



INNOWACYJNE MODELE BIZNESOWE

Numer usługi 2025/09/12/119579/3003935

8 200,00 PLN brutto

8 200,00 PLN netto

186,36 PLN brutto/h

186,36 PLN netto/h

SABINA
ADAMOWICZ

★★★★★ 4,9 / 5

254 oceny

📍 Szczecin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 44 h

📅 06.11.2025 do 09.11.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Organizacja

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do:

- właścicieli i menedżerów firm sektora MŚP,
- osób odpowiedzialnych za rozwój produktów, sprzedaż i marketing w przedsiębiorstwach,
- startupów na etapie wprowadzania nowych produktów/usług na rynek,
- osób przygotowujących się do zmiany lub optymalizacji modelu biznesowego w organizacji,
- doradców biznesowych, konsultantów oraz trenerów pracujących z klientami nad strategiami rozwoju.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

4

Data zakończenia rekrutacji

05-11-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

44

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

Celem usługi jest wyposażenie uczestników w wiedzę, narzędzia i praktyczne umiejętności niezbędne do projektowania, testowania i wdrażania innowacyjnych modeli biznesowych, z uwzględnieniem analizy otoczenia rynkowego, potrzeb klientów, optymalizacji kosztów i generowania nowych źródeł przychodów. Uczestnicy nauczą się wykorzystywać metody takie jak Design Thinking, storytelling, analiza TAM/SAM/SOM, projektowanie lejków sprzedażowych oraz KPI finansowych w celu zwiększenia efektywności biznesów

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Tworzy i wdraża kolejne iteracje modeli biznesowych	Charakteryzuje jakie są elementy modelu biznesowego oraz ich wzajemne zależności	Wywiad swobodny
	Wymienia jakie narzędzia i metody mogą służyć do analizy przedsiębiorstwa i jego otoczenia	Wywiad swobodny
	Określa propozycje wartości dla klienta i definiuje ich segmenty	Wywiad swobodny
	Planuje i przeprowadza proces projektowania modelu biznesowego	Wywiad swobodny
	Samodzielnie opracowuje model biznesowy w oparciu o dostępne narzędzia	Wywiad swobodny
	Identyfikuje obszary nieefektywne w dotychczasowej działalności	Wywiad swobodny
	Projektuje skuteczny lejek sprzedażowy i ścieżkę klienta	Wywiad swobodny
	Przygotowuje model finansowy uwzględniający różne źródła przychodów i koszty	Wywiad swobodny
	Stosuje Design Thinking do kreowania rozwiązań biznesowych	Wywiad swobodny
	Dopasowuje kanały komunikacji do poszczególnych segmentów klientów	Wywiad swobodny
	Przewiduje potencjalne szanse i zagrożenia dla modelu biznesowego	Wywiad swobodny
	Weryfikuje model biznesowy przed wejściem na rynek.	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Wprowadzenie

- Definicja modelu biznesowego oraz elementy fundamentalne
- Schematy modeli biznesowych
- Proces projektowania modelu biznesowego
- Kreowanie pomysłów, myślenie wizualne
- Design Thinking
- Inspiracja klientem
- Tworzenie prototypów

Analiza przedsiębiorstwa oraz jego otoczenia

- Otoczenie modelu biznesowego
- Metody analizy pozwalające zidentyfikować przyszłe szanse i zagrożenia, które mogą mieć wpływ na zdolność przedsiębiorstwa do osiągnięcia założonych celów.
- Definiowanie nieefektywnych obszarów biznesu w dotychczasowej działalności.

