

NA WYŁĄCZNOŚĆ

REAL ESTATE
QUALITY SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie: STRATEGIA NA WYŁĄCZNOŚĆ. Grywalizacja i egzekucja wielkich celów (z wykorzystaniem metody BINGO).

Numer usługi 2026/07/10/207714/3681893

📍 Poznań

🏢 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 20.08.2026 do 21.08.2026

3 950,00 PLN brutto

3 950,00 PLN netto

246,88 PLN brutto/h

246,88 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do przedsiębiorców, CEO, kadry zarządzającej oraz liderów zespołów.

- **Wymagane doświadczenie:** Minimum 3-miesięczne doświadczenie na stanowisku kierowniczym, liderskim lub w prowadzeniu własnej działalności gospodarczej.
- **Zakres zadań:** Osoby na co dzień odpowiadające za wyznaczanie i realizację celów biznesowych/finansowych, zarządzanie procesami operacyjnymi, planowanie strategii oraz organizację czasu pracy (własnego lub zespołu).
- **Wiedza i umiejętności:** Od uczestników nie jest wymagana specjalistyczna wiedza wstępna z zakresu zarządzania projektami, jednak niezbędna jest praktyczna znajomość bieżących procesów, struktury i modeli finansowych we własnej organizacji.
- **Profil uczestnika/Potrzeby:** Usługa dedykowana jest decydentom, którzy są uwięzieni w pracy operacyjnej (tzw. "bieżące"), borykają się z brakiem skuteczności we wdrażaniu długoterminowych planów i szukają twardych, fizycznych narzędzi (zamiast inspiracyjnych pogadanek) do odciążenia działań drenujących

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

31-07-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego projektowania i egzekucji celów strategicznych oraz operacyjnych z wykorzystaniem autorskiej metody plansz BINGO 5x5. Szkolenie umożliwia uczestnikom przejście z trybu pracy reaktywnej (tzw. „gaszenia pożarów”) do proaktywnego zarządzania, ucząc skutecznego eliminowania „wąskich gardeł”, twardej priorytetyzacji zadań (m.in. z użyciem Zasady Świętej Trójcy) oraz wdrażania mądrych pivotów i mechanizmów grywalizacyjnych wspierających motywację zespołu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA: Charakteryzuje i rozróżnia poziomy priorytetyzacji zadań operacyjnych zgodnie z „Zasadą Narastającej Mocy” (Baza, Proces, Przełom).	Uczestnik poprawnie wymienia 3 poziomy trudności zadań i dopasowuje do nich czas realizacji (np. Baza to 15-30 minut) oraz mechanizmy odblokowywania przepływu w firmie.	Test teoretyczny
WIEDZA: Identyfikuje „wąskie gardła” operacyjne i diagnozuje zadania drenujące zasoby poprzez zastosowanie „Testu Krytyczności”.	Uczestnik poprawnie wskazuje kryteria odrzucania działań i projektów, które nie mają bezpośredniego wpływu na realizację założonego celu finansowego.	Test teoretyczny
UMIEJĘTNOŚCI: Formułuje mierzalny Cel Główny („Bilet do Wolności”) w oparciu o sumowanie kosztów życia, biznesu i zaplanowanej nagrody.	Uczestnik samodzielnie sporządza kalkulację finansową na karcie pracy i na jej podstawie zapisuje strategię w postaci jednego, mierzalnego zdania (z terminem i kwotą).	Analiza dowodów i deklaracji
UMIEJĘTNOŚCI: Projektuje autorską matrycę działania, rozbijając wielomiesięczne, złożone projekty (tzw. „Słonie”) na zero-jedynkowe zadania możliwe do realizacji w maksymalnie 4 tygodnie.	Uczestnik w warunkach warsztatowych prawidłowo dzieli długoterminowe cele na mniejsze etapy operacyjne i przypisuje je do 5 wybranych kolumn (Dróg) na planszy 5x5.	Obserwacja w warunkach symulowanych
UMIEJĘTNOŚCI: Stosuje „Zasadę Świętej Trójcy” w zarządzaniu czasem pracy, w celu eliminacji rozproszenia i ochrony pracy głębokiej (Deep Work).	Uczestnik weryfikuje własną listę zadań i limituje liczbę projektów „w toku” do maksymalnie 3 elementów, blokując możliwość dobrania nowych przed zakończeniem obecnych.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
KOMPETENCJE SPOŁECZNE: Wykazuje proaktywną postawę w zarządzaniu zespołem i projektami, przechodząc z trybu reaktywnego („gaszenia pożarów”) do świadomej egzekucji planu.	Uczestnik deklaruje podniesienie poziomu poczucia sprawczości biznesowej oraz przejęcie kontroli nad codziennymi działaniami operacyjnymi.	Wywiad ustrukturyzowany
KOMPETENCJE SPOŁECZNE: Prezentuje gotowość do zmiany decyzji biznesowych w oparciu o analizę opłacalności, stosując tzw. „Mądry Pivot” przy zadaniach zablokowanych.	Uczestnik ocenia i weryfikuje własny poziom otwartości na odrzucanie utraconych kosztów (zadań niezrealizowanych powyżej 4 tygodni) na rzecz strategicznej korekty kursu.	Wywiad ustrukturyzowany

