



KORYCKI &
GRACZYK
CONSULTING
GROUP SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

834 oceny

Strategiczny marketing i rozwój kancelarii premium – indywidualna usługa szkoleniowa

Numer usługi 2026/07/26/161638/3710518

- 📍 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👤 Zajęcia indywidualne
- 🕒 24:00 h
- 📅 21.08.2026 do 18.09.2026

7 380,00 PLN brutto
6 000,00 PLN netto
307,50 PLN brutto/h
250,00 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Usługa jest skierowana w szczególności do:

- właścicieli i współwłaścicieli kancelarii prawnych;
- partnerów oraz osób zarządzających kancelariami;
- adwokatów, radców prawnych, doradców podatkowych oraz innych osób wykonujących zawody prawnicze;
- osób odpowiedzialnych za marketing, sprzedaż, ofertę lub rozwój biznesowy kancelarii;
- prawników planujących rozwój własnej marki eksperckiej;
- osób przygotowujących się do utworzenia lub rozwoju kancelarii prawnej.

Usługa jest szczególnie odpowiednia dla osób, które chcą lepiej pozycjonować kancelarię na rynku, uporządkować ofertę, zwiększyć postrzeganą wartość usług, skuteczniej docierać do wybranych grup klientów oraz rozwinąć proces sprzedaży i obsługi klienta.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

1

Data zakończenia rekrutacji

20-08-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „Strategiczny marketing i rozwój kancelarii premium” przygotowuje uczestnika do samodzielnego projektowania rynkowego rozwoju kancelarii poprzez diagnozowanie jej pozycji konkurencyjnej, określanie grup docelowych, budowanie propozycji wartości, projektowanie usług premium, ustalanie polityki cenowej, prowadzenie eksperckiej sprzedaży i negocjacji oraz opracowanie mierzalnego planu pozyskiwania klientów i rozwoju marki kancelarii.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik diagnozuje sytuację strategiczną kancelarii	analizuje model funkcjonowania kancelarii, strukturę usług i źródła przychodów	Analiza dowodów i deklaracji
	identyfikuje kluczowe zasoby, kompetencje i przewagi konkurencyjne	Analiza dowodów i deklaracji
	rozpoznaje bariery ograniczające rozwój kancelarii	Analiza dowodów i deklaracji
	wskazuje usługi i segmenty klientów o największym potencjale rozwojowym	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik projektuje pozycjonowanie kancelarii oraz jej propozycję wartości	wskazuje specjalizację i wyróżniki wspierające budowanie marki premium	Analiza dowodów i deklaracji
	formułuje korzyści i rezultaty istotne dla wybranego segmentu klientów	Analiza dowodów i deklaracji
	uzasadnia spójność propozycji wartości z potrzebami grupy docelowej	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik projektuje ofertę usług prawnych o wysokiej wartości	określa zakres, etapy, rezultaty i zasady realizacji wybranej usługi	Analiza dowodów i deklaracji
	dobiera odpowiedni model świadczenia usługi, w tym usługę jednorazową, etapową albo abonamentową	Analiza dowodów i deklaracji
	opracowuje warianty lub pakiety oferty dostosowane do potrzeb klientów	Analiza dowodów i deklaracji
	wskazuje elementy zwiększające postrzeganą wartość i jakość obsługi	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik ustala cenę usługi z uwzględnieniem jej rentowności	dobiera model wynagrodzenia odpowiedni do charakteru usługi	Analiza dowodów i deklaracji
	uwzględnia w kalkulacji czas pracy, koszty, ryzyko i odpowiedzialność	Analiza dowodów i deklaracji
	rozpoznaje czynniki obniżające rentowność usługi lub współpracy z klientem	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik prowadzi ekspercką rozmowę sprzedażową z potencjalnym klientem	diagnozuje potrzeby, sytuację i kryteria decyzyjne klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
	przedstawia rekomendowane rozwiązanie w odniesieniu do potrzeb klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
	komunikuje cenę w kontekście wartości i spodziewanego rezultatu	Obserwacja w warunkach symulowanych
	prowadzi rozmowę w sposób profesjonalny, uporządkowany i bez wywierania nadmiernej presji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	rozpoznaje charakter zgłoszonej obiekcji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	reaguje na próbę obniżenia ceny lub rozszerzenia zakresu usługi	Obserwacja w warunkach symulowanych
	formułuje alternatywną propozycję bez nieuzasadnionego obniżania wynagrodzenia	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik reaguje na obiekcje i prowadzi negocjacje dotyczące warunków współpracy	komunikuje granice negocjacyjne i konsekwencje zmiany zakresu współpracy	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik projektuje standard obsługi oraz proces pozyskiwania klientów	określa etapy procesu od przyjęcia zapytania do rozpoczęcia współpracy	Analiza dowodów i deklaracji
	projektuje standard komunikacji w kluczowych punktach kontaktu	Analiza dowodów i deklaracji
	określa mierniki skuteczności procesu sprzedaży i obsługi klienta	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik opracowuje plan rozwoju kancelarii	wybiera kierunek specjalizacji lub skalowania kancelarii	Analiza dowodów i deklaracji
	wskazuje procesy wymagające standaryzacji, delegowania albo automatyzacji	Analiza dowodów i deklaracji
	określa cele i działania do wykonania w perspektywie 30 i 90 dni	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

