



Nowoczesne modele biznesowe: jak wybrać najlepszy kierunek rozwoju firmy

Numer usługi 2026/08/21/144863/3759264

2 999,00 PLN brutto

2 999,00 PLN netto

187,44 PLN brutto/h

187,44 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

"FUNDACJA ETRP"

★★★★★ 4,7 / 5

14 ocen

🗂 Usługa szkoleniowa

📺 zdalna w czasie rzeczywistym

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 19.09.2026 do 20.09.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Szkolenie „Nowoczesne modele biznesowe: jak wybrać najlepszy kierunek rozwoju firmy” skierowane jest przede wszystkim do **przedsiębiorców, właścicieli i osób zarządzających firmami**, którzy chcą świadomie planować rozwój swojej działalności, analizować dostępne możliwości oraz dobierać model biznesowy odpowiadający potrzebom rynku i możliwościom przedsiębiorstwa.

W szczególności szkolenie jest przeznaczone dla:

- właścicieli mikro, małych i średnich przedsiębiorstw,
- osób zarządzających firmami i odpowiedzialnych za podejmowanie decyzji strategicznych,
- przedsiębiorców planujących zmianę lub rozwój dotychczasowego modelu biznesowego,
- osób rozważających wprowadzenie nowych produktów lub usług,
- przedsiębiorców poszukujących nowych źródeł przychodów,
- osób planujących skalowanie działalności i wejście na nowe rynki,
- menedżerów odpowiedzialnych za rozwój biznesu i tworzenie nowych kierunków działalności,
- osób rozpoczynających działalność gospodarczą, które chcą świadomie zaprojektować model funkc

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

25

Data zakończenia rekrutacji

16-09-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Cel

Cel edukacyjny

- Zrozumienie roli modelu biznesowego jako kluczowego czynnika sukcesu i przewagi konkurencyjnej.
- Identyfikacji i analizy najnowszych trendów oraz zmian rynkowych wpływających na współczesny biznes.
- Wykorzystania frameworku 10 typów innowacji Jaya Doblina do generowania unikalnych wartości dla klientów.
- Przeanalizowania i wdrożenia nowoczesnych modeli operacyjnych (takich jak SaaS, freemium czy marketplace).

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi wyjaśnić rolę modelu biznesowego w budowaniu przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa.	Wskazuje co najmniej dwa sposoby, w jakie model biznesowy może wpływać na sukces i przewagę konkurencyjną firmy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik potrafi identyfikować i analizować trendy oraz zmiany rynkowe wpływające na funkcjonowanie przedsiębiorstwa.	Wskazuje co najmniej dwa aktualne trendy rynkowe oraz określa ich potencjalny wpływ na wybraną firmę.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik potrafi wykorzystać framework 10 typów innowacji Jaya Doblina do tworzenia nowych propozycji wartości dla klientów.	Opracowuje propozycję innowacji dla wybranej firmy, wykorzystując co najmniej dwa typy innowacji z frameworku Jaya Doblina.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik potrafi analizować i dobierać nowoczesne modele operacyjne do specyfiki przedsiębiorstwa.	Dobiera odpowiedni model operacyjny, np. SaaS, freemium lub marketplace, i uzasadnia jego zastosowanie w analizowanym przedsiębiorstwie.	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

W dynamicznie zmieniającym się otoczeniu gospodarczym tradycyjne podejście do prowadzenia działalności często okazuje się niewystarczające. Niniejszy katalog przedstawia kompleksowy program szkoleniowy zaprojektowany z myślą o przedsiębiorcach, menedżerach oraz liderach zespołów, którzy poszukują skutecznych narzędzi do transformacji i optymalizacji swoich organizacji. Szkolenie łączy podbudowę teoretyczną z intensywnymi warsztatami praktycznymi, umożliwiając uczestnikom nie tylko zrozumienie mechanizmów rynkowych, ale przede wszystkim samodzielne zaprojektowanie i wdrożenie nowoczesnego modelu biznesowego dopasowanego do realiów ich firm.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 17

