



Energia Dla Biznesu
Krystyna Żmijewska

★★★★★ 4,8 / 5

181 ocen

Szkolenie online z zakresu pisania biznes planów

Numer usługi 2026/07/28/149371/3714982

🏠 Usługa szkoleniowa

📺 zdalna

🕒 03:00 h

📅 02.08.2026 do 27.07.2028

258,30 PLN brutto

210,00 PLN netto

86,10 PLN brutto/h

70,00 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Usługa szkoleniowa jest dedykowana przede wszystkim dla:

osób fizycznych planujących rozpoczęcie jednoosobowej działalności gospodarczej lub

powołanie spółki (twórcy start-upów),

początkujących przedsiębiorców z sektora MŚP, którzy chcą zrewidować swój model

biznesowy,

właścicieli firm oraz kadry zarządzającej poszukujących kapitału na rozwój, wdrożenie

innowacji lub cyfryzację,

osób przygotowujących się do złożenia wniosków o dotacje publiczne, które potrzebują

merytorycznego wsparcia w przełożeniu swojej wizji na formalny i wiarygodny język

biznesowy.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

100000

Data zakończenia rekrutacji

27-07-2028

Forma prowadzenia usługi

zdalna

Cel edukacyjny

Nabycie przez uczestnika wiedzy i umiejętności pozwalających na samodzielne opracowanie spójnego i poprawnego merytorycznie zarysu biznesplanu w oparciu o powszechnie stosowane szablony instytucji finansujących, co ułatwi mu w przyszłości sprawne aplikowanie o zewnętrzne źródła finansowania działalności.

WIEDZA: Uczestnik zna strukturę i kluczowe elementy składowe profesjonalnego biznesplanu. Uczestnik wymienia i charakteryzuje metody analizy otoczenia biznesowego (np.SWOT).

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje strukturę oraz formalne wymogi wykonania biznesplanu na potrzeby pozyskiwania finansowania zewnętrznego (dotacje publiczne, kredyty, inwestorzy).	1.1. Wymienia i opisuje kluczowe moduły merytoryczne wchodzące w skład standardowego biznesplanu. 1.2. Definiuje kryteria formalne i jakościowe stosowane przez instytucje finansujące przy ocenie wniosków.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Objaśnia metody analizy otoczenia biznesowego oraz weryfikacji potencjału rynkowego planowanego przedsięwzięcia. Opisuje składniki uproszczonego planu finansowego oraz parametry oceny ryzyka projektu biznesowego.	2.1. Różnicuje czynniki otoczenia mikroekonomicznego (konkurencja, klienci, dostawcy) od makroekonomicznego. 2.2. Wskazuje zasady klasyfikacji elementów analizy SWOT (mocne/słabe strony, szanse/zagrożenia). 3.1. Klasyfikuje koszty działalności na stałe i zmienne oraz operacyjne i inwestycyjne. 3.2. Wyszczególnia potencjalne źródła przychodów oraz podstawowe czynniki ryzyka finansowego w biznesplanie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Harmonogram Szkolenia Online: Skuteczny Biznesplan (3 godziny / bez przerw)

00:00 – 00:20 | Moduł 1: Fundamenty i cel biznesplanu

- Specyfika odbiorcy dokumentu (inwestor, bank, urząd a własne potrzeby).
- Kluczowe elementy nowoczesnego biznesplanu.
- Business Model Canvas vs. tradycyjny biznesplan – różnice i punkty styku.

00:20 – 00:40 | Moduł 2: Definiowanie klienta docelowego

- Precyzyjne określanie problemu, który rozwiązuje Twój biznes.
- Tworzenie persony zakupowej (B2B i B2C).
- Segmentacja rynku docelowego.

00:40 – 01:00 | Moduł 3: Propozycja wartości (Value Proposition)

- Budowanie unikalnej propozycji wartości (USP).
- Dlaczego klient ma kupić właśnie od Ciebie?
- Dopasowanie produktu/usługi do potrzeb rynkowych (Product-Market Fit).