DZIEŃ I – diagnoza, pozycjonowanie i oferta kancelarii premium

9:00–10:30

Moduł I. Diagnoza strategiczna kancelarii i identyfikacja potencjału wzrostu

- analiza modelu funkcjonowania, źródeł przychodów i struktury usług;
- identyfikacja kluczowych zasobów, kompetencji i przewag konkurencyjnych;
- analiza grup klientów oraz rentowności poszczególnych usług;
- rozpoznanie barier ograniczających rozwój kancelarii.

10:30–10:45 – przerwa

10:45–12:15

Moduł II. Pozycjonowanie kancelarii jako marki premium

- określenie miejsca kancelarii na rynku usług prawnych;
- specjalizacja i eksperckość jako źródła przewagi konkurencyjnej;
- komunikowanie jakości, bezpieczeństwa i profesjonalizmu;
- budowanie spójnego wizerunku marki premium bez konkurowania ceną.

12:15–12:45 — przerwa obiadowa

12:45–14:15

Moduł III. Projektowanie propozycji wartości kancelarii

- identyfikacja najważniejszych problemów i oczekiwań klientów;
- formułowanie korzyści oraz rezultatów współpracy;
- tworzenie wyróżników kancelarii i argumentacji eksperckiej;
- dopasowanie propozycji wartości do wybranych segmentów klientów.

14:15–14:30 — przerwa

14:30–15:00

Moduł IV. Segmentacja klientów i wybór grup docelowych

- segmentacja klientów kancelarii według potrzeb i potencjału;
- identyfikacja najbardziej perspektywicznych grup;
- określenie profilu klienta docelowego;
- dopasowanie specjalizacji i oferty do wybranego segmentu.

DZIEŃ II — projektowanie usług, rentowność i polityka cenowa

9:00–10:30

Moduł V. Projektowanie usług prawnych o wysokiej wartości

- projektowanie usług premium i kompleksowych rozwiązań;
- tworzenie pakietów jednorazowych, etapowych i abonamentowych;
- określanie zakresu, etapów, rezultatów i zasad współpracy;
- zwiększanie postrzeganej wartości i jakości doświadczenia klienta.

10:30–10:45 — przerwa

10:45–12:15

Moduł VI. Strategiczne zarządzanie ceną usług prawnych

- dobór modelu wynagrodzenia do charakteru usługi;
- uwzględnianie kosztów, czasu pracy, ryzyka i odpowiedzialności;
- projektowanie wariantów cenowych i minimalnego poziomu wynagrodzenia;
- zasady podnoszenia cen i wzmacniania pozycji rynkowej kancelarii.

