



Ernst & Young
spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością
Academy of
Business sp. k.

★★★★★ 4,6 / 5
459 ocen

Zarządzanie strategiczne

Numer usługi 2026/08/12/10940/3742527

📍 Warszawa
🏢 Usługa szkoleniowa
📅 stacjonarna
👥 Zajęcia grupowe
🕒 15:30 h
📅 05.10.2026 do 06.10.2026

3 813,00 PLN brutto

3 100,00 PLN netto

246,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Do udziału w warsztatach zapraszamy:

- Kadre zarządzającą średniego szczebla: Menedżerów działów, liderów zespołów oraz koordynatorów projektów, którzy są odpowiedzialni za wdrożenie strategii na poziomie operacyjnym.
- Wyższą kadre zarządzającą: Członkowie zarządu, dyrektorzy i inni kluczowi decydenci, którzy odpowiadają za kształtowanie i wdrażanie strategii na poziomie strategicznym.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

01-10-2026

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 "Zarządzanie strategiczne" przygotowuje uczestników do tworzenia, analizowania i wdrażania strategii organizacji poprzez stosowanie narzędzi analizy strategicznej otoczenia i przedsiębiorstwa, ocenę pozycji konkurencyjnej, identyfikację szans i zagrożeń rynkowych oraz formułowanie działań wspierających długoterminowy rozwój i realizację celów biznesowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się wiedzą w zakresie zarządzania strategicznego i jego etapów	- identyfikuje różnice między zarządzaniem strategicznym a operacyjnym	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- definiuje pojęcie strategii oraz wskazuje jej znaczenie dla organizacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- omawia atrakcyjność branży przy użyciu modelu 5 sił Portera	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- analizuje elementy modelu biznesowego organizacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wykorzystuje w swojej pracy narzędzia i metody analizy strategicznej otoczenia i przedsiębiorstwa	- wskazuje możliwe scenariusze rozwoju organizacji i ich konsekwencje	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- określa wyniki analiz do wskazania kierunków rozwoju organizacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- wskazuje możliwe scenariusze rozwoju organizacji i ich konsekwencje	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- wskazuje wyróżniki budujące przewagę konkurencyjną organizacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik analizuje sytuację strategiczną organizacji oraz ocenia jej potencjał rozwojowy	- identyfikuje konkurentów bezpośrednich i pośrednich	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- analizuje elementy modelu biznesowego organizacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- identyfikuje kluczowe zasoby i kompetencje z wykorzystaniem modelu VRIO	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

PROGRAM

Strategia organizacji

- Strategia, otoczenie VUCA, dryf strategiczny
- Co to jest strategia? Dobra a zła strategia
- Poziomy strategii: korporacyjna, biznesowa, funkcjonalna
- Co zawierają dokumenty ze strategiami?
- Strategii one-pager w 5 wariantach
- Lista inicjatyw strategicznych
- Wartość organizacji i przewaga konkurencyjna
- Zarządzanie strategiczne a operacyjne
- Cykl zarządzania strategicznego
- System zarządzania strategicznego
- Rewizje strategii a zwinność strategiczna
- Retrospekcje i wyciąganie wniosków
- System monitorowania otoczenia
- Strategia a kreatywne pozyskiwanie i analiza informacji
- Mity dotyczące strategii
- Przykłady firm w różnych sytuacjach strategicznych
- Przykłady dokumentów strategii spółek z różnych branż

Analiza strategiczna otoczenia

Analiza otoczenia dalszego

- PESTEL
- Megatrendy

Analiza otoczenia bliższego

- Faza rozwoju branży
- Model 5 sił konkurencji Portera
- Model 4 relacji z otoczeniem Lyncha
- Produkty i usługi komplementarne
- Zewnętrzny łańcuch wartości dodanej

Analiza rynku

- Szacowanie wielkości rynku top-down i bottom-up
- Segmentacja klientów
- Analiza potrzeb klientów

