



RESKA - DOMINIK
RESTERNY

★★★★★ 4,7 / 5

14 ocen

Rentowne i stabilnie rozwijające się studio treningowe

Numer usługi 2026/10/14/182672/3879968

📍 Wrocław

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 24:00 h

📅 21.11.2026 do 28.11.2026

5 289,00 PLN brutto

4 300,00 PLN netto

220,38 PLN brutto/h

179,17 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do właścicieli, współwłaścicieli oraz osób zarządzających studiami treningowymi, klubami fitness i innymi podmiotami świadczącymi usługi treningowe, które chcą uporządkować strategię rozwoju firmy, zwiększyć liczbę klientów i ich lojalność oraz poprawić rentowność prowadzonej działalności. Usługa przeznaczona jest także dla osób dopiero przygotowujących się do objęcia funkcji zarządczej w studiu treningowym oraz dla trenerów personalnych planujących rozwój własnej działalności w kierunku studia zatrudniającego zespół.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	20-11-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestnika do samodzielnego opracowania i wdrożenia planu rozwoju studia treningowego obejmującego strategię, pozyskiwanie i utrzymanie klientów, zarządzanie zespołem oraz poprawę rentowności przedsiębiorstwa.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik opracowuje strategię rozwoju studia na okres 12 miesięcy.	- identyfikuje główne ograniczenia wzrostu studia	Analiza dowodów i deklaracji
		Wywiad swobodny
	- formułuje cele rozwojowe na 12 miesięcy	Analiza dowodów i deklaracji
		Wywiad swobodny
	- dobiera wskaźniki efektywności (KPI) do określonych celów	Analiza dowodów i deklaracji
		Wywiad swobodny
		Analiza dowodów i deklaracji
		Wywiad swobodny
	- określa grupę docelową i dobiera do niej kanały marketingowe	Analiza dowodów i deklaracji
		Wywiad swobodny
		Analiza dowodów i deklaracji
		Wywiad swobodny
Uczestnik projektuje system pozyskiwania i utrzymania klientów studia.	- opisuje ścieżkę klienta od pierwszego kontaktu do długoterminowej współpracy i wskazuje etapy, na których studio może stracić klientów	Analiza dowodów i deklaracji
		Wywiad swobodny
	- formułuje standardy obsługi i działania zwiększające przywiązanie klientów, odpowiadające na zidentyfikowane problemy	Analiza dowodów i deklaracji
		Wywiad swobodny
Uczestnik określa strukturę organizacyjną i zasady pracy personelu studia.	- definiuje role, zakresy odpowiedzialności i standardy pracy w zespole	Analiza dowodów i deklaracji
		Wywiad swobodny
	- opisuje proces rekrutacji i wdrożenia nowego pracownika	Analiza dowodów i deklaracji
		Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik analizuje sytuację finansową studia i planuje działania poprawiające jego rentowność.	– ocenia rentowność oferowanych usług	Analiza dowodów i deklaracji
		Wywiad swobodny
	– wskazuje działania poprawiające rentowność, w tym ograniczenie kosztów i planowane inwestycje	Analiza dowodów i deklaracji
		Wywiad swobodny
	– opracowuje 90-dniowy plan wdrożenia z określonymi priorytetami	Analiza dowodów i deklaracji
		Wywiad swobodny

Kwalifikacje i kompetencje

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

DZIEŃ I

Strategia biznesowa i system pozyskiwania klientów

Analiza sytuacji firmy, największych wyzwań biznesowych oraz ograniczeń wzrostu.

Opracowanie strategii rozwoju studia, określenie celów na najbliższe 12 miesięcy oraz wybór kluczowych wskaźników efektywności (KPI).

Projektowanie systemu pozyskiwania klientów – wybór kanałów marketingowych, określenie grupy docelowej oraz sposobu mierzenia skuteczności działań.

Analiza działań marketingowych oraz opracowanie planu zwiększenia liczby zapytań i klientów.

Przygotowanie indywidualnego planu działań.

DZIEŃ II

Budowanie lojalności klientów i rozwój sprzedaży

Analiza ścieżki klienta – od pierwszego kontaktu do długoterminowej współpracy. Identyfikacja miejsc utraty klientów.

Opracowanie standardów obsługi klienta zwiększających satysfakcję, lojalność oraz liczbę rekomendacji.