12:15–12:45 — przerwa obiadowa

12:45–14:15

Moduł VII. Analiza rentowności usług i portfela klientów

- analiza przychodów, kosztów i czasu pracy w poszczególnych usługach;
- identyfikacja usług oraz klientów nierentownych;

- rozpoznawanie ukrytych kosztów i niekontrolowanego rozszerzania zakresu;
- podejmowanie decyzji o optymalizacji, zmianie lub wycofaniu usługi.

14:15–14:30 – przerwa

14:30–15:00

Moduł VIII. Komunikowanie ceny i obrona wartości usługi

- prezentowanie ceny w kontekście wartości i rezultatu;
- uzasadnianie wysokości honorarium;
- reagowanie na próby negocjowania ceny i oczekiwanie rabatu;
- komunikowanie wpływu zmiany zakresu na wynagrodzenie.

DZIEŃ III – sprzedaż, negocjacje i komunikacja z klientem

9:00–10:30

Moduł IX. Sprzedaż doradcza i ekspercka w kancelarii

- prowadzenie pierwszej rozmowy z potencjalnym klientem;
- diagnozowanie potrzeb, sytuacji i kryteriów decyzyjnych;
- prezentowanie rekomendowanego rozwiązania i wartości usługi;
- finalizowanie współpracy bez nadmiernej presji sprzedażowej.

10:30–10:45 – przerwa

10:45–12:15

Moduł X. Negocjacje handlowe w praktyce kancelarii

- określanie celów, interesów i granic negocjacyjnych;
- negocjowanie honorarium, zakresu i warunków współpracy;
- reagowanie na presję cenową i taktyki negocjacyjne;
- formułowanie alternatywnych propozycji i dokumentowanie ustaleń.

12:15–12:45 – przerwa obiadowa

12:45–14:15

Moduł XI. Reagowanie na obiekcje i trudne sytuacje sprzedażowe

- rozpoznawanie obiekcji rzeczywistych i pozornych;
- reagowanie na porównywanie ofert i kwestionowanie wartości;
- prowadzenie rozmów o rabatach oraz dodatkowym wynagrodzeniu;
- utrzymywanie profesjonalnego stanowiska w sytuacji napięcia.

14:15–14:30 – przerwa

14:30–15:00

Moduł XII. Projektowanie procesu pozyskiwania klientów

- określenie etapów procesu sprzedażowego kancelarii;
- kwalifikowanie zapytań i standaryzacja pierwszego kontaktu;
- planowanie działań po rozmowie z potencjalnym klientem;
- określanie mierników skuteczności procesu sprzedaży.

DZIEŃ IV – asertywność, obsługa klienta, skalowanie i strategia

9:00–10:30

Moduł XIII. Asertywność jako kompetencja właściciela kancelarii

- wyznaczanie granic i komunikowanie zasad współpracy;
- reagowanie na nierealne oczekiwania oraz presję czasu;
- prowadzenie rozmów dotyczących dodatkowych działań i zaległych płatności;
- ochrona czasu, zasobów i autorytetu właściciela kancelarii.

10:30–10:45 — przerwa

10:45–12:15

Moduł XIV. Standard obsługi i budowanie długoterminowych relacji

- projektowanie standardu obsługi w kluczowych punktach kontaktu;
- zarządzanie oczekiwaniami i informowanie o przebiegu sprawy;
- reagowanie na niezadowolenie oraz przekazywanie trudnych informacji;
- rozwijanie lojalności, rekomendacji i dalszej współpracy.

12:15–12:45 — przerwa obiadowa

12:45–14:00

Moduł XV. Skalowanie kancelarii i opracowanie strategii rozwoju

- wybór modelu skalowania, specjalizacji i rozwoju usług;
- standaryzacja procesów, delegowanie i automatyzacja działań;
- określenie celów oraz działań na pierwsze 30 i 90 dni;
- opracowanie planu rozwoju kancelarii i mierników skuteczności.

