



Instytut

Doskonałości

Strategicznej Sp. z
o.o.

★★★★★ 5,0 / 5

1 400 ocen

**Doradztwo w zakresie modernizacji
strategii marketingowo-sprzedażowej
dedykowanej dla firmy Crystal Sp. z o.o.**

Numer usługi 2026/09/08/40363/3796950

📍 Toruń

🏢 Doradztwo biznesowe

📄 stacjonarna

🕒 16:00 h

📅 27.10.2026 do 09.11.2026

15 867,00 PLN brutto

12 900,00 PLN netto

991,69 PLN brutto/h

806,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Identyfikatory projektów	Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
Grupa docelowa usługi	Pracownicy marketingu i sprzedaży oraz osoby odpowiedzialne za ofertę, obsługę klientów i rozwój biznesu, którzy mają potrzebę pozyskać propozycje rozwiązań w zakresie modernizacji strategii marketingowo-sprzedażowej.
Data zakończenia rekrutacji	26-10-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel biznesowy

Cel biznesowy: modernizacja strategii sprzedażowo - marketingowej firmy Crystal Sp. z o.o. poprzez jej aktualizację o rekomendacje zawarte w raporcie końcowym powstałym w ramach usługi doradczej. Wdrożenie tych rekomendacji przełoży się na:

- wzrost udziału sprzedaży krajowej do poziomu 30% przychodów firmy w ciągu 18 miesięcy wdrażania zaktualizowanej strategii;
- zwiększenie liczby klientów krajowych o 20% w ciągu pierwszych 12 miesięcy wdrażania strategii.

Efekt usługi

Efekt usługi: audyt dotychczasowych działań sprzedażowych i marketingowych, analiza danych sprzedażowych oraz analiza działań konkurencji, a także warsztaty z zespołem z wykorzystaniem metody burzy mózgów co łącznie przełoży się na wygenerowanie przynajmniej 15 rekomendacji w zakresie sprzedaży i marketingu, których wdrożenie przełoży się na osiągnięcie wskazanego celu biznesowego, w tym przede wszystkim wzrostu widoczności i świadomości marki oraz sprzedaży na rynku krajowym.

Kryteria ewaluacji:

- wyniki analizy dotychczasowych działań sprzedażowo - marketingowych
- wyniki analizy działań konkurencji
- lista rekomendacji strategicznych do wdrożenia w nowej wersji strategii sprzedażowo - marketingowej

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Raport zawierający efekty działań podjętych w trakcie realizacji usługi doradztwa biznesowego zawierający wyniki przeprowadzonych analiz działań sprzedażowych i marketingowych i jego otoczenia konkurencyjnego, propozycje w ramach rozwoju oferty na rynku krajowym przez pryzmat instrumentów marketingu-mix, propozycje działań promocyjnych przez pryzmat instrumentów promotion-mix oraz propozycje dotyczące uruchomienia dodatkowych kanałów sprzedaży krajowej.

Program

W trakcie usługi doradczej zostaną podjęte prace oraz wypracowywane propozycje rozwiązań dla Usługobiorcy w zakresie:

1. Audyt dotychczasowych działań sprzedażowych i marketingowych wraz ze wskazaniem mocnych i słabych stron tych działań.
2. Analiza konkurencji bezpośredniej wraz z jej działaniami sprzedażowymi i sposobem komunikacji z klientem o marce i produkcie;
3. Warsztaty strategiczne pozwalające uporządkować wiedzę na temat:

- marki, jej silnych i słabych stron, a także szans i zagrożeń,
- celów do osiągnięcia,
- grup docelowych wraz z ich portretami i mapami empatii
- dobór lejków do poszczególnych kanałów sprzedaży i grup docelowych
- dobór treści i narzędzie odpowiednich do osiągnięcia zamierzonych celów.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 6

