



ImpULS FINANSE
Marta Jędro

★★★★★ 4,7 / 5

17 ocen

Przedsiębiorczość bez blokad – uwolnij swój potencjał i zbuduj własny biznes

Numer usługi 2026/09/13/202526/3807622

📍 Poznań

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 24:00 h

📅 24.10.2026 do 26.10.2026

4 700,00 PLN brutto

4 700,00 PLN netto

195,83 PLN brutto/h

195,83 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

W szczególności szkolenie przeznaczone jest dla:

- osób planujących rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej lub samozatrudnienia,
- osób posiadających pomysł na biznes, które chcą zweryfikować jego potencjał rynkowy i ekonomiczny,
- osób rozważających zmianę ścieżki zawodowej i przejście z pracy etatowej do prowadzenia własnej działalności,
- osób, które chcą zidentyfikować własne zasoby, kompetencje, przekonania i schematy wpływające na podejmowanie decyzji zawodowych i biznesowych,
- początkujących przedsiębiorców znajdujących się na etapie tworzenia lub porządkowania modelu biznesowego,
- osób zainteresowanych pozyskaniem zewnętrznych źródeł finansowania na rozpoczęcie lub rozwój działalności, w szczególności dotacji, pożyczek preferencyjnych oraz innych instrumentów finansowania

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

22-09-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat ISO 21001: 2018 Organizacje edukacyjne – „Systemy zarządzania dla organizacji edukacyjnych – wymagania ze wskazówkami dotyczącymi użytkowania”

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestnika do świadomego i samodzielnego planowania rozpoczęcia lub rozwoju działalności gospodarczej poprzez rozwinięcie kompetencji przedsiębiorczych, w tym umiejętności identyfikowania własnych zasobów i czynników wpływających na decyzje biznesowe, analizowania potrzeb klientów i otoczenia rynkowego, tworzenia modelu biznesowego, planowania podstawowych aspektów finansowych przedsięwzięcia oraz opracowania konkretnego planu działania.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje czynniki wpływające na podejmowanie decyzji zawodowych i biznesowych.	rozdzieli czynniki wewnętrzne i zewnętrzne wpływające na decyzje przedsiębiorcy, wskazuje wpływ przekonań, schematów działania, otoczenia i pełnionych ról na decyzje zawodowe i biznesowe, rozdzieli przekonania wspierające i ograniczające podejmowanie działań przedsiębiorczych, wskazuje znaczenie odpowiedzialności, autonomii i gotowości do podejmowania decyzji w prowadzeniu działalności.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik charakteryzuje zasoby i kompetencje istotne w prowadzeniu działalności gospodarczej.	identyfikuje podstawowe rodzaje zasobów istotnych w prowadzeniu działalności gospodarczej, rozdzieli zasoby osobiste, kompetencyjne, zawodowe, organizacyjne i finansowe, wskazuje kompetencje przedsiębiorcze istotne w planowaniu i prowadzeniu działalności gospodarczej, rozpoznaje znaczenie wiedzy, umiejętności, doświadczenia i predyspozycji osobistych w prowadzeniu biznesu, przyporządkowuje określone zasoby i kompetencje do przykładowych sytuacji związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej, wskazuje znaczenie posiadanych zasobów i kompetencji dla realizacji celów biznesowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozpoznaje przekonania i schematy mogące wspierać lub ograniczać przedsiębiorcze działanie.	Rozdzieli przekonania wspierające i ograniczające. Identyfikuje wpływ przekonań dotyczących pieniędzy, sukcesu, sprzedaży, ryzyka i porażki na zachowania przedsiębiorcze. Rozpoznaje zależność pomiędzy przekonaniem, reakcją, decyzją, działaniem i rezultatem.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik identyfikuje elementy służące ocenie potencjału pomysłu biznesowego.	Wskazuje grupę docelową i jej potrzeby. Rozpoznaje problem klienta, który może zostać rozwiązany przez produkt lub usługę. Rozróżnia podstawowe elementy analizy rynku i konkurencji. Identyfikuje czynniki mogące stanowić przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwa.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozróżnia podstawowe kategorie finansowe związane z rozpoczęciem i prowadzeniem działalności gospodarczej.	Rozróżnia koszty rozpoczęcia działalności, koszty stałe i zmienne oraz przychody. Rozpoznaje elementy budżetu startowego. Identyfikuje czynniki wpływające na ustalanie ceny produktu lub usługi.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozpoznaje i dobiera podstawowe źródła finansowania przedsięwzięcia biznesowego.	Rozróżnia finansowanie własne i zewnętrzne. Charakteryzuje podstawowe cechy dotacji, pożyczek preferencyjnych, kredytów, crowdfundingu, finansowania inwestorskiego i aniołów biznesu. Dobiera źródło finansowania do przykładowej sytuacji przedsiębiorcy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kwalifikacje niewłączone do ZSK

Uznane kwalifikacje

Pytanie 3. Czy dokument jest certyfikatem wydawanym przez międzynarodowe instytucje?