14:00–14:15 — przerwa

14:15–15:00

Walidacja efektów uczenia się

1) Usługa obejmuje łącznie **24 godziny zegarowe**, przy czym jedna godzina zegarowa odpowiada 60 minutom.

Na całkowity czas usługi składają się:

- 10 godzin części teoretycznej;
- 9 godzin i 15 minut części praktycznej;
- 45 minut walidacji efektów uczenia się;
- 4 godziny przerw.

Przerwy zostały wskazane w harmonogramie i wliczają się w całkowity czas trwania usługi.

Część edukacyjna usługi, z wyłączeniem przerw i walidacji, obejmuje łącznie **19 godzin i 15 minut**.

Walidacja efektów uczenia się stanowi integralną część usługi, została wyodrębniona w harmonogramie i odbywa się po zakończeniu części edukacyjnej. Usługa jest indywidualna.

2) Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia realizowane są metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

3) **Minimalne wymagania:**

- mieć ukończone 18 lat;
- posiadać podstawową wiedzę dotyczącą funkcjonowania rynku usług prawnych lub doświadczenie związane z wykonywaniem, organizowaniem albo sprzedażą usług prawnych;
- być właścicielem, współwłaścicielem, osobą zarządzającą kancelarią, prawnikiem albo osobą planującą prowadzenie kancelarii lub rozwój działalności w obszarze usług prawnych;

- posiadać możliwość podejmowania albo rekomendowania decyzji dotyczących oferty, cen, sposobu obsługi klienta lub kierunku rozwoju kancelarii.

Nie jest wymagane wcześniejsze ukończenie szkoleń z zakresu zarządzania, sprzedaży, marketingu lub finansów.

4) Grupa docelowa

Usługa jest skierowana w szczególności do:

- właścicieli i współwłaścicieli kancelarii prawnych;
- partnerów oraz osób zarządzających kancelariami;
- adwokatów, radców prawnych, doradców podatkowych oraz innych osób wykonujących zawody prawnicze;
- osób odpowiedzialnych za marketing, sprzedaż, ofertę lub rozwój biznesowy kancelarii;
- prawników planujących rozwój własnej marki eksperckiej;
- osób przygotowujących się do utworzenia lub rozwoju kancelarii prawnej.

Usługa jest szczególnie odpowiednia dla osób, które chcą lepiej pozycjonować kancelarię na rynku, uporządkować ofertę, zwiększyć postrzeganą wartość usług, skuteczniej docierać do wybranych grup klientów oraz rozwinąć proces sprzedaży i obsługi klienta.

5) Cel edukacyjny: Usługa „Strategiczny marketing i rozwój kancelarii premium” przygotowuje uczestnika do samodzielnego projektowania rynkowego rozwoju kancelarii poprzez diagnozowanie jej pozycji konkurencyjnej, określanie grup docelowych, budowanie propozycji wartości, projektowanie usług premium, ustalanie polityki cenowej, prowadzenie eksperckiej sprzedaży i negocjacji oraz opracowanie mierzalnego planu pozyskiwania klientów i rozwoju marki kancelarii.

6) Warunki organizacyjne: Usługa jest realizowana indywidualnie w czasie rzeczywistym, w formule zdalnej.

Do udziału w usłudze uczestnik powinien posiadać:

- komputer lub laptop z dostępem do stabilnego łącza internetowego;
- aktualną przeglądarkę internetową;
- sprawną kamerę internetową;
- mikrofon i głośniki albo słuchawki;
- dostęp do programu umożliwiającego edycję dokumentów tekstowych;
- dostęp do programu umożliwiającego wykonywanie podstawowych obliczeń i pracę z arkuszami;
- adres poczty elektronicznej umożliwiający otrzymanie materiałów i informacji organizacyjnych;
- spokojne miejsce pozwalające na aktywny udział w zajęciach i wykonywanie ćwiczeń.