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

1. Adresaci i dostosowanie do potrzeb

Szkolenie skierowane jest do przedsiębiorców, CEO, kadry zarządzającej oraz liderów zespołów. Wymagane jest minimum 3-miesięczne doświadczenie na stanowisku kierowniczym lub w prowadzeniu własnego biznesu. Program został przygotowany tak, aby wyeliminować błędy powodujące powstawanie tzw. "bieżączki" (pracy wyłącznie operacyjnej) i wdrożyć twarde procesy priorytetyzacji zadań, podnosząc skuteczność realizacji celów finansowych.

2. Warunki organizacyjne

Szkolenie realizowane jest w formie stacjonarnego, interaktywnego warsztatu dla grupy od 6 do 12 osób. Proces kształcenia opiera się na diagnozie realnych "wąskich gardeł" w firmach uczestników oraz pracy warsztatowej z fizycznymi narzędziami. Uczestnicy podczas zajęć korzystają z dedykowanych, autorskich materiałów dydaktycznych: wielkoformatowych plansz „BINGO: NA WYŁĄCZNOŚĆ” 5x5 oraz

analitycznych „Kart Pracy (Mentalny Kompas)”. Sala szkoleniowa jest wyposażona w sprzęt multimedialny, dużą przestrzeń ścienną (flipcharty) oraz stanowiska do pracy w podgrupach.

3. Metody sprawdzania efektów uczenia się (Walidacja)

Weryfikacja kompetencji odbywa się z zachowaniem zasady rozdzielności procesu kształcenia od walidacji. Osiągnięcie założonych efektów uczenia się zostanie zweryfikowane za pomocą:

- testu wiedzy (pre-test przed rozpoczęciem zajęć oraz post-test po ich zakończeniu z wykorzystaniem klucza odpowiedzi),
- obserwacji w warunkach symulowanych (ocena wykonania zadania podczas budowy własnej matrycy i przyporządkowywania projektów do 3 poziomów trudności),
- wywiadu ustrukturyzowanego badającego nabycie kompetencji społecznych.