TAK

Strona internetowa Instytucji Certyfikującej: <https://my-ps.eu/>

Strona internetowa Instytucji Walidującej: <https://my-ps.eu/>

Informacje

Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	MY PERSONALITY SKILLS
Nazwa Podmiotu certyfikującego	MY PERSONALITY SKILLS

Program

Od ograniczających schematów do świadomej przedsiębiorczości, własnego modelu biznesowego i planu działania

Forma: intensywne szkolenie warsztatowe

Czas: 24 godziny zegarowe, w tym 12 godzin teorii, 11 godzin praktyki i 1 godzina walidacji

Prowadzące: Aleksandra Nizińska – część systemowo-rozwojowa; Marta Jędro – część przedsiębiorcza i finansowa.

Szkolenie łączy dwa obszary, które w praktyce decydują o powodzeniu własnego biznesu: **gotowość człowieka do przedsiębiorczego działania** oraz **umiejętność przekształcenia pomysłu w realny model biznesowy**.

Uczestnik najpierw przygląda się temu, co wpływa na jego decyzje zawodowe i biznesowe: rola, przekonaniom, schematom działania, stosunkowi do pieniędzy, sukcesu, odpowiedzialności, ryzyka i zmiany. Następnie identyfikuje własne zasoby oraz buduje przedsiębiorczą postawę, aby przejść do praktycznej pracy nad pomysłem biznesowym, klientem, konkurencją, modelem biznesowym, budżetem i finansowaniem.

Metodyka szkolenia wykorzystuje ćwiczenia coachingowe, pracę indywidualną i grupową, elementy Design Thinking, Business Model Canvas oraz **ćwiczenia inspirowane podejściem systemowym i metodami ustawieniowymi**, przeniesione na grunt decyzji zawodowych i przedsiębiorczości.

DZIEŃ 1 – ŻEGNAJ STARE

Co naprawdę wpływa na moje decyzje biznesowe?

Prowadząca: Aleksandra Nizińska

Moduł 1. JA jako przedsiębiorca – moje miejsce, role i potencjał

Uczestnicy poznają podstawy podejścia systemowego i analizują siebie jako osoby funkcjonujące jednocześnie w systemie rodzinnym, społecznym i zawodowym. Punktem wyjścia jest pytanie: **„Czy przedsiębiorczość jest dla mnie i co już dziś wnoszę do własnego biznesu?”**

Zakres obejmuje: role pełnione w różnych systemach, wpływ otoczenia na decyzje zawodowe, odpowiedzialność i autonomię, cechy przedsiębiorcze, własne kompetencje, zasoby i predyspozycje oraz różnicę pomiędzy własnym wyborem a działaniem wynikającym z oczekiwań otoczenia.

Warsztat „Moje miejsce w biznesie” – uczestnicy tworzą mapę własnych ról, zasobów i relacji z kluczowymi elementami przyszłego biznesu: **JA – BIZNES – KLIENT – PIENIĄDZE – SUKCES**.

Efektem jest indywidualny **Profil Przedsiębiorcy**.

Moduł 2. Niewidzialne bariery przedsiębiorczości – przekonania i schematy

Moduł odpowiada na pytanie: **„Co może mnie zatrzymywać, zanim jeszcze zacznę?”**

Uczestnicy analizują przekonania dotyczące pracy, pieniędzy, przedsiębiorczości, sprzedaży, sukcesu i ryzyka. Rozpoznają powtarzalne schematy zachowania oraz uczą się odróżniać przekonania wspierające od ograniczających.

Szczególna uwaga zostanie poświęcona narracjom typu: „biznes jest ryzykowny”, „nie umiem sprzedawać”, „nie jestem wystarczająco dobra/dobry”, „pieniądze trzeba ciężko zarabiać”, „co powiedzą inni?”, „jeszcze nie jestem gotowa/gotowy”.

Warsztat „Co jest moje, a co przejęte?” – praca na kartach/elementach reprezentujących m.in. JA, BIZNES, PIENIĄDZE, SUKCES, PORAŻKĘ, KLIENTA i OTOCZENIE.

Celem ćwiczenia nie jest diagnoza ani terapia, lecz rozpoznanie sposobu, w jaki uczestnik postrzega poszczególne elementy przedsiębiorczości oraz jakie znaczenia im przypisuje.

DZIEŃ 2 – WITAJ NOWE

Od blokady do przedsiębiorczej decyzji

Prowadząca: Aleksandra Nizińska

Moduł 3. Sukces bez lęku – co dzieje się, kiedy zaczynam działać?