Usługa jest prowadzona za pośrednictwem platformy do komunikacji zdalnej – Google Meet. Dane dostępne zostaną przekazane uczestnikowi przed rozpoczęciem szkolenia.

Uczestnik powinien mieć możliwość korzystania z kamery i mikrofonu w szczególności podczas:

- dyskusji;
- ćwiczeń praktycznych;
- symulacji rozmów;
- udzielania informacji zwrotnej;
- walidacji efektów uczenia się.

7) Walidacja:

Walidacja zostanie przeprowadzona na podstawie kompleksowego studium przypadku dotyczącego kancelarii prawnej. Uczestnik otrzyma opis sytuacji kancelarii obejmujący jej ofertę, strukturę klientów, sposób wyceny usług, wybrane dane dotyczące rentowności oraz problemy związane ze sprzedażą i obsługą klienta.

W ramach walidacji uczestnik:

1. opracuje kartę rekomendacji strategicznych dla kancelarii;
2. zaprojektuje propozycję wartości, wybraną usługę oraz jej model cenowy;
3. określi działania rozwojowe na pierwsze 30 i 90 dni;
4. przeprowadzi symulowaną rozmowę z klientem dotyczącą oferty, ceny i zgłoszonej obiekcji;

Ramowy przebieg walidacji – 45 minut

- **30 minut** – samodzielne opracowanie rozwiązania studium przypadku;
- **10 minut** – obserwacja symulowanej rozmowy z potencjalnym klientem;
- **5 minut** – podsumowanie walidacji

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 28

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 28 Diagnoza strategiczna kancelarii i identyfikacja potencjału wzrostu – rozmowa na żywo	Zajęcia	WOJCIECH GRACZYK	21-08-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 28 -	Przerwa	-	21-08-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 28 Pozycjonowanie kancelarii jako marki premium – ćwiczenia	Zajęcia	WOJCIECH GRACZYK	21-08-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 28 -	Przerwa	-	21-08-2026	12:15	12:45	00:30
5 z 28 Projektowanie propozycji wartości kancelarii – ćwiczenia	Zajęcia	WOJCIECH GRACZYK	21-08-2026	12:45	14:15	01:30
6 z 28 -	Przerwa	-	21-08-2026	14:15	14:30	00:15
7 z 28 Segmentacja klientów i wybór grup docelowych – rozmowa na żywo	Zajęcia	WOJCIECH GRACZYK	21-08-2026	14:30	15:00	00:30
8 z 28 Projektowanie usług prawnych o wysokiej wartości – ćwiczenia	Zajęcia	WOJCIECH GRACZYK	28-08-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 28 -	Przerwa	-	28-08-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 28 Strategiczne zarządzanie ceną usług prawnych – wideokonferencja	Zajęcia	WOJCIECH GRACZYK	28-08-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 28 -	Przerwa	-	28-08-2026	12:15	12:45	00:30
12 z 28 Analiza rentowności usług i portfela klientów – współdzielenie ekranu	Zajęcia	WOJCIECH GRACZYK	28-08-2026	12:45	14:15	01:30
13 z 28 -	Przerwa	-	28-08-2026	14:15	14:30	00:15
14 z 28 Komunikowanie ceny i obrona wartości usługi – ćwiczenia	Zajęcia	WOJCIECH GRACZYK	28-08-2026	14:30	15:00	00:30
15 z 28 Sprzedaż doradcza i ekspercka w kancelarii – wideokonferencja	Zajęcia	MARTA SCHNEIDER	11-09-2026	09:00	10:30	01:30
16 z 28 -	Przerwa	-	11-09-2026	10:30	10:45	00:15
17 z 28 Negocjacje handlowe w praktyce kancelarii – ćwiczenia	Zajęcia	MARTA SCHNEIDER	11-09-2026	10:45	12:15	01:30
18 z 28 -	Przerwa	-	11-09-2026	12:15	12:45	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 28 Reagowanie na obiekcje i trudne sytuacje sprzedażowe – ćwiczenia	Zajęcia	MARTA SCHNEIDER	11-09-2026	12:45	14:15	01:30
20 z 28 -	Przerwa	-	11-09-2026	14:15	14:30	00:15
21 z 28 Projektowanie procesu pozyskiwania klientów – rozmowa na żywo	Zajęcia	MARTA SCHNEIDER	11-09-2026	14:30	15:00	00:30
22 z 28 Asertywność jako kompetencja właściciela kancelarii – ćwiczenia	Zajęcia	MARTA SCHNEIDER	18-09-2026	09:00	10:30	01:30
23 z 28 -	Przerwa	-	18-09-2026	10:30	10:45	00:15
24 z 28 Standard obsługi i budowanie długoterminowych relacji – ćwiczenia	Zajęcia	MARTA SCHNEIDER	18-09-2026	10:45	12:15	01:30
25 z 28 -	Przerwa	-	18-09-2026	12:15	12:45	00:30
26 z 28 Skalowanie kancelarii i opracowanie strategii rozwoju – rozmowa na żywo	Zajęcia	MARTA SCHNEIDER	18-09-2026	12:45	14:00	01:15
27 z 28 -	Przerwa	-	18-09-2026	14:00	14:15	00:15
28 z 28 -	Walidacja	-	18-09-2026	14:15	15:00	00:45