- Sposoby ekspansji na inne rynki

Analiza konkurentów

- Konkurenci bezpośredni i pośredni
- Mapowanie konkurentów
- Profilowanie konkurentów i analiza wyróżników
- Porównanie oferty konkurentów
- Pokrycie potrzeb klientów przez konkurentów
- Generyczne strategie konkurowania
- Mapa grup strategicznych

Analiza scenariuszowa

- Scenariusze jakościowe
- Scenariusze ilościowe

Analiza strategiczna organizacji

Wyniki biznesowe

- Analiza wyników finansowych
- Benchmarking grupy odniesienia
- Analiza rodzajowa kosztów
- Posunięcia strategiczne

Model biznesowy

- Wizja, misja, wartości, cele
- Business Model Canvas
- Lean Canvas

Analiza produktów

- Macierz produktowa BCG
- Macierz produktowa uproszczona
- Macierz rozwojowa Ansoffa
- Macierz sytuacyjna McKinsey

Analiza klientów

- Macierz wartości klientów
- Macierz relacji z klientami
- Analiza pola gry
- Analiza Win-Loss
- Kluczowe wskaźniki dotyczące klientów

Zasoby i kompetencje

- Zasoby a kompetencje
- Model VRIO
- Wewnętrzny łańcuch wartości dodanej

Poziom cen (pricing)

- Jak klient ocenia wartość?
- Podejścia do ustalania cen
- Wybór podejścia do ustalania cen
- 4 główne strategie cenowe
- 17 wzorców behawioralnych w prycingu

INFORMACJE DODATKOWE

Grupa docelowa:

Do udziału w warsztatach zapraszamy:

- Kadrę zarządzającą średniego szczebla: Menedżerów działów, liderów zespołów oraz koordynatorów projektów, którzy są odpowiedzialni za wdrożenie strategii na poziomie operacyjnym.
- Wyższą kadrę zarządzającą: Członkowie zarządu, dyrektorzy i inni kluczowi decydenci, którzy odpowiadają za kształtowanie i wdrażanie strategii na poziomie strategicznym.

Czas trwania:

Szkolenie trwa **15,5 godzin zegarowych**, w tym: 6 godzin 15 minut stanowi część praktyczna, 6 godzin 15 minut część teoretyczna, 30 minut walidacja. Podana ilość godzin szkolenia zawiera czas przerw.

Walidacja:

Po szkoleniu przeprowadzana będzie walidacja w formie testu teoretycznego. Pytania testowe przygotowane zostały przez niezależnego walidatora, zapewniając rozdzielną funkcję uczenia od walidacji. Test przeprowadzany będzie w formie online, poprzez wykorzystanie platformy zewnętrznej. Osoba walidująca nie jest obecna w części szkoleniowej. W harmonogramie szkolenia, został wskazany przybliżony czas przeprowadzenia walidacji usługi rozwojowej.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 19

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Strategia organizacji	Zajęcia	dr Adam Kowalik	05-10-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 19 -	Przerwa	-	05-10-2026	11:00	11:15	00:15
3 z 19 Analiza otoczenia dalszego	Zajęcia	dr Adam Kowalik	05-10-2026	11:15	13:00	01:45
4 z 19 -	Przerwa	-	05-10-2026	13:00	13:45	00:45
5 z 19 Analiza otoczenia bliższego	Zajęcia	dr Adam Kowalik	05-10-2026	13:45	15:00	01:15
6 z 19 -	Przerwa	-	05-10-2026	15:00	15:15	00:15
7 z 19 Analiza rynku	Zajęcia	dr Adam Kowalik	05-10-2026	15:15	16:00	00:45
8 z 19 Analiza konkurentów	Zajęcia	dr Adam Kowalik	05-10-2026	16:00	16:30	00:30
9 z 19 Analiza scenariuszowa	Zajęcia	dr Adam Kowalik	06-10-2026	09:00	10:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 19 Wyniki biznesowe	Zajęcia	dr Adam Kowalik	06-10-2026	10:00	11:00	01:00
11 z 19 -	Przerwa	-	06-10-2026	11:00	11:15	00:15
12 z 19 Model biznesowy	Zajęcia	dr Adam Kowalik	06-10-2026	11:15	12:00	00:45
13 z 19 Analiza produktów	Zajęcia	dr Adam Kowalik	06-10-2026	12:00	13:00	01:00
14 z 19 -	Przerwa	-	06-10-2026	13:00	13:45	00:45
15 z 19 Analiza klientów	Zajęcia	dr Adam Kowalik	06-10-2026	13:45	15:00	01:15
16 z 19 -	Przerwa	-	06-10-2026	15:00	15:15	00:15
17 z 19 Zasoby i kompetencje	Zajęcia	dr Adam Kowalik	06-10-2026	15:15	16:00	00:45
18 z 19 Poziom cen (pricing)	Zajęcia	dr Adam Kowalik	06-10-2026	16:00	16:30	00:30
19 z 19 -	Walidacja	-	06-10-2026	16:30	17:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	15:30
w tym suma godzin zajęć	12:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	02:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	17:15

