



Projektowanie biznesu od podstaw: Business Model Canvas jako fundament biznesplanu

Numer usługi 2026/08/21/144863/3759287

1 690,00 PLN brutto
1 690,00 PLN netto
105,63 PLN brutto/h
105,63 PLN netto/h
154,44 PLN cena rynkowa ⓘ

"FUNDACJA ETRP"

★★★★★ 4,8 / 5
38 ocen

- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 💻 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 21.11.2026 do 22.11.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Organizacja

Grupa docelowa usługi

Szkolenie „Projektowanie biznesu od podstaw: Business Model Canvas jako fundament biznesplanu” skierowane jest przede wszystkim do **osób planujących rozpoczęcie działalności gospodarczej, początkujących przedsiębiorców oraz właścicieli małych firm**, którzy chcą uporządkować swój pomysł biznesowy i stworzyć spójny model funkcjonowania przedsiębiorstwa.

W szczególności szkolenie jest przeznaczone dla:

- osób planujących założenie własnej firmy,
- początkujących przedsiębiorców rozwijających pierwsze projekty biznesowe,
- właścicieli mikro i małych przedsiębiorstw,
- osób posiadających pomysł na produkt lub usługę i chcących ocenić jego potencjał biznesowy,
- przedsiębiorców planujących wprowadzenie nowego produktu lub usługi,
- osób rozważających zmianę lub rozwój dotychczasowego modelu biznesowego,
- freelancerów i osób prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą,
- osób odpowiedzialnych za rozwój nowych przedsięwzięć i projektów biznesowych.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

25

Data zakończenia rekrutacji

18-11-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Cel

Cel edukacyjny

Wyposażenie uczestników w praktyczną wiedzę i narzędzia umożliwiające samodzielne zaprojektowanie modelu biznesowego, zidentyfikowanie kluczowych założeń rynkowych oraz stworzenie solidnych fundamentów pod profesjonalny biznesplan.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi zidentyfikować kluczowe elementy modelu biznesowego.	Wskazuje i opisuje najważniejsze elementy modelu biznesowego dla wybranego przedsięwzięcia.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik potrafi zweryfikować kluczowe założenia rynkowe planowanego przedsięwzięcia.	Określa grupę docelową, jej potrzeby oraz potencjalną konkurencję dla wybranego pomysłu biznesowego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik potrafi wykorzystać Business Model Canvas do opracowania podstaw modelu biznesowego.	Wypełnia Business Model Canvas dla wybranego przedsięwzięcia, uwzględniając jego kluczowe elementy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

Współczesny rynek wymaga od przedsiębiorców nie tylko świetnego pomysłu, ale przede wszystkim umiejętności szybkiego zweryfikowania jego rentowności i wykonalności. Tradycyjne, wielostronicowe biznesplany często nie nadążają za dynamicznie zmieniającym się otoczeniem biznesowym. Niniejszy program warsztatowy koncentruje się na metodologii Business Model Canvas (BMC) – narzędziu, które pozwala w przejrzysty i logiczny sposób opisać, przetestować i zoptymalizować model biznesowy, zanim firma poniesie znaczące nakłady finansowe.

Program „Projektowanie biznesu od podstaw: Business Model Canvas jako fundament biznesplanu” to intensywne, 16-godzinne szkolenie zaprojektowane z myślą o przyszłych przedsiębiorcach, studentach oraz osobach planujących komercjalizację swoich innowacyjnych pomysłów.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 17

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Wprowadzenie do świata biznesu. Czym jest biznesplan? Kiedy jest naprawdę potrzebny przedsiębiorcy? (Lean Startup vs tradycyjne podejście).	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	21-11-2026	08:00	10:00	02:00
2 z 17 -	Przerwa	-	21-11-2026	10:00	10:15	00:15
3 z 17 Business Model Canvas. Prezentacja narzędzia jako "mapy drogowej" pomysłu.	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	21-11-2026	10:15	12:15	02:00
4 z 17 -	Przerwa	-	21-11-2026	12:15	12:30	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 17 Klient i Wartość. Segmenty klientów (kto?) oraz Propozycja wartości	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	21-11-2026	12:30	14:30	02:00
6 z 17 -	Przerwa	-	21-11-2026	14:30	15:00	00:30
7 z 17 Relacje i Kanały. Jak docieramy do klientów i jak budujemy z nimi trwałą więź.	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	21-11-2026	15:00	15:30	00:30
8 z 17 Zasoby, Działania i Partnerzy. Co jest nam niezbędne do funkcjonowania? Analiza zaplecza operacyjnego.	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	21-11-2026	15:30	16:00	00:30
9 z 17 Techniki argumentacji handlowej: jak przekonywać bez nacisku i manipulacji	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	22-11-2026	08:30	10:00	01:30
10 z 17 -	Przerwa	-	22-11-2026	10:00	10:15	00:15
11 z 17 Rozmowa o cenie, rabatach i warunkach współpracy.	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	22-11-2026	10:15	12:15	02:00
12 z 17 -	Przerwa	-	22-11-2026	12:15	12:30	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 17 Reagowanie na obiekcje, presję cenową i trudne zachowania kontrahenta	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	22-11-2026	12:30	13:30	01:00
14 z 17 -	Przerwa	-	22-11-2026	13:30	14:00	00:30
15 z 17 Finalizowanie negocjacji: domykanie ustaleń, podsumowanie warunków i zabezpieczenie interesów firmy.	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	22-11-2026	14:00	15:30	01:30
16 z 17 Symulacje negocjacyjne: zaawansowana analiza błędów i wypracowanie indywidualnych rekomendacji.	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	22-11-2026	15:30	16:00	00:30
17 z 17 -	Walidacja	Paweł Pyrzyński	22-11-2026	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	1 690,00 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	1 690,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	105,63 PLN
Koszt osobogodziny netto	105,63 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