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	24:00
w tym suma godzin zajęć	19:15
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	04:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	26:30

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeżeli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 380,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	307,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	250,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	24:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

MARTA SCHNEIDER

Marta Schneider – trenerka i ekspertka w zakresie rozwoju biznesowego, komunikacji, sprzedaży usług eksperckich, przywództwa oraz budowania profesjonalnych relacji z klientami. W ciągu ostatnich pięciu lat przeprowadziła ponad 1500 godzin szkoleń, w tym ponad 350 godzin zajęć dotyczących rozwoju przywództwa, budowania zespołów, doskonalenia kompetencji menedżerskich

Szczególnie ceni pracę ze specjalistami, którzy chcą świadomie rozwijać swoją pozycję zawodową, przekształcać wiedzę ekspercką w wartość rynkową oraz budować spójny model działania oparty na kompetencjach, autentyczności i jasno określonych wartościach.

W pracy trenerskiej łączy perspektywę psychologiczną, marketingową, socjologiczną i biznesową. Korzysta z aktualnej wiedzy naukowej, w tym wyników badań i metaanaliz, przekładając ją na praktyczne narzędzia możliwe do zastosowania w sprzedaży, negocjacjach, obsłudze klienta i rozwijaniu działalności eksperckiej.

W ramach usługi „Strategiczny marketing i rozwój kancelarii premium – indywidualna usługa szkoleniowa” odpowiada za moduły dotyczące sprzedaży doradczej i eksperckiej, negocjowania honorarium i warunków współpracy, reagowania na obiekcje, projektowania procesu pozyskiwania klientów, asertywnego komunikowania granic, standardu obsługi klienta, budowania długoterminowych relacji oraz planowania rozwoju i skalowania kancelarii.



2 z 2

WOJCIECH GRACZYK

Wojciech Graczyk – szkoleniowiec oraz Prezes Zarządu KORYCKI & GRACZYK CONSULTING GROUP sp. z o.o. Posiada ponad 3000 udokumentowanych godzin prowadzenia szkoleń oraz doświadczenie w realizacji ponad 200 procesów walidacyjnych.

Specjalizuje się w prowadzeniu szkoleń i konsultacji indywidualnych dla właścicieli firm, menedżerów oraz specjalistów odpowiedzialnych za rozwój działalności. Jego główne obszary eksperckie obejmują:

- strategiczne planowanie rozwoju organizacji;
- diagnozowanie i porządkowanie modeli biznesowych;
- pozycjonowanie usług i marek eksperckich;
- segmentację klientów i określanie grup docelowych;
- projektowanie propozycji wartości;
- budowanie oferty usługowej o wysokiej wartości;
- projektowanie pakietów i modeli świadczenia usług;
- komunikowanie wartości i ceny;
- analizę procesów oraz standardów obsługi klienta;
- rozwój marki osobistej i eksperckiej;
- zarządzanie jakością usług szkoleniowych i doradczych.