01:00 – 01:20 | Moduł 4: Analiza rynku i konkurencji

- Metody szacowania potencjału rynku (TAM, SAM, SOM).
- Analiza bezpośrednich i pośrednich konkurentów.
- Znajdowanie rynkowych nisz i budowanie przewagi konkurencyjnej.

01:20 – 01:40 | Moduł 5: Strategia marketingowa (Go-To-Market)

- Wybór kluczowych kanałów dotarcia do klienta (z naciskiem na online).
- Projektowanie lejka sprzedażowego krok po kroku.

- Koszty pozyskania klienta (CAC).

01:40 – 02:00 | Moduł 6: Model przychodowy i polityka cenowa

- Różne modele monetyzacji (np. subskrypcje, sprzedaż jednorazowa, freemium).
- Metody wyceny produktów i usług (w oparciu o koszty, wartość i konkurencję).
- Prognozowanie wielkości sprzedaży (podejście top-down i bottom-up).

02:00 – 02:20 | Moduł 7: Plan operacyjny i struktura zespołu

- Opis kluczowych procesów operacyjnych.
- Zasoby technologiczne, sprzętowe i logistyczne potrzebne na starcie.
- Struktura organizacyjna, braki kompetencyjne i plan zatrudnienia.

02:20 – 02:40 | Moduł 8: Finanse w pigułce – Budżet i rentowność

- Tworzenie struktury kosztów (stałe vs. zmienne).
- Zasady projektowania przepływów pieniężnych (Cash Flow).
- Jak precyzyjnie wyliczyć próg rentowności (Break-Even Point).

02:40 – 03:00 | Moduł 9: Ocena ryzyka i Executive Summary

- Analiza SWOT/TOWS i zarządzanie kluczowymi ryzykami w projekcie.
- Jak napisać idealne Streszczenie Menedżerskie (Executive Summary), by przykuć uwagę na pierwszych stronach.
- Narzędzia cyfrowe i AI wspomagające redagowanie ostatecznej wersji biznesplanu.

Usługa Szkoleniowa została stworzona na podstawie licencji EDUREO AI + eLearning zakupionej z dofinansowaniem projektu "USŁUGI ROZWOJOWE 4.0 – wsparcie podmiotów BUR w obszarze tworzenia, rozwoju i sprzedaży nowych form usług rozwojowych lub wykorzystaniu nowych technologii" nr FERS.01.03-IP.09-0015/23.

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, jeśli 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	258,30 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	210,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	86,10 PLN
Koszt osobogodziny netto	70,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	03:00

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników będą do pobrania na platformie <https://edb.edureo.com/wp-admin/admin.php?page=wpsell-courses-list>

Certyfikat ukończenia szkolenia i uzyskania kompetencji.

Warunki uczestnictwa

komputer /laptop wraz z kamerką i głośnikiem.

Podstawowa obsługa komputera i przeglądarki internetowej

Dostęp do stabilnego połączenia internetowego (min. 5 Mbps)

Chęć aktywnego uczestnictwa w warsztatach

Podstawowa znajomość social media (opcjonalnie, ale zalecana)

Uczestnik musi posiadać podstawową znajomość obsługi komputera.

Warunki techniczne

Kur dostępny jest na platformie <https://edb.edureo.com/wp-admin/admin.php?page=wpsell-courses-list>

- Komputer/laptop: Windows 7+, macOS 10.12+, Linux (najnowsze wersje)
- Przeglądarka internetowa w najnowszej wersji (Chrome, Firefox lub Edge)
- Procesor min. 2 GHz, RAM min. 4 GB (zalecane 8 GB)
- Internet: min. 5 Mbps pobieranie, stabilne połączenie – przewodowe zalecane

Kontakt



MONIKA ŻMIJEWSKA

E-mail energiabiznesu@gmail.com

Telefon (+48) 505 027 741