

EGIDA MICHAŁ  
GUMOWSKI

★★★★★ 5,0 / 5

518 ocen

**Dyktowanie ceny na rynku - szkolenie.**

Numer usługi 2026/04/22/122563/3506849

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 16:00 h
- 📅 11.07.2026 do 12.07.2026

**3 744,00 PLN** brutto  
3 744,00 PLN netto  
234,00 PLN brutto/h  
234,00 PLN netto/h  
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie skierowane jest do osób: <ul style="list-style-type: none"><li>- zajmujących się sprzedażą produktów, usług i towarów,</li><li>- chcących zwiększyć swoje wolumeny sprzedażowe,</li><li>- pracowników, managerów, kierowników, dyrektorów i właścicieli firm, którym zależy na podniesieniu sprzedaży w firmie.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	3
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	12
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	10-07-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do samodzielnego skonstruowania cennika swoich towarów/usług dostosowanego do warunków technicznych, gospodarczych oraz konkurencji ,przekonania do określonej ceny swoich klientów.

Uczestnik zdobędzie umiejętność skutecznego sporządzania planów cenowych dla swojego asortymentu oraz zdobędzie umiejętność obrony poziomu ceny swoich towarów i usług przed klientem.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozróżnia strategie cen (niskich, średnich, wysokich) trendy polskie i światowe.	Omawia jakie są aktualne trendy w ustalaniu cen oraz omawia dobre i złe praktyki na rynku.	Wywiad swobodny
	Wskazuje różnice między strategiami cen niskich, średnich i wysokich oraz ich zastosowanie w praktyce.	Wywiad swobodny
Analizuje i ustala politykę cenową.  Rozróżnia pojęcia cena jednorazowa a abonament/subskrypcja.	Wyjaśnia zasady budowy polityki cenowej dla produktów/usług.	Wywiad swobodny
	Dobiera politykę cenową uwzględniając koszty, marżę, popyt oraz możliwości rynkowe.	Wywiad swobodny
	Definiuje model ceny jednorazowej oraz abonamentowej/subskrypcyjnej.	Wywiad swobodny
	Wskazuje zalety i wady obu modeli oraz dobiera właściwy model do oferty.	Wywiad swobodny
Rozróżnia pojęcia upfront payment i payment after service.	Definiuje płatność z góry oraz płatność po wykonaniu usługi.	Test teoretyczny
	Wskazuje korzyści i ryzyka obu modeli płatności	Wywiad swobodny
Broni ceny stałej dla własnych produktów/usług.	Wyjaśnia punkt opłacalności produktu/usługi.	Wywiad swobodny
	Stosuje argumenty uzasadniające utrzymanie ceny mimo negocjacji klienta.	Wywiad swobodny
Broni ceny w postaci marży/prowizji.	Wyjaśnia zasady ustalania ceny opartej na marży lub prowizji.	Test teoretyczny
	Odpiera obiekcje klienta dotyczące wysokości marży/prowizji	Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Ustala strategię upustów/rabatów.	Opracowuje plan rabatowy dla własnego asortymentu.	Wywiad swobodny
	Określa granice opłacalności stosowania rabatów i promocji.	Wywiad swobodny
Charakteryzuje konsekwencje za wprowadzenie niskiej ceny i walki ceną.	Wyjaśnia skutki wojny cenowej dla rentowności firmy.	Wywiad swobodny
	Wskazuje wpływ zniżania cen na postrzeganą wartość produktu/usługi.	Wywiad swobodny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie 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 wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

## Program

Część teoretyczna (5,5 h) :

#### Moduł 1: Strategie cen – trendy polskie i światowe

- Trendy cenowe w Polsce i na świecie
- Dobre i złe praktyki w kształtowaniu cen
- Najczęściej popełniane błędy przy ustalaniu cen

#### Moduł 2: Analiza i ustalanie polityki cenowej

- Zasady budowy polityki cenowej
- Marża, koszt, popyt i wartość produktu
- Rentowność, elastyczność cenowa

### **Moduł 3: Cena jednorazowa vs abonament/subskrypcja**

- Charakterystyka modeli płatności
- Zalety, wady i zastosowanie w sprzedaży
- Wpływ modelu na płynność finansową

### **Moduł 4: Upfront payment vs payment after service**

- Różnice między płatnością z góry a po wykonaniu usługi
- Ryzyka i korzyści obu modeli
- Wybór modelu w zależności od branży

### **Moduł 5: Obrona ceny stałej produktu/usługi**

- Mechanizmy psychologiczne wpływające na postrzeganie ceny
- Wartość vs cena – argumentacja i narracja
- Granice negocjacyjne i odporność na presję klienta

### **Moduł 6: Obrona ceny marży/prowizji**

- Cena jako marża i prowizja – charakterystyka
- Bariery, obiekcje i ich odpieranie
- Jak rozmawiać o wynagrodzeniu pośrednim