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 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 w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 813,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	246,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	200,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	15:30

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

dr Adam Kowalik

Doradca strategiczny, doświadczony lider, trener biznesu. Współpracuje z zarządami, właścicielami i zespołami menedżerskimi przy tworzeniu i zmianie strategii, analizie rynku i konkurencji, rozwoju produktów. Doradca strategiczny, doświadczony lider, trener biznesu z ponad 25-letnim doświadczeniem zawodowym w Polsce i za granicą. Współpracuje z zarządami, właścicielami i zespołami menedżerskimi przy tworzeniu i zmianie strategii, rozwoju produktów oraz analizie rynku i konkurencji. Wspiera klientów w podejmowaniu decyzji strategicznych i rozwijaniu nowych inicjatyw biznesowych. Prowadzi warsztaty strategiczne oraz indywidualne sesje doradcze. Pracował dla kilkudziesięciu dużych firm z różnych branż oraz wielu organizacji pozarządowych. Posiada doświadczenie w pracy ze startupami – wspierał kilkadziesiąt firm na wczesnym etapie ich rozwoju. W latach 2021–2026 odpowiadał za rozwój strategicznego produktu RiskRadar w Kaczmarski Group – narzędzia B2B do weryfikacji i monitorowania portfela kontrahentów wykorzystującego

zaawansowaną analitykę dużych zbiorów danych do oceny ich wiarygodności. Prowadzi własną praktykę doradczą OUTSMART od 2016 roku. W latach 2006–2016 pracował w EY jako dyrektor odpowiedzialny za strategiczny wywiad rynkowy. Wcześniej pracował w PLUS w obszarze zarządzania wiedzą (2001–2006). Prowadzi warsztaty w programach executive education w EY Academy of Business, na Uniwersytecie SWPS oraz w Akademii Ekspertów Biznesowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie skryptu.

Warunki uczestnictwa

Ogólne warunki świadczenia usług poprzez Ernst & Young spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Academy of Business sp. k. dostępne są na stronie: <https://www.academyofbusiness.pl/ogolne-warunki-swiadczenia-uslug-osobom-prawnym/>

Informacje dodatkowe

- Harmonogram godzinowy szkolenia każdorazowo dostosowywany jest do grupy szkoleniowej.
- Godziny realizacji poszczególnych modułów szkolenia mogą ulec zmianie.

Szkolenie jest częścią pakietu „**Strategic Excellence Academy**”

Adres

al. Armii Ludowej 26

00-609 Warszawa

woj. mazowieckie

Centrum konferencyjne EY Academy of Business - budynek Focus, 1 piętro, wjazd schodami ruchomymi/windą

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- W budynku znajduje się: parking dla rowerów, poczta, restauracja, firma kurierska, kiosk.

Kontakt



Marcelina Stempak

E-mail marcelina.stempak@pl.ey.com

Telefon (+48) 573 809 630