



Architektura Rynkowej Dominacji dla branży fitness: Koniec z przeciętnością

Numer usługi 2026/06/20/225613/3638836

7 988,00 PLN brutto

7 988,00 PLN netto

332,83 PLN brutto/h

332,83 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

GYM GRAIL SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Warszawa

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 24:00 h

📅 28.08.2026 do 30.08.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Właściciele klubów fitness

Trenerzy personalni

Instruktorzy rekreacji ruchowej i fitness

Fundacje sportowe

Stowarzyszenia sportowe

Osoby zarządzające obiektami sportowymi (kierownicy, managerowie)

Właściciele szkół sztuk walki i klubów sportowych

Właściciele studiów treningu personalnego

Przedsiębiorcy prowadzący działalność w zakresie fizjoterapii i rehabilitacji

Instruktorzy jogi, pilatesu i form pokrewnych

Przedsiębiorcy z branży wellness, odnowy biologicznej i spa

Osoby świadczące usługi doradcze w obszarze sportu i rekreacji

Pracownicy działów obsługi klienta i sprzedaży w obiektach sportowych

Przedsiębiorcy prowadzący pozaszkolne formy edukacji sportowej

Osoby prowadzące działalność gospodarczą w zakresie promocji zdrowia i aktywności fizycznej

Przedsiębiorcy prowadzący działalność w zakresie doradztwa żywieniowego i dietetyki.

Minimalna liczba uczestników

8

Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	27-08-2026
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 do samodzielnego zarządzania sprzedażą, wykorzystując sztuczną inteligencję (AI) oraz zasady zrównoważonego rozwoju (zielone kompetencje). Uczestnik tworzy rentowne oferty, zautomatyzowane lejki (paperless) i teksty ofertowe z użyciem AI. Kurs uczy analizy KPI pod kątem optymalizacji zasobów, wdrażania cyfrowych standardów opieki (CSM) i sprzedaży, co pozwala na pełną, ekologiczną i technologiczną optymalizację operacyjną przedsiębiorstwa.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik wymienia i charakteryzuje kluczowe wskaźniki efektywności (KPI) niezbędne do analizy danych biznesowych w firmie usługowej. Zna zasady budowy i optymalizacji ścieżek zakupowych (lejków sprzedażowych) oraz poprawnie definiuje strategie cenowe i strukturyzację ofert. Uczestnik posiada również wiedzę z zakresu podstaw branding i pojęć związanych z pozyskiwaniem klientów. Uczestnik zna zasady zielonej transformacji w biznesie usługowym (optymalizacja zużycia zasobów, polityka paperless) oraz rozumie mechanizmy działania sztucznej inteligencji w automatyzacji marketingu.</p>	<p>Podczas testu wiedzy, uczestnik poprawnie definiuje wskaźniki KPI, wymienia po kolei etapy budowy lejka sprzedażowego oraz wskazuje kluczowe różnice między wybranymi strategiami cenowymi .oraz wymienia dwa sposoby na wdrożenie ekologicznych rozwiązań w obsłudze klienta (np. cyfrowe obiegi dokumentów).</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik potrafi samodzielnie zaprojektować strukturę rentownej oferty usługowej oraz napisać skuteczny tekst sprzedażowy (copywriting) dopasowany do grupy docelowej. Potrafi płynnie wykorzystywać narzędzia oparte na AI (prompt engineering) do generowania treści oraz wdrażać cyfrowe, zrównoważone rozwiązania operacyjne ograniczające ślad węglowy firmy (np. systemy CRM minimalizujące zużycie papieru). Zyskuje umiejętność zastosowania technik sprzedażowych i skryptów w procesie zamykania sprzedaży. Potrafi zaplanować ogólne działania promocyjne oraz podstawowe procesy wdrożenia opieki nad klientem (CSM).</p>	<p>Podczas warsztatów praktycznych, uczestnik samodzielnie tworzy zarys nowej oferty dla swojej usługi oraz przygotowuje krótki skrypt rozmowy z potencjalnym klientem, który podlega ocenie trenera pod kątem poprawności zastosowanych technik sprzedaży oraz wykorzystuje podane narzędzie AI do optymalizacji przygotowanego tekstu.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Uczestnik wykazuje proaktywną i ukierunkowaną na cel postawę w procesie obsługi klienta i sprzedaży. Ma pełną świadomość znaczenia budowania relacji biznesowych i networkingu na rynku lokalnym. Zyskuje asertywność oraz pewność siebie w prowadzeniu rozmów handlowych i negocjacji, a także w reagowaniu na sytuacje kryzysowe ("utknięcie w miejscu"). Posiada świadomość odpowiedzialności ekologicznej w biznesie i promuje cyfrowe rozwiązania wśród współpracowników i klientów.</p>	<p>Bieżąca obserwacja uczestnika podczas ćwiczeń w parach (odgrywanie ról / role-play). Uczestnik aktywnie bierze udział w symulacji rozmowy z trudnym klientem, wykazując się opanowaniem, argumentacją opartą na wartościach oferty oraz nastawieniem na rozwiązanie problemu.</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

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

To nie jest kolejne teoretyczne szkolenie, z którego wyjdiesz z plikiem zakurzonych notatek i kaloriami do spalenia. To 3 dni brutalnej praktyki dla właścicieli klubów fitness wszelkiej maści, którzy mają dość bycia „jednym z wielu klubów” i chcą w końcu zarządzać biznesem w oparciu o twarde dane, a nie intuicję i wróżenie z fusów.

