



BLUEFORM Marcin
Kozłowski

★★★★★ 4,6 / 5

961 ocen

Profesor Andrzej Blikle - droga do rynku. Kurs online z warsztatami o strategiach cenowych, sprzedażowych i marketingowych.

Numer usługi 2025/08/29/10426/2970388

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 02.10.2025 do 02.10.2025

3 200,00 PLN brutto

3 200,00 PLN netto

400,00 PLN brutto/h

400,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Grupa docelowa właściciele firm, prezesi i dyrektorzy, dyrektorzy i menedżerowie sprzedaży i marketingu, menedżerowie wszystkich szczebli, osoby zainteresowane strategiami cenowymi, sprzedażowymi i budowaniem marki.
Minimalna liczba uczestników	15
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	26-09-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

uczestnik zna podstawowe strategie cenowe i potrafi je zastosować do wybranego segmentu rynku, rozumie mechanizmy podejmowania decyzji zakupowych przez klientów, zna etapy procesu sprzedaży i potrafi wykorzystać je w

praktyce, rozumie rolę brandingu w budowaniu przewagi konkurencyjnej, potrafi wskazać elementy tworzące markę-ikonę. Uczestnik uzyskuje klucz do autorskich materiałów szkoleniowych, które będzie mógł wykorzystywać w swojej działalności. Certyfikat "Specjalista ds. sprzedaży".

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zna podstawowe strategie cenowe i sprzedażowe	weryfikacja: test wiedzy, odpowiedzi w dyskusji	Test teoretyczny
Uczestnik rozumie zasady brandingu i potrafi wskazać elementy marki-ikony	weryfikacja: analiza przykładów w grupach.	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi pracować w grupie i prowadzić debatę	weryfikacja: aktywny udział w ćwiczeniach i debacie końcowej.	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi korzystać z opracowań przygotowanych przez autora	weryfikacja: analiza różnych przypadków z wykorzystaniem materiałów	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

TAK

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	FUNDACJA MY PERSONALITY SKILLS
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak
Nazwa Podmiotu certyfikującego	FUNDACJA MY PERSONALITY SKILLS
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

Program kursu

Moduł 1: Warsztat komunikacyjny – „Z czym zaczynamy?”

Oczekiwanie uczestników, zawarcie kontraktu,

Aktywne słuchanie i jego rola w relacjach biznesowych.

Moduł 2: Polityki cenowe

Cena optymalna i jej rola,

Strategie cenowe, segmentacja rynku,

Cena w kontekście reklamy i promocji,

Materiały: opracowanie tekstowe, prezentacja, arkusz Excela do analizy zysków.

Moduł 3: Sztuka sprzedaży wg Briana Tracy

Cztery dewizy i siedem etapów sprzedaży,

Budowanie zaufania – sprzedawca jako doradca,

Typy klientów i sprzedaż strategiczna,

Materiały: prezentacja, raport warsztatowy.

Moduł 4: Jak powstają firmy-ikony? (wykład + case study)

Czym jest branding, branding kulturowy i emocjonalny,

Studium wybranych marek-ikon,

Doświadczenie marki A. Blikle,

Materiały: opracowanie tekstowe i prezentacja.

Moduł 5: Z czym kończymy?

Deбата końcowa w kręgu komunikacyjnym,

Podsumowanie, pytania, doświadczenia uczestników.

Ewaluacja, certyfikacja

Kurs wprowadza do autorskich materiałów stanowiących narzędzie do pracy. Jest to interaktywny warsztat umiejętności miękkich.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Warsztat komunikacyjny – „Z czym zaczynamy?”	prof. dr hab. Andrzej Blikle	02-10-2025	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 6 Polityki cenowe	prof. dr hab. Andrzej Blikle	02-10-2025	10:30	12:00	01:30
3 z 6 Sztuka sprzedaży	prof. dr hab. Andrzej Blikle	02-10-2025	12:00	13:30	01:30
4 z 6 Jak powstają firmy ikony?	prof. dr hab. Andrzej Blikle	02-10-2025	13:30	15:00	01:30
5 z 6 Z czym kończymy?	prof. dr hab. Andrzej Blikle	02-10-2025	15:00	16:00	01:00
6 z 6 Ewaluacja, certyfikacja	-	02-10-2025	16:00	17:00	01:00

