy);

2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej);

System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS.

Ponieważ ClickMeeting jest platformą opartą na przeglądarce, wymagane jest korzystanie z najaktualniejszych oficjalnych wersji GoogleChrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera.

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik, by odtwarzać dźwięk i obraz wideo:

5Mb/s.

Gdyby uczestnik chciał skorzystać z kamery / mikrofonu:

ClickMeeting współpracuje z wszystkimi wbudowanymi w laptopy kamerami oraz większością kamer internetowych. Bardziej zaawansowana lub profesjonalna kamera może wymagać instalacji dodatkowego oprogramowania. Aby móc korzystać z usługi na urządzeniach mobilnych, konieczne może być pobranie odpowiedniej aplikacji w iTunes App Store lub Google Play Store.

Kontakt



ALICJA NOWAK

E-mail alicja.mnowak@gmail.com

Telefon (+48) 730 891 919