### **Moduł 7: Strategie upustów i rabatów**

- Typy rabatów i ich zastosowanie
- Punkty graniczne i opłacalności rabatu
- Rabaty automatyczne vs strategiczne

### **Moduł 8: Konsekwencje zaniżania cen i wojny cenowej**

- Skutki wojny cenowej dla firmy
- Eliminacja wartości produktu
- Kazusy rynkowe (Rolex, BMW, Apple)

### **Część praktyczna (10,5 h) :**

Analiza przykładów polityki cenowej wybranych firm (case study)

Ćwiczenia: tworzenie własnej polityki cenowej dla produktu/usługi

Warsztat: dopasowanie modelu płatności do rodzaju biznesu

Symulacja decyzji: abonament vs cena jednorazowa

Praca indywidualna: model płatności – kiedy upfront, a kiedy po wykonaniu

Symulacje rozmów z klientem – obrona ceny stałej (role-play)

Warsztat: Odpieranie obiekcji klienta dotyczących ceny

Analiza studium przypadku: obrona marży / prowizji w negocjacjach

Opracowanie własnego systemu rabatowego (limity, progi rentowności)

Ćwiczenie: „Jak odmówić rabatu i nie stracić klienta” – scenki dialogowe

Dyskusja moderowana: analiza skutków walki cenowej w realnych firmach

Feedback indywidualny – ocena technik negocjacji cenowych

### **Walidacja szkolenia.**

### **Warunki organizacyjne:**

- szkolenie realizowane jest w formie zdalnej w czasie rzeczywistym (online) z wykorzystaniem platformy do komunikacji wideo (Clickmeeting)) oraz narzędzi cyfrowych do testów i zadań praktycznych.
- łączny czas trwania usługi: 16h zegarowych.

- zajęcia teoretyczne: 7 godzin i 45 minut zegarowych; zajęcia praktyczne: 6 godzin i 15 minut zegarowych (warsztaty, analiza przypadków, zadania, prezentacje).
- każdego dnia szkoleniowego przewidziane są przerwy zgodnie z harmonogramem, przerwy są wliczone w czas realizacji szkolenia.
- szkolenie realizowane jest w jednej grupie – maksymalnie do 12 uczestników. Nie przewiduje się podziału na podgrupy.
- uczestnicy otrzymają materiały: prezentacja, skrypt, karty pracy, test walidacyjny, formularz samooceny.
- walidacja przeprowadzana jest na zakończenie szkolenia i jest wliczona w czas szkolenia. Metody walidacji: test teoretyczny oraz wywiad swobodny. Walidacja trwa łącznie 15 minut (10 min test/dla wszystkich uczestników + 5 min wywiad swobodny/ na 1 osobę). Test rozwiązywany jest jednocześnie przez wszystkich uczestników, a wywiad swobodny dla każdej osoby moderowany pozwalający na weryfikację zastosowania wiedzy w realnych sytuacjach zawodowych. Pozostałe osoby będą walidowane po szkoleniu (5 min x 11 uczestników = 55 minut).
- walidację przeprowadza osoba nieprowadząca szkolenia – niezależny walidator zgodnie z zasadą rozdzielania funkcji.
- pozytywna walidacja skutkuje wydaniem certyfikatu kompetencji z opisem efektów uczenia się zgodnym ze standardami BUR.
- osoba walidująca to Michał Gumowski, walidator nie uczestniczy w części edukacyjnej, nie prowadzi szkolenia oraz nie ma wpływu na przebieg procesu dydaktycznego. Walidator pojawia się dopiero po zakończeniu części szkoleniowej, aby przeprowadzić proces weryfikacji nabytych kompetencji przy użyciu testu i wywiadu swobodnego.

Szkolenie skierowane jest do osób:

- zajmujących się sprzedażą produktów, usług i towarów,
- chcących zwiększyć swoje wolumeny sprzedażowe,
- pracowników, managerów, kierowników, dyrektorów i właścicieli firm, którym zależy na podniesieniu sprzedaży w firmie.

Zajęcia praktyczne realizowane są w formie warsztatowej z aktywnym udziałem wszystkich uczestników, bez podziału na podgrupy. Trener przedstawia rzeczywiste przypadki z obszaru negocjacji biznesowych i sprzedaży, a uczestnicy samodzielnie analizują problem, proponują rozwiązania i omawiają je wspólnie na forum grupy w formie moderowanej dyskusji.

Zajęcia obejmują symulacje sytuacji negocjacyjnych i sprzedażowych, odgrywanie scenek (role-play), analizę zachowań, pracę z obiekcjami klienta i trening komunikacji. Uczestnicy wykonują zadania indywidualne, które następnie są omawiane grupowo, co pozwala na rozwijanie umiejętności praktycznych bez konieczności podziału na mniejsze zespoły.