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Czym jest model biznesowy i dlaczego decyduje o sukcesie firmy	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	19-09-2026	08:00	10:00	02:00
2 z 17 -	Przerwa	-	19-09-2026	10:00	10:15	00:15
3 z 17 Najważniejsze zmiany rynkowe wpływające na współczesne modele biznesowe	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	19-09-2026	10:15	12:15	02:00
4 z 17 -	Przerwa	-	19-09-2026	12:15	12:30	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 17 Model biznesowy a strategia, oferta, klient i źródła przychodów	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	19-09-2026	12:30	14:30	02:00
6 z 17 -	Przerwa	-	19-09-2026	14:30	15:00	00:30
7 z 17 Wprowadzenie do koncepcji innowacji według Jaya Doblina	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	19-09-2026	15:00	15:30	00:30
8 z 17 Dziesięć typów innowacji jako inspiracja do projektowania biznesu	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	19-09-2026	15:30	16:00	00:30
9 z 17 Nowoczesne modele biznesowe, m.in. subskrypcja, freemium, platforma, marketplace, SaaS, pay-per-use	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	20-09-2026	08:30	10:00	01:30
10 z 17 -	Przerwa	-	20-09-2026	10:00	10:15	00:15
11 z 17 Jak dopasować model biznesowy do potrzeb klientów i specyfiki rynku	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	20-09-2026	10:15	12:15	02:00
12 z 17 -	Przerwa	-	20-09-2026	12:15	12:30	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 17 Analiza przykładów firm wykorzystujących innowacyjne modele działania	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	20-09-2026	12:30	13:30	01:00
14 z 17 -	Przerwa	-	20-09-2026	13:30	14:00	00:30
15 z 17 Wybór najlepszego modelu biznesowego dla własnej	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	20-09-2026	14:00	15:30	01:30
16 z 17 Plan wdrożenia wybranego modelu: pierwsze decyzje, ryzyka i kolejne kroki	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	20-09-2026	15:30	16:00	00:30
17 z 17 -	Walidacja	Paweł Pyrzyński	20-09-2026	16:00	16:30	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

Cennik

Cennik

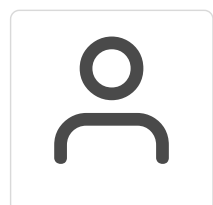
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 999,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 999,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	187,44 PLN
Koszt osobogodziny netto	187,44 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paweł Pyrzyński

Paweł Pyrzyński – trener, doradca i nauczyciel akademicki z dwudziestoletnim doświadczeniem w prowadzeniu szkoleń, doradztwa oraz pracy rozwojowej z organizacjami, firmami i samorządami. Certyfikowany trener IBM w zakresie Design Thinking – Certified Enterprise Design Thinking Practitioner oraz Design Thinking Co-Creator. Absolwent London School of Business Administration - Strategic Leadership and Corporate Direction oraz Communication Skills for Leaders. W swojej pracy wspiera zarówno firmy polskie, jak i międzynarodowe, w tym działy B+R, pomagając im rozwijać innowacyjne rozwiązania, usprawniać procesy, wdrażać nowe produkty i usługi oraz wzmacniać kompetencje zespołów. Od wielu lat związany jest również z sektorem ekonomii społecznej jako doradca, trener i ekspert współpracujący z licznymi Ośrodkami Wsparcia Ekonomii Społecznej. Autor podcastu Social Business Podcast na Spotify oraz kanału SociallyEconomic na Tik Toku. Podczas szkoleń szczególny nacisk kładzie na praktyczne zdobywanie wiedzy, rozwijanie konkretnych umiejętności, nowoczesne technologie (których jest fanem) oraz przekładanie omawianych zagadnień na realne i efektywne działania uczestników. Jego podejście łączy doświadczenie biznesowe, kompetencje trenerskie, znajomość procesów innowacyjnych oraz umiejętność pracy z różnorodnymi grupami odbiorców.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników zostaną przekazane najpóźniej dzień po ukończeniu usługi.

Warunki techniczne

Szkolenie online.

Wymagania techniczne:

Komputer podłączony do Internetu z prędkością łącza od 512 KB/sek.

Kontakt



ARIEL BANASZEWSKI

E-mail szkolenia@fundacjaetrp.pl

Telefon (+48) 517 147 731