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Audyt sytuacji sprzedażowej i marketingowej. Struktura sprzedaży, koncentracja odbiorców, cele, dostępne moce, ograniczenia produkcyjne i logistyczne - praca z klientem	Zajęcia	Łukasz Darka	27-10-2026	09:00	12:00	03:00
2 z 6 Ścieżki od zapytania do zamówienia w B2B, B2B2C i B2C: pozyskanie, kwalifikacja, wycena, ponowienie kontaktu, dostawa, montaż i serwis - praca z klientem	Zajęcia	Łukasz Darka	03-11-2026	09:00	11:00	02:00
3 z 6 Analiza sprzedaży, marży, rabatów, transportu, reklamacji, sezonowości, udziału odbiorców, liczba zapytań i konwersja - praca z klientem	Zajęcia	Łukasz Darka	05-11-2026	09:00	12:00	03:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 6 Weryfikacja strony i internetowej ścieżki zakupu, widoczności, treści produktowych, formularzy, analityki i kanałów komunikacji. Ocena materiałów inwestorów i detalistów – praca własna trenera	Zajęcia	Łukasz Darka	06-11-2026	09:00	11:00	02:00
5 z 6 Porównanie minimum 3 konkurentów istotnych dla polskiego rynku: oferta, przewagi i dowody jakości, komunikacja, dystrybucja, pozyskiwanie zapytań i prezentacja produktów online – praca własna trenera	Zajęcia	Łukasz Darka	06-11-2026	11:00	13:00	02:00
6 z 6 Opracowanie rekomendacji do nowej strategii sprzedażowo – marketingowej firmy – praca własna trenera	Zajęcia	Łukasz Darka	09-11-2026	09:00	13:00	04:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	16:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	21:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	15 867,00 PLN
Koszt usługi netto	12 900,00 PLN
Koszt godziny brutto	991,69 PLN
Koszt godziny netto	806,25 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Darka

Posiada wiedzę i doświadczenie zgodne z zakresem tematycznym usługi. Ma wykształcenie wyższe. Trener specjalizuje się w zakresie marketingu i strategicznego planowania komunikacji firm i marek. Posiada doświadczenie w branży marketingowej na rynku krajowym i zagranicznym (UE, USA, Izrael). Zajmuje się budowaniem i egzekucją strategii marketingowej (analityka rynkowa i benchmarking, kreacja, narzędzia online, offline), realizuje doradztwa i szkolenia w zakresie PR wizerunkowego, korporacyjnego i produktowego. Zajmuje się także komercjalizacją produktów i innowacji na rynkach zagranicznych. Posiada wiedzę w zakresie rozwijania nowych produktów, eksportu, marketingu inwestorskiego, budowania strategii biznesowej i marketingowej, analizy strategicznej, analizy SWOT, APA, Business Model Canvas, Value Proposition Canvas, analizy

konkurencji i badań rynkowych, narzędzi komunikacji z klientami i budowania wizerunku marki w sieci, key messages i narzędzi komunikacji w kanałach online i offline. W ciągu trzech ostatnich lat opracował co najmniej 20 strategii marketingowych dla firm z sektora MŚP, instytucji publicznych i jednostek samorządu terytorialnego.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy na bieżąco będą wyposażani w wiedzę (mającą formę ustną i pisemną) oraz materiały niezbędne do realizowania w trakcie doradztwa kolejnych prac warsztatowych, w tym m.in. w ukierunkowane pytania, arkusze analityczne i szablony metodyczne.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w usłudze doradczej jest poprawne zarejestrowanie przez przedsiębiorcę usługi poprzez system Bazy Usług Rozwojowych.

Informacje dodatkowe

W usłudze rozwojowej (doradztwo biznesowe) będą brały udział 3 osoby.

Forma wsparcia po zakończonej usłudze: możliwość dodatkowych konsultacji w formie mailowej i telefonicznej.

Usługodawca dopuszcza przesunięcie przerw w czasie na zgodne życzenie wszystkich uczestników.

Ankieta oceniająca doradztwo na koniec usługi (element obligatoryjny).

Adres

ul. Bolesława Chrobrego 30
87-100 Toruń
woj. kujawsko-pomorskie

Praca z klientem będzie realizowana pod adresem: ul. Bolesława Chrobrego 30, 87-100 Toruń;

Praca własna trenera będzie wykonywana pod adresem: ul. Zielony Zakątek 3, 87-134 Rozgarty.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt

Waldemar Glabiszewski

E-mail waldemar.glabiszewski@umk.pl

Telefon (+48) 604 235 663