Podczas warsztatów uczestnicy otrzymują informację zwrotną (feedback) od trenera oraz pozostałych uczestników. Warsztaty realizowane są z wykorzystaniem przykładów biznesowych, arkuszy ćwiczeniowych, formularzy analizy przypadku oraz narzędzi cyfrowych (jeśli szkolenie w formule online).

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 16

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Teoria : Strategie cen(niskich, średnich, wysokich) – trendy polskie i światowe/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	11-07-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 16 Przerwa kawowa	Bartosz Kroplewski	11-07-2026	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>3 z 16</b> Praktyka :Analiza i ustalanie polityki cenowej/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	11-07-2026	11:15	13:30	02:15
<b>4 z 16</b> Przerwa obiadowa	Bartosz Kroplewski	11-07-2026	13:30	14:00	00:30
<b>5 z 16</b> Teoria :Cena jednorazowa vs. Abonament/subskrypcja/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	11-07-2026	14:00	16:00	02:00
<b>6 z 16</b> Przerwa kawowa	Bartosz Kroplewski	11-07-2026	16:00	16:15	00:15
<b>7 z 16</b> Teoria :Up front payment vs.Payment after service/Współdzielenie ekranu	Bartosz Kroplewski	11-07-2026	16:15	17:00	00:45
<b>8 z 16</b> Praktyka :Obrona ceny stałej dla produktów/usług własnych/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	12-07-2026	09:00	11:00	02:00
<b>9 z 16</b> Przerwa kawowa	Bartosz Kroplewski	12-07-2026	11:00	11:15	00:15
<b>10 z 16</b> Teoria : Obrona ceny w postaci marży/prowizji/Współdzielenie ekranu	Bartosz Kroplewski	12-07-2026	11:15	13:30	02:15
<b>11 z 16</b> Przerwa obiadowa	Bartosz Kroplewski	12-07-2026	13:30	14:00	00:30
<b>12 z 16</b> Praktyka: Strategie upustów/rabatów /Współdzielenie ekranu	Bartosz Kroplewski	12-07-2026	14:00	15:45	01:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>13 z 16</b> Przerwa kawowa	Bartosz Kroplewski	12-07-2026	15:45	16:00	00:15
<b>14 z 16</b> Teoria :Konsekwencje za niskiej ceny i walki ceną/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	12-07-2026	16:00	16:45	00:45
<b>15 z 16</b> Test wiedzy wykonywany za pomocą narzędzi cyfrowych walidujący kompetencje nabyte podczas szkolenia.	-	12-07-2026	16:45	16:55	00:10
<b>16 z 16</b> Walidacja wywiadem swobodnym	-	12-07-2026	16:55	17:00	00:05

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	3 744,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	3 744,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	234,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	234,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

**1 z 1**

**Bartosz Kroplewski**



W 2013 roku zdobył tytuł inżyniera na studiach II stopnia Towaroznawstwo – jakość żywności i obrót towarami organizowanych przez Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie.

Aktualnie jest na studiach doktoranckich na UWM w Olsztynie.

Autor wielu felietonów oraz publikacji naukowych.

Na co dzień prowadzi własny biznes i promuje własne marki. Jest właścicielem marki "Akademia Zdrowia, którą stworzył w 2013 roku oraz marki PlusNutrition, która założył w 2022 roku.

Jest trenerem personalnym, funkcjonalnym trenerem medycznym, specjalistą do spraw żywienia.

Prowadzi szkolenia, kursy i warsztaty z zakresu odżywiania, treningu i tworzenia własnego cennika usług.

Posiada doświadczenie w prowadzeniu własnego biznesu, sprzedaży usług, wprowadzaniu i sprzedaży produktów, budowania własnego wizerunku, zarządzaniu profilami biznesowymi w social media czym chętnie się dzieli podczas prowadzenia szkoleń z kursantami.

Szkolenia prowadzi nieprzerwanie od 2017 roku. W ostatnich 5 latach przeprowadził 40 szkoleń dla około 200 kursantów, co przełożyło się na blisko 350 godzin szkoleń.

Specjalizuję się w szkoleniach :

- budowania własnego wizerunku
- sprzedażowych
- behawioralnych
- motywacyjnych
- zarządzania firmą
- marketingowych
- zdrowego żywienia
- treningów personalnych

Certyfikaty :

Trenera Szkoleniowca

Instruktora sportowego

Sprzedazowa pewność siebie

Marketing w social media

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy, ankieta, test, prezentacja.

### Warunki uczestnictwa

Szkolenie skierowane jest do osób:

- zajmujących się sprzedażą produktów, usług i towarów,
- chcących zwiększyć swoje wolumeny sprzedażowe,
- pracowników, managerów, kierowników, dyrektorów i właścicieli firm, którym zależy na podniesieniu sprzedaży w firmie.