Projektowanie procesu utrzymania klienta oraz zwiększania wartości współpracy poprzez odpowiednią komunikację i planowanie kolejnych usług.

Opracowanie planu usprawnień procesu obsługi oraz listy zmian zwiększających retencję klientów.

DZIEŃ III

Zarządzanie zespołem i finansami przedsiębiorstwa

Analiza struktury organizacyjnej firmy oraz określenie ról, odpowiedzialności i standardów pracy zespołu.

Projektowanie procesu rekrutacji, wdrażania nowych pracowników, delegowania obowiązków oraz budowania odpowiedzialności zespołu.

Analiza finansów przedsiębiorstwa – rentowność usług, przepływy pieniężne, polityka cenowa oraz wynagrodzenie właściciela.

Opracowanie planu poprawy rentowności firmy, identyfikacja kosztów oraz planowanie inwestycji wspierających rozwój przedsiębiorstwa.

Opracowanie 90-dniowego planu wdrożenia oraz określenie priorytetów rozwojowych.

Podsumowanie szkolenia.

Walidacja efektów uczenia się.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 25

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 25 Otwarcie szkolenia.	Zajęcia	DOMINIK RESTERNY	21-11-2026	10:00	10:30	00:30
2 z 25 Analiza sytuacji firmy, największych wyzwań biznesowych oraz ograniczeń wzrostu.	Zajęcia	DOMINIK RESTERNY	21-11-2026	10:30	11:30	01:00
3 z 25 -	Przerwa	-	21-11-2026	11:30	11:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 25 Opracowanie strategii rozwoju studia, określenie celów na najbliższe 12 miesięcy oraz wybór kluczowych wskaźników efektywności (KPI).	Zajęcia	DOMINIK RESTERNY	21-11-2026	11:45	13:15	01:30
5 z 25 -	Przerwa	-	21-11-2026	13:15	14:00	00:45
6 z 25 Projektowanie systemu pozyskiwania klientów – wybór kanałów marketingowych, określenie grupy docelowej oraz sposobu mierzenia skuteczności działań.	Zajęcia	DOMINIK RESTERNY	21-11-2026	14:00	15:30	01:30
7 z 25 -	Przerwa	-	21-11-2026	15:30	15:45	00:15
8 z 25 Analiza działań marketingowych oraz opracowanie planu zwiększenia liczby zapytań i klientów.	Zajęcia	DOMINIK RESTERNY	21-11-2026	15:45	17:15	01:30
9 z 25 Przygotowanie indywidualnego planu działań. Podsumowanie dnia.	Zajęcia	DOMINIK RESTERNY	21-11-2026	17:15	18:00	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 25 Analiza ścieżki i klienta – od pierwszego kontaktu do długoterminowej współpracy. Identyfikacja miejsc utraty klientów.	Zajęcia	DOMINIK RESTERNY	22-11-2026	09:00	10:30	01:30
11 z 25 -	Przerwa	-	22-11-2026	10:30	10:45	00:15
12 z 25 Opracowanie standardów obsługi klienta zwiększających satysfakcję, lojalność oraz liczbę rekomendacji.	Zajęcia	DOMINIK RESTERNY	22-11-2026	10:45	12:15	01:30
13 z 25 -	Przerwa	-	22-11-2026	12:15	13:00	00:45
14 z 25 Projektowanie procesu utrzymania klienta oraz zwiększania wartości współpracy poprzez odpowiednią komunikację i planowanie kolejnych usług.	Zajęcia	DOMINIK RESTERNY	22-11-2026	13:00	14:30	01:30
15 z 25 -	Przerwa	-	22-11-2026	14:30	14:45	00:15
16 z 25 Opracowanie planu usprawnień procesu obsługi oraz listy zmian zwiększających retencję klientów.	Zajęcia	DOMINIK RESTERNY	22-11-2026	14:45	17:00	02:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 25 Analiza struktury organizacyjnej firmy oraz określenie ról, odpowiedzialności i standardów pracy zespołu.	Zajęcia	DOMINIK RESTERNY	28-11-2026	10:00	11:30	01:30
18 z 25 -	Przerwa	-	28-11-2026	11:30	11:45	00:15
19 z 25 Projektowanie procesu rekrutacji, wdrażania nowych pracowników, delegowania obowiązków oraz budowania odpowiedzialności zespołu.	Zajęcia	DOMINIK RESTERNY	28-11-2026	11:45	13:00	01:15
20 z 25 -	Przerwa	-	28-11-2026	13:00	13:45	00:45
21 z 25 Analiza finansów przedsiębiorstwa – rentowność usług, przepływ pieniężny, polityka cenowa oraz wynagrodzenie właściciela.	Zajęcia	DOMINIK RESTERNY	28-11-2026	13:45	14:45	01:00
22 z 25 Opracowanie planu poprawy rentowności firmy, identyfikacja kosztów oraz planowanie inwestycji wspierających rozwój przedsiębiorstwa.	Zajęcia	DOMINIK RESTERNY	28-11-2026	14:45	15:30	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
23 z 25 Opracowanie 90-dniowego planu wdrożenia oraz określenie priorytetów rozwojowych. Podsumowanie szkolenia.	Zajęcia	DOMINIK RESTERNY	28-11-2026	15:30	16:15	00:45
24 z 25 -	Przerwa	-	28-11-2026	16:15	16:30	00:15
25 z 25 -	Walidacja	-	28-11-2026	16:30	18:00	01:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	24:00
w tym suma godzin zajęć	18:45
w tym suma godzin walidacji	01:30
w tym suma przerw	03:45
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	27:00