Wydarzenie jest organizowane przez Gym Grail – markę konsultingową, która jest partnerem w walce z przeciętnością i buduje realną, rynkową dominację swoich klientów ramię w ramię. Tutaj nie ma miejsca na motywacyjne cytaty i korpobełkot. Jest pasja, potężne zestawy danych z rynku i konkretne, działające systemy.

Skala wydarzenia:

- 💠 3 dni intensywnego przeładowania wiedzą w Warszawie.
- 💠 24 godziny merytorycznych wykładów i praktycznych warsztatów opartych o nasze 10 modułów edukacyjnych.
- 💠 Wiele godzin strategicznego networkingu z ludźmi na Twoim poziomie.

Czego dokładnie dokonamy w Twoim klubie podczas tych 3 dni:

- **Moduł 1: Fundamenty analityczne i operacyjne.** Zarządzanie kluczowymi wskaźnikami (KPI), analityka danych oraz strukturyzacja zespołu. Przeszaniec zgadywać, zaczniesz liczyć.
- **Moduł 2: Architektura rentownych ofert.** Projektowanie zaawansowanych pakietów ("Offer Stacking"), które eliminują potrzebę konkurencji ceną z sieciówkami.
- **Moduł 3: Strategie cenowe, psychologia i "Mentalna Twierdza".** Kształtowanie cennika i budowa ścieżek zakupowych. Przełamanie strachu przed podnoszeniem cen. Zbroimy Twoją głowę na odrzucenie i trudne negocjacje.
- **Moduł 4: Zautomatyzowane Lejki i Hiper-detalizacja.** Optymalizacja lejków. Wchodzimy w absurdalne detale: od optymalnego ułożenia przycisków na stronie WWW pod kątem psychologii, aż po dbanie o kody śledzące i protokoły uwierzytelniania e-maili, by zawsze trafiły do głównego folderu.
- **Moduł 5: Customer Success (CSM).** Wdrażanie opieki nad klientem, maksymalizacja retencji i realne dbanie o wyniki klubowiczów.
- **Moduł 6: Event Management w obiektach sportowych.** Organizacja wydarzeń jako narzędzie akwizycji, z uwzględnieniem ekologii ("zero-waste").
- **Moduł 7: Sprzedaż "z okopów" i zamykanie dealów.** Prowadzenie skutecznych rozmów, radzenie sobie z obiekcjami i techniki zamykania procesów sprzedażowych. Tworzenie skryptów i radzenie sobie z agresywnym rynkiem.
- **Moduł 8: Budowanie marki i rekrutacja.** Definiowanie DNA Twojej marki i pozycjonowanie na rynku. Dodatkowo: szczegółowe procesy HR – jak zatrudniać, weryfikować i szkolić pracowników, by nie niszczyli Twojego wizerunku.
- **Moduł 9: Skuteczny copywriting i agenci AI.** Intensywny warsztat z Prompt Engineeringu. Pisanie tekstów i tworzenie własnych, wirtualnych asystentów AI opartych o ekosystem Google (Gemini, NotebookLM), którzy będą pisać za Ciebie posty, scenariusze i wspierać obsługę.
- **Moduł 10: Marketing cyfrowy z chirurgiczną precyzją.** Optymalizacja reklam (Meta, Google Ads) w oparciu o to, co aktualnie dowodzi wyniki prosto z rynku.

CO NAS WYRÓŻNIA:

1. **Ekosystem, nie silosy (Dostęp do CRM):** Uczymy zarządzania leadami "na maksa". Dostajesz od nas nie tylko teorię, ale instrukcję i dostęp do środowiska CRM, by zautomatyzować SMS-y, maile i tworzyć strony z pomocą AI.
2. **Diagnostyka "Hot Seat":** Zaczynamy pracę zanim jeszcze wejdiesz na salę. Wypełniasz ankietę, a my na żywo (na rzutniku, ramię w ramię) rozkładamy Twoje problemy na czynniki pierwsze i składamy z powrotem. Każde rozwiązanie jest szyte pod Ciebie.
3. **Wiedza ciągła, a nie 3 dni i do widzenia:** Uczestnik otrzymuje roczny dostęp do platformy 'spolecznosc.gymgrail.com' (wartość 5450 zł). To gigantyczna baza gotowców i zaawansowanej wiedzy uzupełniającej.
4. **Mentalność i Psychologia Biznesu:** Inni uczą Cię w co klikać. My przygotowujemy Ciebie i Twój zespół do mentalnego udźwignięcia tych zmian. Uczymy pewności siebie, odporności na stres i budujemy mentalny pancerz niezbędny do skalowania i dominacji.
5. **Praktyka i Networking w standardzie Premium:** Zapewniamy świetne jedzenie (od ciepłych obiadów po bufety z uwzględnieniem preferencji) i mnóstwo czasu na kularowe rozmowy. Najlepsze deale robi się przy kawie z ludźmi, którzy Cię rozumieją.

