



KURS:

Od analizy do  
strategii

KOMPLEKSOWE  
PODEJŚCIE DO  
ROZWOJU BIZNESU

19.05.2026



WINNERS

# Program szkolenia:

## I. ANALIZA OTOCZENIA I RYNKU

- Podejście strategiczne w planowaniu rozwoju firmy
- Identyfikacja trendów rynkowych i zmiennych otoczenia makro (PESTEL)
- Analiza sektora i segmentów klientów
- Identyfikacja grup docelowych (Jobs-To-Be-Done, osoby)
- Wstępne określenie pozycji rynkowej i potencjału rozwojowego
- Ćwiczenia:
- Analiza makrootoczenia PESTEL
- Wybór kluczowego segmentu rynku i wstępna ocena jego atrakcyjności

## II. ANALIZA KONKURENCJI I WARTOŚCI

- Narzędzia do analizy konkurencji (mapa konkurencji, 5 sił Portera)
- Rola propozycji wartości w budowaniu przewagi rynkowej
- Wyróżniki strategiczne i unikalność oferty
- Analiza Value Proposition Canvas
- Ćwiczenia:
- Analiza minimum trzech konkurentów
- Budowanie propozycji wartości na podstawie realnych problemów i potrzeb klientów



# Program szkolenia:

## III. MODEL BIZNESOWY I CELE STRATEGICZNE

- Business Model Canvas jako narzędzie integrujące obszary funkcjonowania firmy
- Identyfikacja kluczowych zasobów i partnerstw
- Źródła przychodów, struktura kosztów, kanały dystrybucji
- Formułowanie celów strategicznych i operacyjnych (SMART/OKR)
- Ćwiczenia:
- Wypełnienie Business Model Canvas dla własnego projektu lub firmy
- Opracowanie celów strategicznych dla kluczowych obszarów działalności

## IV. KOMUNIKACJA, KANAŁY I STRATEGIA CENOWA

- Kanały komunikacji i sprzedaży – klasyfikacja i wybór w kontekście strategii
- Spójność komunikacji z propozycją wartości i pozycjonowaniem firmy
- Tworzenie lejków marketingowo-sprzedażowych (od zasięgu po konwersję)
- Modele strategii cenowej: value-based pricing, penetracyjna, premium pricing
- Rola ceny w percepcji marki i wartości oferty
- Ćwiczenia:
- Zaprojektowanie podstawowego lejka komunikacji marketingowej
- Przegląd i wybór strategii cenowej dopasowanej do modelu biznesowego



# TRENER: Piotr

---

## **-ekspert marketingu cyfrowego i strategii biznesowych**

Doświadczony trener, doradca i praktyk digital marketingu. Od ponad 7 lat wspiera firmy w skutecznej promocji online, budowie marki i pozyskiwaniu klientów. Specjalizuje się w kampaniach reklamowych na Facebooku i LinkedIn, content marketingu oraz tworzeniu strategii marketingowych dla sektora MŚP.

Na swoim koncie ma ponad 3500 godzin szkoleń i doradztwa, setki przygotowanych strategii i zarządzanie budżetami reklamowymi sięgającymi 750 000 zł.

## **Doświadczenie szkoleniowe**

Jako trener prowadzi warsztaty i szkolenia z marketingu internetowego, social media i strategii biznesowych. Współpracował z firmami takimi jak Dr Irena Eris, Drogeria Laboo, Questo Group czy Fundusze Wsparcia. Jego styl pracy opiera się na praktycznych przykładach, analizie realnych danych i interaktywnej formule, dzięki czemu uczestnicy zdobywają narzędzia gotowe do natychmiastowego zastosowania.

## **Biznes i startupy**

Poza działalnością szkoleniową rozwija własną agencję Inno Marketing i angażuje się w projekty startupowe. Jest współtwórcą m.in. platformy telemedycznej Healthy (600 tys. zł finansowania), aplikacji edukacyjnej JustGlance.it oraz rozwiązania dla gastronomii LunchMe. Dzięki temu łączy wiedzę marketingową z praktyką zarządzania, pozyskiwania klientów i tworzenia innowacyjnych produktów.