Propozycja wartości, kluczowe czynności, zasoby oraz partnerzy

- Określanie wartości jaką produkt/usługa daje klientowi końcowemu.
- Opowiadanie historii - techniki storytellingowe
- Zdefiniowanie cech, atutów i stopnia użyteczności. W jaki sposób zaspokajają potrzeby, jak ją zdefiniować i komunikować?
- Jakie zasoby fizyczne oraz intelektualne generują wartość dla klienta?
- Określanie kluczowych czynności w przedsiębiorstwie/zespołach pozwalających dostarczyć wartość dodaną oraz budować relację z klientem

Segmenty klientów, budowanie relacji z klientem

- Definiowanie grup klientów.
- Jak lepiej zrozumieć i efektywnie zaspokajać potrzeby klientów?
- Wyłonienie najlepiej konwertujących grup klientów na poszczególnych rynkach docelowych (TAM, SAM, SOM, PAM)
- Typy interakcji z poszczególnymi segmentami
- Modele komunikacji
- Podstawy projektowania lejka sprzedażowego i ścieżki klienta

Budowanie skutecznej oferty sprzedażowej

- Projektowanie lejka sprzedażowego i ścieżki klienta
- Mierzenie skuteczności działań sprzedażowych
- Skuteczne generowanie leadów
- Social selling
- Diagnozowanie niskiej konwersji sprzedażowej

Przychody i koszty w modelu biznesowym

- Metody analizy kosztów, koszty związane z wdrożeniem nowego modelu biznesowego
- Generowanie nowych, alternatywnych źródeł przychodów,
- Definiowanie skuteczności oraz potencjału poszczególnych źródeł przychodów

Model finansowy dla zdywersyfikowanej struktury przychodów i kosztów

- Przychody stałe i doraźne - sezonowość
- Przychody w wydzielonych obszarach działalności
- Koszty stałe oraz zmienne
- Cashflow
- KPI'e finansowe
- Predykcja wyników finansowych nowego modelu biznesowego dla 1 i 3 roku

Weryfikacja modelu biznesowego przed wejściem na rynek

- Metody i narzędzia weryfikacji,
- Perspektywy modelu biznesowego
- Analiza wieloaspektowa,
- Kluczowe wskaźniki efektywności
- Podsumowanie

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 Wprowadzenie do innowacyjnych modeli biznesowych	Sabina Adamowicz	06-11-2025	08:00	16:00	08:00
2 z 5 Analiza przedsiębiorstwa i tworzenie propozycji wartości	Sabina Adamowicz	07-11-2025	08:00	16:00	08:00
3 z 5 Segmenty klientów, sprzedaż i marketing	Sabina Adamowicz	08-11-2025	08:00	16:00	08:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 5 Finanse, weryfikacja i wdrożenie modelu biznesowego	Sabina Adamowicz	09-11-2025	08:00	15:45	07:45
5 z 5 Walidacja	-	09-11-2025	15:45	16:00	00:15

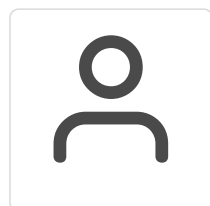
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	8 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	8 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	186,36 PLN
Koszt osobogodziny netto	186,36 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Sabina Adamowicz

Ponad 10 letnie doświadczenie jako przedsiębiorca, twórczyni kilku marek własnych. Rozwijała i wspierała swoją wiedzę i doświadczenie podmioty własne jak i zewnętrzne. Jej głównymi kierunkami są: wprowadzanie na rynek nowych usług oraz produktów, marketing, modele biznesowe, zewnętrzne źródła finansowania, badania i rozwój a także strategiczne planowanie. Na swoim koncie ma przeprowadzonych kilkadziesiąt godzin doradztwa w tym zakresie. Ma blisko 100 zrealizowanych usług szkoleniowych i doradczych dla MŚP.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają dostęp do elektronicznych szablonów BMC oraz przykładowe pliki excel z modelami finansowymi.

Warunki uczestnictwa

Przed zapisaniem się na usługę prosimy o kontakt z organizatorem szkolenia w celu rezerwacji miejsca na szkolenie.

Karta usługi jest przeznaczona dla osób, które otrzymały co najmniej 70% dofinansowania.

Na podstawie §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. , Uczestnicy, którzy otrzymują dofinansowanie w wysokości 70% lub wyższej nie opłacają VAT-u z usługi.

Adres

al. Bohaterów Warszawy 40

70-342 Szczecin

woj. zachodniopomorskie

II piętro C.H. Nowy Turzyn Squash Zone Club

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Sabina Adamowicz

E-mail sabinaadamowicz@wp.pl

Telefon (+48) 660 673 882