Uczestnicy tworzą własną definicję sukcesu i analizują bariery pojawiające się w procesie zmiany: obawę przed oceną, porażką, odpowiedzialnością, ekspozycją, sprzedażą i konsekwencjami sukcesu.

Pracują również nad perfekcjonizmem, odkładaniem działania oraz mechanizmem:

SYTUACJA → PRZEKONANIE → REAKCJA → DECYZJA → DZIAŁANIE → REZULTAT.

Warsztat „Ja i mój sukces” pozwala uczestnikowi przyjrzeć się temu, jak definiuje sukces, czego od niego oczekuje oraz jakie działania może podjąć, aby zwiększyć własną gotowość do realizacji celu.

Moduł 4. Biznes bez blokad – od zasobów do celu

To moment przejścia od analizy do działania.

Uczestnicy identyfikują własne zasoby, kompetencje i doświadczenia, określają obszary wpływu, uczą się stawiać granice i podejmować autonomiczne decyzje. Następnie przekładają je na konkretny cel zawodowy lub biznesowy.

Warsztat „Linia przedsiębiorczej zmiany”:

GDZIE JESTEM → CO MNIE ZATRZYMUJE → CO JUŻ MAM → CZEGO POTRZEBUJĘ → DOKĄD IDĘ → PIERWSZY KROK.

Każdy uczestnik przygotowuje własną **Mapę Zmiany Przedsiębiorczej**, obejmującą cel, zasoby, bariery, ryzyka, szanse oraz konkretne działania.

DZIEŃ 3 – OD POTENCJAŁU DO BIZNESU

Zamieniam decyzję w konkretny model działania

Prowadząca: Marta Jędro

Moduł 5. Od „chcę mieć firmę” do pomysłu, za który zapłaci klient

Uczestnik przechodzi od własnych zasobów do realnego pomysłu biznesowego.

Zakres: generowanie pomysłów metodą Design Thinking, potrzeby klientów, grupa docelowa, problem klienta, rozwiązanie, analiza rynku i konkurencji oraz budowanie przewagi konkurencyjnej.

Warsztat „Mój pomysł – mój klient” – uczestnik odpowiada na cztery pytania:

DLA KOGO? → JAKI PROBLEM ROZWIĄZUJĘ? → CO OFERUJĘ? → DLACZEGO KLIENT MA WYBRAĆ MNIE?

Moduł 6. Mój biznes na jednej stronie – Business Model Canvas

Uczestnicy przygotowują własny model biznesowy obejmujący m.in. segmenty klientów, propozycję wartości, kanały dotarcia, relacje z klientami, źródła przychodów, kluczowe działania, zasoby, partnerów i strukturę kosztów.

Warsztat główny: opracowanie indywidualnego **Business Model Canvas**.

Ważnym elementem będzie konfrontacja pomysłu z realiami rynku: **„Czy mój pomysł jest tylko pomysłem, czy może stać się biznesem?”**

Moduł 7. Pieniądze bez tabu – ile kosztuje mój biznes i skąd wezmę środki?

Moduł łączy wcześniejszą pracę nad podejściem do pieniędzy z praktyką finansową.

Zakres obejmuje koszty rozpoczęcia działalności, koszty stałe i zmienne, przychody, podstawy ustalania ceny, budżet startowy oraz źródła finansowania: dotacje, pożyczki preferencyjne, kredyty, crowdfunding, inwestorzy i aniołowie biznesu.

Warsztat „Finansuję swój start” – uczestnik przygotowuje:

budżet startowy + plan finansowania + podstawowy plan kosztów i przychodów.

Moduł 8. START – mój plan na pierwsze 90 dni

Ostatnia część łączy wszystkie elementy szkolenia.

Uczestnik przygotowuje konkretną ścieżkę:

POMYSŁ → KLIENT → OFERTA → FINANSOWANIE → DZIAŁANIE.

Powstaje indywidualny plan pierwszych 30, 60 i 90 dni prowadzący od zakończenia szkolenia do uruchomienia lub rozwinięcia przedsiębiorstwa.

Moduł 9. Walidacja efektów uczenia się – 1 godz.

Walidacja jest oddzielona od procesu szkoleniowego i prowadzona przez zewnętrzny podmiot – Fundację MY PERSONALITY SKILLS.

Metoda: test teoretyczny online z automatycznie generowanym wynikiem.

Pytania powinny dotyczyć wyłącznie wcześniej określonych i mierzalnych efektów uczenia się, np. rozpoznawania elementów modelu biznesowego, analizy rynku i grupy docelowej, źródeł finansowania, budżetu, zasobów przedsiębiorcy oraz czynników wpływających na podejmowanie decyzji biznesowych.