Wracasz do siebie nie z "fajnymi pomysłami", ale z gotowym, mierzalnym planem działania, ustawionym systemem cyfrowym i głową gotową do egzekucji. Odzyskujesz czas, pieniądze i wolność.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 21

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 21 Moduł 1	Zajęcia	Kamil Morgała	28-08-2026	13:00	14:30	01:30
2 z 21 -	Przerwa	-	28-08-2026	14:30	14:45	00:15
3 z 21 Moduł 2	Zajęcia	Kamil Morgała	28-08-2026	14:45	17:00	02:15
4 z 21 -	Przerwa	-	28-08-2026	17:00	17:30	00:30
5 z 21 Moduł 2 i Moduł 3	Zajęcia	Kamil Morgała	28-08-2026	17:30	19:30	02:00
6 z 21 -	Przerwa	-	28-08-2026	19:30	19:45	00:15
7 z 21 Moduł 4	Zajęcia	Kamil Morgała	28-08-2026	19:45	21:00	01:15
8 z 21 Moduł 5 oraz Moduł 6	Zajęcia	Kamil Morgała	29-08-2026	12:00	14:00	02:00
9 z 21 -	Przerwa	-	29-08-2026	14:00	14:30	00:30
10 z 21 Moduł 7	Zajęcia	Kamil Morgała	29-08-2026	14:30	17:00	02:30
11 z 21 -	Przerwa	-	29-08-2026	17:00	17:15	00:15
12 z 21 Moduł 7	Zajęcia	Kamil Morgała	29-08-2026	17:15	18:45	01:30
13 z 21 -	Przerwa	-	29-08-2026	18:45	19:15	00:30
14 z 21 Moduł 8	Zajęcia	Kamil Morgała	29-08-2026	19:15	20:00	00:45
15 z 21 Moduł 8	Zajęcia	Kamil Morgała	30-08-2026	09:00	11:15	02:15
16 z 21 -	Przerwa	-	30-08-2026	11:15	11:30	00:15
17 z 21 Moduł 9	Zajęcia	Kamil Morgała	30-08-2026	11:30	13:30	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 21 -	Przerwa	-	30-08-2026	13:30	14:00	00:30
19 z 21 Moduł 10	Zajęcia	Kamil Morgała	30-08-2026	14:00	16:00	02:00
20 z 21 -	Przerwa	-	30-08-2026	16:00	16:15	00:15
21 z 21 -	Walidacja	-	30-08-2026	16:15	17:00	00:45

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	24:00
w tym suma godzin zajęć	20:00
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	03:15
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	27:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 988,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 988,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	332,83 PLN
Koszt osobogodziny netto	332,83 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
---------------	---------------

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Kamil Morgała

Posiada ponad 5-letnie doświadczenie w obszarze marketingu, strategii cenowych oraz twardych negocjacji, wyspecjalizowane ściśle w branży usługowej i fitness. Od 4 lat z sukcesami zarządza firmą doradczo-konsultingową, której głównym celem jest audytowanie, optymalizacja oraz skalowanie działalności obiektów sportowych. Jest ekspertem w zakresie projektowania zautomatyzowanych ścieżek zakupowych (lejków sprzedażowych), analizy wskaźników biznesowych (KPI) oraz wdrażania zaawansowanych środowisk CRM. Posiada rozbudowane, udokumentowane doświadczenie w bezpośredniej sprzedaży wielokanałowej (B2B, B2C), w tym w zamykaniu procesów sprzedażowych usług typu High-Ticket oraz Low-Ticket. W swojej karierze pomógł dziesiątkom przedsiębiorców zrestrukturyzować ich biznesy, eliminując błędy operacyjne i maksymalizując konwersję z pozyskiwanych leadów. Ekspert w wdrażaniu rozwiązań AI oraz systemów zielonych kompetencji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy, gotowe skrypty sprzedażowe i rozmowy telefonicznej.

System CRM do obsługi leadów.

Dostęp do portalu szkoleniowego z nagraniami uzupełniającymi.

Arkusze i pliki excel przygotowane do zbierania danych i ich analizy.

Adres

Warszawa

Warszawa

woj. mazowieckie

Kontakt



KAMIL MORGAŁA

E-mail kamilmorgalabusiness@gmail.com

Telefon (+48) 691 680 212