



Zarządzanie strategiczne przedsiębiorstwem

Numer usługi 2026/09/13/160690/3807784

3 160,00 PLN brutto
3 160,00 PLN netto
197,50 PLN brutto/h
197,50 PLN netto/h
284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

KAROL RYWOCKI

★★★★★ 4,9 / 5
179 ocen

📍 Toruń

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 26.11.2026 do 27.11.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Członkowie zarządu firmy oraz dyrektorzy i kierownicy działów
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	25-11-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do definiowania i redefiniowania strategii przedsiębiorstwa w reakcji na zmiany powstające w otoczeniu firmy. Pozwala na szczegółową analizę przedsiębiorstwa (SWOT) oraz na ustalanie i realizowanie celów krótko i długookresowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analiza otoczenia przedsiębiorstwa	Zna mocne, słabe strony, szanse i zagrożenia firmy	Wywiad swobodny
Budowa strategii firmy	Tworzy strategię rozwoju firmy	Obserwacja w warunkach symulowanych
Ocena implementacji strategii	Posiada wiedzę na temat miar i ocen wdrożenia strategii w przedsiębiorstwie. Identyfikuje podstawowe czynniki sukcesu realizacji.	Wywiad swobodny

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

1. Model zarządzania strategicznego w firmie; 2. Analiza SWOT przedsiębiorstwa; 3. Wizja, misja, wartości firmy; 4. Budowanie strategii firmy oraz poszczególnych działów; 5. Zrównoważona karta wyników; 6. Bariery przy wdrażaniu strategii dla firm; 7. Business case 1 (strategia rozwoju); 8. Business case 2 (strategia przetrwania)

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 14

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Model zarządzania strategicznego	Zajęcia	Karol Rywocki	26-11-2026	08:00	11:00	03:00
2 z 14 -	Przerwa	-	26-11-2026	11:00	11:15	00:15
3 z 14 Analiza SWOT przedsiębiorstwa	Zajęcia	Karol Rywocki	26-11-2026	11:15	13:15	02:00
4 z 14 -	Przerwa	-	26-11-2026	13:15	14:00	00:45
5 z 14 Misja, wizja, wartości firmy	Zajęcia	Karol Rywocki	26-11-2026	14:00	15:30	01:30
6 z 14 -	Przerwa	-	26-11-2026	15:30	15:45	00:15
7 z 14 Podsumowanie	Zajęcia	Karol Rywocki	26-11-2026	15:45	16:00	00:15
8 z 14 Budowanie i implementacja strategii firmy	Zajęcia	Karol Rywocki	27-11-2026	08:00	11:00	03:00
9 z 14 -	Przerwa	-	27-11-2026	11:00	11:15	00:15
10 z 14 Zrównoważona karta wyników	Zajęcia	Karol Rywocki	27-11-2026	11:15	13:15	02:00
11 z 14 -	Przerwa	-	27-11-2026	13:15	14:00	00:45
12 z 14 Business cases (strategia rozwoju / strategia przetrwania)	Zajęcia	Karol Rywocki	27-11-2026	14:00	15:15	01:15
13 z 14 -	Przerwa	-	27-11-2026	15:15	15:30	00:15
14 z 14 -	Walidacja	-	27-11-2026	15:30	16:00	00:30

Podsumowanie

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

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 160,00 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	3 160,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	197,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	197,50 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Karol Rywocki



Karol Rywocki jest doświadczonym managerem, wieloletnim dyrektorem sprzedaży i marketingu, dyrektorem zarządzającym, trenerem, wykładowcą akademickim.

Posiada 27 letnie doświadczenie zawodowe zdobyte w takich firmach jak: Mars Polska, Castrol (BP), Carlsberg Polska, Candyking (Cloetta AB), Browar Czarńków S.A, Stovit Group (Angel Camacho Alimentacion).

Doktor w dyscyplinie nauki o zarządzaniu i jakości. Obecnie pracuje jako adiunkt w Zakładzie Zarządzania w Państwowej Akademii Nauk Stosowanych we Włocławku. Prowadzi również zajęcia na Uniwersytecie Mikołaja Kopernika w Toruniu. Główne dziedziny rozwojowe, którymi się zajmuje to: zarządzanie strategiczne, przywództwo, zarządzanie sprzedażą (również techniki sprzedaży i negocjacje), zachowania

konsumenckie, budowanie efektywnych zespołów pracowniczych (w tym programy motywacyjne), innowacje w przedsiębiorstwie, budowanie wizerunku menedżera.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe zostaną przekazane wszystkim uczestnikom.

Adres

ul. Szosa Chełmińska 176/11

87-100 Toruń

woj. kujawsko-pomorskie

Sala szkoleniowa w budynku przy Szosie Chełmińskiej 176 w Toruniu

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



KAROL RYWOCKI

E-mail karywocki@wp.pl

Telefon (+48) 603 764 250