Efekt końcowy – „Starter Przedsiębiorcy bez blokad”

Każdy uczestnik kończy szkolenie z własnym pakietem praktycznych rezultatów: **Profilem Przedsiębiorcy, Mapą Zmiany Przedsiębiorczej, zdefiniowanym pomysłem i grupą docelową, Business Model Canvas, analizą konkurencji, budżetem startowym, planem finansowania oraz planem działania na pierwsze 90 dni.**

To sprawia, że szkolenie nie kończy się na inspiracji. Uczestnik wychodzi z **konkretnym, opracowanym podczas warsztatów planem przejścia od własnego potencjału do przedsięwzięcia biznesowego.**

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 17

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 moduł	Zajęcia	Aleksandra Nizińska	24-10-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 17 -	Przerwa	-	24-10-2026	11:00	11:30	00:30
3 z 17 moduł	Zajęcia	Aleksandra Nizińska	24-10-2026	11:30	13:00	01:30
4 z 17 -	Przerwa	-	24-10-2026	13:00	13:30	00:30
5 z 17 moduł	Zajęcia	Aleksandra Nizińska	24-10-2026	13:30	16:00	02:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 17 moduł	Zajęcia	Aleksandra Nizińska	24-10-2026	16:00	17:00	01:00
7 z 17 moduł	Zajęcia	Aleksandra Nizińska	25-10-2026	09:00	11:00	02:00
8 z 17 -	Przerwa	-	25-10-2026	11:00	11:30	00:30
9 z 17 moduł	Zajęcia	Aleksandra Nizińska	25-10-2026	11:30	13:30	02:00
10 z 17 -	Przerwa	-	25-10-2026	13:30	14:00	00:30
11 z 17 moduł	Zajęcia	Aleksandra Nizińska	25-10-2026	14:00	17:00	03:00
12 z 17 moduł	Zajęcia	MARTA JĘDRO	26-10-2026	08:00	10:00	02:00
13 z 17 -	Przerwa	-	26-10-2026	10:00	10:30	00:30
14 z 17 moduł	Zajęcia	MARTA JĘDRO	26-10-2026	10:30	13:00	02:30
15 z 17 -	Przerwa	-	26-10-2026	13:00	13:30	00:30
16 z 17 moduł	Zajęcia	MARTA JĘDRO	26-10-2026	13:30	15:00	01:30
17 z 17 -	Walidacja	-	26-10-2026	15:00	16:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	24:00
w tym suma godzin zajęć	20:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	03:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	28:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 700,00 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	4 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	195,83 PLN
Koszt osobogodziny netto	195,83 PLN
W tym koszt walidacji brutto	100,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	100,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	100,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	100,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	24:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Aleksandra Nizińska

Aleksandra Nizińska – trenerka, coach, praktyk NLP, terapeutka systemowa oraz przedsiębiorczyni z ponad 9-letnim doświadczeniem w prowadzeniu własnej działalności gospodarczej.

Posiada doświadczenie zawodowe w obszarze pracy rozwojowej z osobami dorosłymi, komunikacji interpersonalnej, pracy z celami i zasobami, identyfikowania potrzeb i barier, wspierania procesu zmiany oraz rozwijania kompetencji osobistych i społecznych.

Kompetencje Aleksandry Nizińskiej obejmują w szczególności: coaching i prowadzenie procesów

rozwojowych, komunikację interpersonalną, podejście systemowe, NLP, pracę z celami i zasobami, identyfikowanie potrzeb i barier, pracę z przekonaniami, wspieranie procesu zmiany, budowanie relacji, rozwijanie kompetencji społecznych oraz praktyczne aspekty przedsiębiorczości i prowadzenia własnej działalności gospodarczej.

Połączenie przygotowania systemowego i coachingowego z wieloletnim doświadczeniem przedsiębiorczym umożliwia jej prowadzenie usług rozwojowych łączących wiedzę z praktycznym doświadczeniem w obszarze rozwoju osobistego, komunikacji, kompetencji społecznych, przedsiębiorczości, pracy z celami i zasobami oraz zarządzania zmianą.



2 z 2

MARTA JĘDRO

Szkolenia z zakresu:

- Zarządzanie projektami
- Cyklu realizacji projektu począwszy od napisania, po rozliczenie oraz kontrolę
- Audyt możliwości finansowania projektów
- Wsparcie rozwoju firmy poprzez finansowanie zewnętrzne

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

brak

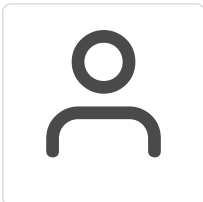
Adres

Poznań 14/4

62-025 Poznań

woj. wielkopolskie

Kontakt



Marta Jędro

E-mail martajedro@wp.pl

Telefon (+48) 507 793 675