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 ze zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2004 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	5 289,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 300,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	220,38 PLN
Koszt osobogodziny netto	179,17 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	24:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

DOMINIK RESTERNY

Dominik Resterny jest przedsiębiorcą i założycielem RESKAteam – organizacji działającej w obszarze treningu personalnego, treningu medycznego, fizjoterapii oraz edukacji specjalistów.

Od lat rozwija własną firmę, łącząc doświadczenie w branży treningowej z praktycznym podejściem do zarządzania zespołem, organizacji procesów i budowania rentownych przedsiębiorstw. Od 4 lat wspiera rozwój placówek sportowych w całej Polsce, dzieląc się doświadczeniem i pomagając właścicielom usprawniać ich działanie.

Prowadzi dwie placówki we Wrocławiu i zatrudnia ponad 30 osób. Rozwija studio treningowe, usługi fizjoterapeutyczne oraz Centrum Szkoleniowe, w którym podnoszone są kompetencje trenerów i fizjoterapeutów. Jest twórcą RESKAapp – aplikacji do obsługi studiów treningowych, zaprojektowanej na podstawie doświadczeń zdobytych podczas prowadzenia własnych placówek. Stworzył własną markę produktów, obejmującą suplementy diety i produkty żywieniowe.

Jest organizatorem Forum Treningu i Biznesu – konferencji skierowanej do osób związanych z branżą treningową, fizjoterapeutyczną i biznesową. Inicjatywa wspiera wymianę wiedzy i doświadczeń oraz rozwój kompetencji specjalistycznych i przedsiębiorczych.

W swojej działalności Dominik koncentruje się na praktycznych aspektach prowadzenia firmy: budowaniu efektywnych zespołów, standaryzacji procesów, zwiększaniu lojalności klientów oraz podejmowaniu decyzji biznesowych wspierających rentowność i stabilny rozwój organizacji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy będą mieli dostęp do materiałów wspierających realizację szkolenia, takich jak np. prezentacje szkoleniowe.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uzyskania zaświadczenia o ukończeniu szkolenia jest frekwencja na poziomie min. 80%.

Informacje dodatkowe

Jesteś zainteresowany szkoleniem i masz jakieś pytania? **Zapraszamy do kontaktu!**

Adres

ul. Na Grobli 30/32

50-421 Wrocław

woj. dolnośląskie

Szkolenie realizowane jest w studio treningowym RESKAteam, zlokalizowanym w centrum Wrocławia przy ul. Na Grobli 30/32.

Obiekt o powierzchni 470 m² został przygotowany z myślą o treningu medycznym i personalnym, łącząc nowoczesne wyposażenie z komfortem użytkowania. Przestronne sale umożliwiają swobodną realizację zarówno części teoretycznych, jak i praktycznych zajęć grupowych.

Przy obiekcie znajduje się bezpłatny parking. Lokalizacja w centrum miasta zapewnia łatwy dojazd zarówno komunikacją miejską, jak i samochodem.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



DOMINIK RESTERNY

E-mail hello@reskateam.pl

Telefon (+48) 669 766 349