4. Zakres tematyczny (16 godzin)

- **Moduł 1. Zanim zbudujesz strategię – poznaj swój kompas (Etap 0):** Inwentaryzacja ról zawodowych, bilans momentów "Ognia i Chłodu" oraz twarde cięcie energetyczne działań drenujących biznes.
- **Moduł 2. Szukanie Kotwicy (Etap 1):** Zdefiniowanie "sprawy", kluczowych wartości operacyjnych oraz wyznaczenie mierzalnej wizji na najbliższe 12 miesięcy.
- **Moduł 3. Architektura Zwycięstwa (Etap 2):** Praca z papierowym kalkulatorem w celu wyliczenia kosztów życia i biznesu oraz sformułowanie mierzalnego Celu Głównego ("Biletu do Wolności").
- **Moduł 4. Test Krytyczności i Wybór Dróg (Etap 3):** Lokalizowanie "wąskich gardeł" w firmie i bezwzględne cięcie procesów w celu wyłonienia 5 strategicznych filarów, które staną się kolumnami planszy.
- **Moduł 5. Budowa Szablonu i Rozbijanie Słoni:** Wypełnianie planszy Bingo zgodnie z "Zasadą Narastającej Mocy" (Baza, Proces, Przełom) i cięcie wielomiesięcznych projektów na zadania z maksymalnym limitem do 4 tygodni.
- **Moduł 6. Checklista Dynamiki Gry:** Wdrożenie żelaznej "Zasady Świętej Trójcy" (limit 3 aktywnych zadań) chroniącej przed rozproszeniem oraz zasady piątkowego rytuału egzekucji.
- **Moduł 7. Bezpieczniki - Mądry Pivot:** Wdrażanie systemów korekty kursu w przypadku projektów zablokowanych (Półmetek Kontrolny i Reguła 4 Tygodni) pozwalających ominąć pułapkę kosztów utraconych.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 16

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 -	Walidacja	-	20-08-2026	09:00	09:15	00:15
2 z 16 Moduł 1. Zanim zbudujesz strategię- poznaj swój kompas (Etap 0).	Zajęcia	KATARZYNA RATAJ	20-08-2026	09:15	10:45	01:30
3 z 16 -	Przerwa	-	20-08-2026	10:45	11:00	00:15
4 z 16 Moduł 2. Szukanie Kotwicy (Etap 1).	Zajęcia	KATARZYNA RATAJ	20-08-2026	11:00	12:30	01:30
5 z 16 -	Przerwa	-	20-08-2026	12:30	13:15	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 16 Moduł 3. Architektura Zwycięstwa (Etap 2)-cz.1.	Zajęcia	KATARZYNA RATAJ	20-08-2026	13:15	14:45	01:30
7 z 16 -	Przerwa	-	20-08-2026	14:45	15:00	00:15
8 z 16 Moduł 3. Architektura Zwycięstwa (Etap2)- cz. 2 (Bilet do Wolności).	Zajęcia	KATARZYNA RATAJ	20-08-2026	15:00	17:00	02:00
9 z 16 Moduł 4. Test Krytyczności i Wybór Dróg (Etap 3).	Zajęcia	KATARZYNA RATAJ	21-08-2026	09:00	10:30	01:30
10 z 16 -	Przerwa	-	21-08-2026	10:30	10:45	00:15
11 z 16 Moduł 5. Budowa Szablonu i Rozbijanie Słoni.	Zajęcia	KATARZYNA RATAJ	21-08-2026	10:45	12:15	01:30
12 z 16 -	Przerwa	-	21-08-2026	12:15	13:00	00:45
13 z 16 Moduł 6. Checklista Dynamiki Gry (Zasada Świętej Trójcy)	Zajęcia	KATARZYNA RATAJ	21-08-2026	13:00	14:30	01:30
14 z 16 -	Przerwa	-	21-08-2026	14:30	14:45	00:15
15 z 16 Moduł 7. Bezpieczniki - Mądry Pivot.	Zajęcia	KATARZYNA RATAJ	21-08-2026	14:45	16:30	01:45
16 z 16 -	Walidacja	-	21-08-2026	16:30	17:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	12:45
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	02:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 950,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 950,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	246,88 PLN
Koszt osobogodziny netto	246,88 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

KATARZYNA RATAJ

Certyfikowany konsultant DISC, trener mentalny w biznesie oraz doświadczony mentor i Prezes Zarządu spółki Real Estate Quality. Od lat z sukcesami pomaga zespołom sprzedażowym, doradcom i właścicielom firm prowadzić rozmowy z klientami tak, żeby kończyły się konkretną decyzją.