W ramach usługi „Strategiczny marketing i rozwój kancelarii premium – indywidualna usługa szkoleniowa” odpowiada za moduły dotyczące diagnozy sytuacji strategicznej kancelarii, identyfikowania potencjału wzrostu, pozycjonowania kancelarii jako marki premium, segmentacji

klientów, projektowania propozycji wartości i oferty usług prawnych, ustalania modeli wynagrodzenia, analizy rentowności usług oraz komunikowania ceny i wartości współpracy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma w formie elektronicznej prezentację szkoleniową, materiały robocze i zestawienia narzędzi omawianych podczas zajęć, a także nagranie szkolenia oraz zapis czatu ze spotkań na Google Meet. Materiały będą dostosowane do indywidualnego charakteru usługi i będą wspierały wdrożenie rozwiązań dotyczących strategii, oferty, polityki cenowej, sprzedaży, obsługi klienta i rozwoju kancelarii. Materiały są przeznaczone wyłącznie do użytku własnego uczestnika.

Warunki uczestnictwa

Od uczestnika nie jest wymagane wcześniejsze ukończenie określonych szkoleń. Rekomendowane jest:

- prowadzenie kancelarii lub praktyki prawnej
- posiadanie doświadczenia w obsłudze klientów
- znajomość podstawowego modelu funkcjonowania własnej kancelarii
- gotowość do analizy aktualnych usług, cen i procesów
- możliwość pracy na rzeczywistych przykładach biznesowych
- komputer z dostępem do Internetu
- sprawna kamera, mikrofon i głośniki lub słuchawki
- aktualna przeglądarka internetowa umożliwiająca Google Meet

Informacje dodatkowe

1. Jeśli usługa będzie finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych, będzie korzystać ze zwolnienia od podatku VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (t.j. Dz.U. z 2025 r. poz. 832).
2. Uczestnik, który osiągnie co najmniej 80% frekwencji, otrzyma zaświadczenie o ukończeniu szkolenia. Informacja o pozytywnym potwierdzeniu osiągnięcia efektów uczenia się zostanie zamieszczona na zaświadczeniu albo w odrębnym dokumencie wyłącznie w przypadku uzyskania pozytywnego wyniku walidacji. Każde kryterium weryfikacji jest oceniane jako spełnione albo niespełnione. Efekt uczenia się zostaje uznany za osiągnięty, jeżeli uczestnik spełni co najmniej 80% przypisanych do niego kryteriów, z zaokrągleniem wymaganej liczby kryteriów w górę do najbliższej liczby całkowitej. Warunkiem pozytywnego wyniku walidacji jest osiągnięcie wszystkich efektów uczenia się.

Warunki techniczne

1. **Platforma komunikacyjna** – Google Meet.

2. **Wymagania sprzętowe:**

- komputer z aktualnym systemem (Windows 10 lub nowszy / macOS 12 lub nowszy / aktualna dystrybucja Linux),
- aktualna przeglądarka (Chrome/Edge/Firefox/Safari – co najmniej dwie ostatnie wersje),
- stabilne łącze internetowe o przepustowości min. 10 Mb/s (pobieranie) i 2 Mb/s (wysyłanie),
- sprawna kamera komputerowa i mikrofon,
- sprawne słuchawki/ głośniki.

1. **Okres ważności linku:** od godziny zegarowej przed godziną rozpoczęcia szkolenia w dniu pierwszym do godziny zegarowej po zakończeniu szkolenia w dniu ostatnim.

Kontakt



WOJCIECH GRACZYK

E-mail wojciech.graczyk@korycki-graczyk.pl

Telefon (+48) 698 291 420