

EGIDA MICHAŁ
GUMOWSKI

★★★★★ 5,0 / 5

518 ocen

Dyktowanie ceny na rynku - szkolenie.

Numer usługi 2026/05/06/122563/3541562

- 🗂 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 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

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób: <ul style="list-style-type: none">- 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.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	10-07-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
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 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.	Wyjaśnia zasady budowy polityki cenowej dla produktów/usług.	Wywiad swobodny
	Dobiera politykę cenową uwzględniając koszty, marżę, popyt oraz możliwości rynkowe.	Wywiad swobodny
Rozróżnia pojęcia cena jednorazowa a abonament/subskrypcja.	Definiuje model ceny jednorazowej oraz abonamentowej/subskrypcyjnej.	Test teoretyczny
	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
Ustala strategie upustów/rabatów.	Opracowuje plan rabatowy dla własnego asortymentu.	Wywiad swobodny
	Określa granice opłacalności stosowania rabatów i promocji.	Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje konsekwencje za wprowadzenie niskiej ceny i walki ceną.	Wyjaśnia skutki wojny cenowej dla rentowności firmy.	Wywiad swobodny
	Wskazuje wpływ zaniżania 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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Część teoretyczna (7 h 45 min) :

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 (6 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 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	Typ aktywności	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.	Zajęcia	Bartosz Kroplewski	11-07-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 16 -	Przerwa	-	11-07-2026	11:00	11:15	00:15
3 z 16 Teoria:Analiza i ustalanie polityki cenowej/Współdzielenie ekranu.	Zajęcia	Bartosz Kroplewski	11-07-2026	11:15	13:30	02:15
4 z 16 -	Przerwa	-	11-07-2026	13:30	14:00	00:30

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

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 16 Teoria :Konsekwencje za niskiej ceny i walki ceną/Współdziałanie ekranu.	Zajęcia	Bartosz Kroplewski	12-07-2026	16:00	16:45	00:45
15 z 16 -	Walidacja	-	12-07-2026	16:45	16:55	00:10
16 z 16 -	Walidacja	-	12-07-2026	16:55	17:00	00:05

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:45
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 744,00 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	3 744,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	234,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	234,00 PLN

Liczba godzin usługi

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 na platformie szkoleniowej (jeżeli dostępny).

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.

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

Telefon (+48) 668 360 878