Posiada bogate, poparte praktyką doświadczenie w optymalizacji procesów sprzedaży i negocjacji. Jako certyfikowany ekspert DISC i trener mentalny uczy handlowców, jak błyskawicznie diagnozować mechanizmy decyzyjne rozmówców, radzić sobie z presją i asertywnie domykać transakcje. Pracuje na realnych sytuacjach sprzedażowych, ucząc komunikacji, która ma bezpośrednie przełożenie na wynik finansowy firm. Jest autorką dedykowanych, autorskich materiałów dydaktycznych wdrażanych na tym szkoleniu, w tym specjalistycznego „Przewodnika Uczestnika” z matrycami językowymi oraz „Kart Pracy z Action Planem”, co dodatkowo potwierdza jej najwyższe kompetencje merytoryczne i metodyczne w dziedzinie technik domykania transakcji i komunikacji w biznesie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników usługi: Szkolenie realizowane jest w standardzie premium, a każdy uczestnik w ramach ceny usługi otrzymuje fizyczny pakiet autorskich narzędzi dydaktycznych, zaprojektowany tak, aby ułatwić natychmiastowe wdrożenie nabytej wiedzy i kompetencji do codziennej pracy operacyjnej. W skład pakietu wchodzi:

1. **Wielkoformatowa plansza „BINGO: NA WYŁĄCZNOŚĆ” 5x5:** Pusty, papierowy szablon do samodzielnego zaprojektowania autorskiego planu bitwy (strategii operacyjnej na kolejne 12 miesięcy), gotowy do powieszenia w biurze natychmiast po szkoleniu.
2. **Karty Pracy (Mentalny Kompas i Strategia):** Unikalny zeszyt warsztatowy przeznaczony do aktywnej analizy na sali szkoleniowej. Obejmuje komplet 7 narzędzi do diagnozy i planowania, w tym m.in.: matryce do Inwentaryzacji Ról, papierowy Audyt Portfela, Test Krytyczności, Matrycę Odporności oraz narzędzia ułatwiające „Rozbijanie Słoni” na mniejsze etapy.
3. **Narzędzia warsztatowe (Zestaw Egzekucyjny):** Komplet kolorowych karteczek samoprzylepnych niezbędnych do mapowania i kategoryzacji procesów (Baza, Proces, Przełom) oraz specjalne, grube flamastry. Narzędzia te służą do fizycznego skreślania zrealizowanych celów, co silniej angażuje mózg, stymuluje układ dopaminergiczny i buduje trwałe poczucie sprawstwa u uczestnika.

Adres

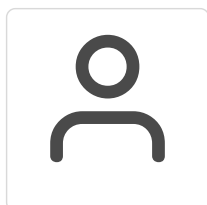
ul. Juliusza Słowackiego 55
60-521 Poznań
woj. wielkopolskie

Szkolenie realizowane jest w komfortowej sali warsztatowej, w pełni dostosowanej do interaktywnej pracy w grupie. Sala posiada dostęp do światła dziennego i jest wyposażona w profesjonalny sprzęt dydaktyczny niezbędny do przeprowadzenia zajęć: system multimedialny, flipchart oraz szybki, bezprzewodowy internet Wi-Fi. Przestrzeń została zaaranżowana tak, aby umożliwić swobodne przeprowadzanie ćwiczeń warsztatowych (m.in. trening wizerunkowy i komunikacyjny) oraz pracę w podgrupach. W obiekcie znajduje się również strefa przerw kawowych oraz zaplecze sanitarne.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Katarzyna Pykosz

E-mail szkolenia@nawylacznosc.com

Telefon (+48) 798 999 056