## **Ekspert i autor branżowy**

Piotr regularnie dzieli się wiedzą w magazynach branżowych, takich jak Nowa Sprzedaż, Social Media Manager, NowyMarketing czy Marketing i Biznes. Jest również współtwórcą Podcastu o Startupach, gdzie porusza tematy skalowania biznesów, rynku VC i innowacyjnej przedsiębiorczości.



# Dlaczego warto wziąć udział w szkoleniu?

---

- ✓ Przeanalizujesz rynek i konkurencję  
Nauczysz się oceniać trendy, segmenty i działania konkurencji, by podejmować trafne decyzje.
- ✓ Zbudujesz klarowny model biznesowy  
Opanujesz Business Model Canvas i uporządkujesz kluczowe elementy działania firmy.
- ✓ Wyznaczysz cele strategiczne i operacyjne  
Poznasz metody SMART i OKR, by tworzyć mierzalne i skuteczne cele.
- ✓ Opracujesz komunikację i politykę cenową  
Dowiesz się, jak tworzyć spójne komunikaty, dobierać kanały sprzedaży i modele cenowe.
- ✓ Zdobędziesz narzędzia do dalszego rozwoju  
Otrzymasz zestaw metod strategicznych, które wesprą Cię w podejmowaniu decyzji.
- ✓ Przećwiczysz wszystko w praktyce  
Zastosujesz narzędzia do własnego projektu, wychodząc z gotowymi rozwiązaniami.



# ORGANIZACJA SZKOLENIA

---

**Termin szkolenia:** 19.05.2026 r.

**Forma szkolenia:** Szkolenie z praktycznymi ćwiczeniami online w czasie rzeczywistym.

**Czas trwania:** 1 dzień - zajęcia od 8:00-16:00

**Koszt szkolenia:** 699,00 zł / za osobę / za 2 dni szkolenia - dla zgłoszeń przesłanych do dnia 8.05.2026r. (cena poza promocją 1099,00 zł )

Szkolenie odbywa się za pomocą aplikacji poprzez link z dostępem do programu, bez konieczności instalacji jakiegokolwiek programu.

## Dostępne inne kursy:

**Google My Business** – narzędzie do zarządzania wizytówkami firm w wyszukiwarce i w Google Maps. Umożliwia aktualizację informacji o firmie, odpowiadanie na recenzje klientów i zarządzanie widocznością w lokalnych wynikach wyszukiwania.

**Google Workspace**, dawniej G Suite – zestaw narzędzi do współpracy i komunikacji, który obejmuje Gmail dla firm, Kalendarz Google, Dokumenty Google, Dysk Google, a także narzędzia do wideokonferencji (Google Meet). Dzięki Google Workspace zespoły mogą efektywnie współpracować w chmurze.

**Google Analytics** – narzędzie analityczne umożliwiające firmom śledzenie i analizowanie ruchu na stronach internetowych. Pomaga zrozumieć zachowania użytkowników i skuteczność kampanii marketingowych.

**Google Search Console** - darmowe narzędzie oferowane przez Google, które pomaga właścicielom stron internetowych monitorować i optymalizować widoczność ich witryn w wynikach wyszukiwania Google.



# Postaw na wiedzę potwierdzoną certyfikatem!



2011r.

Szkolimy od  
ponad 14 lat

16 000

Tyle osób już  
przeszkoliliśmy

120

Średnio tylu  
uczestników szkoli  
się u nas co miesiąc

4,9/5

Średnia ocena  
z ankiet  
uczestników



*"Konkretnie, profesjonalnie, ciekawie. Dziękuję i polecam."*

Magdalena Mężyk, shakewave.pl



*"Szkolenie bardzo fajne. Polecam!"*

Piotr Karpiński, www.m-copy.pl,



*"Szkolenie spełniło moje oczekiwania w 100 %. Gorąco polecam"*

Bartłomiej Nowak, www.marbex.pl

# Firmy, które wyznaczają standardy, wybrały nas – Ty też możesz!





# Zapraszamy do kontaktu

Rozpocznij swój  
rozwój już dziś



**531 801 806**



[zamowienia@winners-szkolenia.pl](mailto:zamowienia@winners-szkolenia.pl)



ul. Długa 76, Trzszczyn  
86-011 Wtelno



[www.winners-szkolenia.pl](http://www.winners-szkolenia.pl)