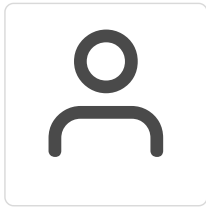
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	400,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	400,00 PLN
W tym koszt walidacji brutto	100,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	100,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	150,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	150,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

prof. dr hab. Andrzej Blikle

profesor i członek Rady Naukowej Instytutu Podstaw Informatyki PAN, członek Academia Europaea, wykładowca uniwersytetów w Polsce, USA, Kanadzie, Danii i Szwecji, były prezes zarządu rodzinnej firmy A. Blikle Sp. z o.o., która w latach 1990–2010 rozwinęła się z jednej cukierni do ponad 20 placówek (cukiernie, kawiarnie, restauracje, sklepy delikatesowe i franczyzy), autor nagradzanej książki „Doktryna jakości”, honorowy prezes Stowarzyszenia Inicjatywa Firm Rodzinnych oraz Centrum im. Adama Smith’a. Prof. Blikle znany jest z jakości zarządzania, turkusowych organizacji, zarządzania przez jakość, nowoczesnego przywództwa i rozwoju kompetencji menedżerskich.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Kurs rozpoczyna się i kończy warsztatem komunikacyjnym. Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe

Materiały udostępniane słuchaczom [1] Andrzej Blikle, Kształtowanie polityki cenowej (opracowanie tekstowe) [2] Andrzej Blikle, Kształtowanie polityki cenowej (prezentacja) [3] Andrzej Blikle, Czynniki zyskotwórcze (arkusz Excela do estymacji wzrostu zysku) [4] Andrzej Blikle, Sztuka sprzedaży (prezentacja, s. 18) [5] Raport z przebiegu warsztatu, Materiały udostępniane słuchaczom [6] Andrzej Blikle, Budowanie marki ikony (opracowanie tekstowe) [7] Andrzej Blikle, Budowanie marki ikony (prezentacja)

Informacje dodatkowe

Autor nagradzanej książki *Doktryna jakości*, ekspert w zakresie zarządzania przez jakość, turkusowych organizacji i rozwoju firm rodzinnych.

1. Po zrealizowanym szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie o ukończeniu usług. Warunkiem uzyskania certyfikatu jest uczestnictwo w szkoleniu oraz zaliczenie testu teoretycznego
2. Podczas szkolenia przewidziane są przerwy
3. Materiały udostępniane słuchaczom [1] Andrzej Blikle, Kształtowanie polityki cenowej (opracowanie tekstowe, s. 36) [2] Andrzej Blikle, Kształtowanie polityki cenowej (prezentacja, s. 54) [3] Andrzej Blikle, Czynniki zyskotwórcze (arkusz Excela do estymacji wzrostu zysku) [4] Andrzej Blikle, Sztuka sprzedaży (prezentacja, s. 18) [5] Raport z przebiegu warsztatu, Materiały udostępniane słuchaczom [6] Andrzej Blikle, Budowanie marki ikony (opracowanie tekstowe, s. 11) [7] Andrzej Blikle, Budowanie marki ikony (prezentacja, s. 11)

Warunki techniczne

- **Sprzęt:** komputer stacjonarny lub laptop z aktualnym systemem operacyjnym (Windows, macOS, Linux) lub urządzenie mobilne (tablet, smartfon).
- **Łącze internetowe:** stabilne połączenie o minimalnej prędkości 2 Mb/s (zalecane 10 Mb/s i więcej).
- **Audio i wideo:** działający mikrofon oraz kamera internetowa (wymagane do aktywnego udziału w ćwiczeniach i dyskusjach).
- **Oprogramowanie:** przeglądarka internetowa (Google Chrome, Firefox, Edge, Safari) z aktualną wersją oraz dostęp do platformy szkoleniowej (np. Zoom, MS Teams, Google Meet – link przekazywany uczestnikom przed szkoleniem).
- **Dodatkowe wymagania:** słuchawki z mikrofonem dla zapewnienia jakości dźwięku, możliwość korzystania z poczty e-mail i przeglądarki plików PDF.

Organizator zapewnia:

- dostęp do platformy szkoleniowej,
- wsparcie techniczne przed i w trakcie kursu,
- materiały szkoleniowe w formie elektronicznej,

Kontakt



Natalia Figiel

E-mail nfigiel@blueform.pl

Telefon (+48) 666 340 956