Szkolenie jest dostępne dla osób z niepełnosprawnościami.

Uczestnicy mogą zgłosić indywidualne potrzeby w zakresie dostępności (np. wsparcie techniczne, dostosowanie materiałów, możliwość udziału bez kamery, napisy do nagrań, dostosowanie platformy dla osób słabosłyszących lub niedowidzących).

### Informacje dodatkowe

Po szkoleniu każdy uczestnik otrzyma certyfikat.

Warunkiem uzyskania certyfikatu jest uzyskanie 100% frekwencji usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu i wywiadu swobodnego.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Uczestnikom/-czkom projektu, kosztów dojazdu i zakwaterowania.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z VAT ze zgodzie z podstawą prawną :

art. 113 ust. 1 ustawy o VAT

## Warunki techniczne

Wsparcie techniczne podczas szkolenia:

Uczestnicy mają zapewnione bieżące wsparcie techniczne przed rozpoczęciem szkolenia oraz w trakcie jego trwania.

Osoba odpowiedzialna za wsparcie techniczne:

Koordinator organizacyjny / Opiekun szkolenia: **Bartosz Kroplewski**

Sposób kontaktu w przypadku problemów technicznych:

- telefon: **791219606**
- e-mail: **bartosz.kroplewski@gmail.com**
- czat

Procedura zgłaszania problemów technicznych:

1. Uczestnik zgłasza problem telefonicznie, mailowo lub poprzez czat.
2. Osoba odpowiedzialna za wsparcie podejmuje kontakt niezwłocznie po zgłoszeniu.
3. Uczestnik otrzymuje instrukcję rozwiązania problemu lub alternatywny sposób dołączenia do szkolenia.
4. W przypadku chwilowej przerwy technicznej uczestnik otrzymuje materiały lub możliwość ponownego dołączenia bez utraty udziału w usłudze.
5. W razie awarii niezależnej od uczestnika organizator zapewnia dalszą realizację szkolenia w możliwie najbliższym terminie lub kontynuację po usunięciu problemu.

Szkolenie będzie odbywać się na platformie : <https://clickmeeting.com/pl/>

Wymagania, które muszą zostać spełnione:

- Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy);
- 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej);
- System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 11), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS.

Ponieważ ClickMeeting jest platformą opartą na przeglądarce, wymagane jest korzystanie z Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge (Chromium), Yandex lub Opera. Pamiętaj, aby korzystać z najaktualniejszej oficjalnej wersji wybranej przeglądarki.

Aby mieć pewność, że możesz zorganizować swoje wydarzenie bez jakichkolwiek problemów, sprawdź wymagania za pomocą naszego Testu konfiguracji systemu. Po prawej stronie testu możesz posłuchać przykładowego utworu muzycznego, aby sprawdzić, czy Twoje głośniki lub podłączone słuchawki działają prawidłowo. Możesz również sprawdzić poziom dźwięku, przemawiając do mikrofonu i obserwując poziom ruchomego paska, a także zobaczyć strumień ze swojej kamery.

Po lewej stronie Testu konfiguracji systemu możesz sprawdzić, czy połączenie z naszymi serwerami konferencyjnymi jest w porządku oraz czy system operacyjny i przeglądarka internetowa są aktualne. Należy pamiętać, że platforma ClickMeeting domyślnie wybiera dostępne wyjście audio, mikrofonu i kamery.

ClickMeeting współpracuje z wszystkimi wbudowanymi w laptopy kamerami oraz większością kamer internetowych. Bardziej zaawansowana lub profesjonalna kamera może wymagać instalacji dodatkowego oprogramowania lub sprzętu i musi zostać skonsultowana z naszym Działem sprzedaży. Aby sprawdzić kompatybilność kamery, zachęcamy do stworzenia darmowego konta testowego.

Kontakt do działu sprzedaży : **Bartosz Kroplewski** , tel.791219606, email :[bartosz.kroplewski@gmail.com](mailto:bartosz.kroplewski@gmail.com).

Aby móc korzystać z usługi (włączając w to udział w konferencjach) na niektórych urządzeniach mobilnych, konieczne może być pobranie odpowiedniej aplikacji w iTunes App Store lub Google Play Store. Do korzystania z usługi w pełnym zakresie dźwięku i obrazu podczas konferencji, konieczne jest posiadanie kamery internetowej, mikrofonu lub zestawu słuchawkowego, lub głośników podłączonych do urządzenia i rozpoznanych przez Twoje urządzenie i nie powinny być one jednocześnie używane przez żadną inną aplikację.

## Kontakt



**Michał Gumowski**

**E-mail** [biuro@egidaszkolenia.pl](mailto:biuro@egidaszkolenia.pl)

**Telefon** (+48) 668 360 878