



KURS:

Od analizy do
strategii

KOMPLEKSOWE
PODEJŚCIE DO
ROZWOJU BIZNESU

21.09.2026



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: 21.09.2026 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 31.09.2026r. (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!



Referencje

Nasze szkolenia są wysoko oceniane przez uczestników i działy HR. Przedstawiamy wybrane referencje, które potwierdzają jakość naszej pracy, więcej znajdziesz na naszej stronie www.winners-szkolenia.pl

OPOT ZDRÓJ Sp. z o.o.
ul. Żelazna 4, Poczta 10000
NIP 98-14-25 000 REGON 142000000

Sheraton
Sopot, 06 marca 2013 r.

LIST POLECAJĄCY

Z firmą szkoleniową WINNERS reprezentowaną przez panią Annę Kaczmarek, podjęliśmy współpracę w 2011 roku. Od tamtej pory do dn. 06 marca 2013 r. został zrealizowany dla naszej firmy szereg szkoleń wewnętrznych o tematyce:

1. Narzędzia doskonalenia systemów zarządzania i rozwiązywania konfliktów dla kadry kierowniczej.
2. Trudny klient.
3. Up – selling i sprzedaż produktów i usług kosmetycznych.
4. Profesjonalne techniki sprzedaży.

W czasie zajęć przeprowadzone zostały liczne ćwiczenia, quizy, testy, gry dotyczące komunikacji, rozwiązywania problemów, aktywnego słuchania, delegowania, istnienia kontaktów z Klientem, zachowań asertywnych, a także, co było dla nas bardzo istotne, ćwiczenia symulacyjne dotyczące sytuacji z praktyki zawodowej uczestników. Programy szkoleń oraz metody ich realizacji spotkały się z dużym uznaniem wszystkich uczestników, którzy podkreślali profesjonalizm, kompetencje prowadzącego oraz bardzo dobrą atmosferę panującą podczas zajęć. Nabyte praktyczne umiejętności będą z pewnością przydatne w dalszej pracy zawodowej.

W naszej opinii pan Maciej Podraska, trener prowadzący zajęcia, doskonale wywiązywał się z powierzonego zadania realizując program z pełnym zaangażowaniem, profesjonalizmem i doskonałym wypracowaniem potrzeb uczestników. Znakomicie dostosowywał sposób oraz tematykę prowadzonych zajęć do charakteru szkolonej grupy.

Przeprowadzone szkolenia spełniły nasze oczekiwania i zostały wysoko ocenione przez kadry, dlatego bez wahania polecamy firmę WINNERS jako profesjonalnego i solidnego partnera.

Z poważaniem
Maciej Podraska
Dyrektor ds. Operacyjnych
Sheraton Opatów Hotel
CONVENTION CENTER & SPA
ul. Żelazna 4, Poczta 10000
NIP 98-14-25 000 REGON 142000000

Toyota Marki Władysław Cyprian
Oddział Zerań
ul. Jagiellońska 34
03-303 Warszawa
T 522 560 7000 F 522 560 7001 www.toyotaeran.pl

TOYOTA

Warszawa, 30.06.2011

Referencje

W miesiącach kwiecień – maj 2011. firma Winners reprezentowana przez Panią Annę Kaczmarek przeprowadziła cykl indywidualnych coachingów dla pracowników firmy Toyota Zerań w zakresie „Skutecznej sprzedaży przez telefon”.

Trening przeprowadzono bardzo starannie, a czas zajęć maksymalnie wykorzystano do przekazania informacji. Elementem szkolenia zaskakującym na podrodzaje, było stworzenie atmosfery odpowiedniej do przeprowadzenia dużej liczby ćwiczeń praktycznych. Profesjonalne przygotowanie, innowacyjne metody nauczania i imponujące doświadczenie prowadzącego sprawiły, że zdobyta wiedza uczestnicy zaczęły wykorzystywać w swojej pracy zawodowej zaraz po ukończeniu szkolenia. Było to możliwe dzięki umiejętnemu połączeniu zagadnień teoretycznych z ćwiczeniami praktycznymi. Osoba prowadząca wykazała się bardzo dobrą znajomością tematu, zwracając najwłaściwiejsze aspekty tego procesu.

Szkolenie przeprowadzone było zgodnie z potrzebami Przedsiębiorstwa, ze szczególnym uwzględnieniem indywidualnych potrzeb osób szkolonych, pozwalając na szybkie i dokładne zdobycie umiejętności niezbędnych do codziennej pracy zawodowej.

Biorąc pod uwagę sposób, formę oraz profesjonalizm przeprowadzonych coachingów, możemy polecić firmę WINNERS jako solidnego i rzetelnego wykonawcę. Winners to gwarancja prowadzenia szkoleń przez instruktorów o dużej wiedzy i bardzo dobrym przygotowaniu merytorycznym. Dlatego też polecamy firmę Winners - jako profesjonalnego partnera w rozwoju wiedzy, i kompetencji Państwa pracowników, firmom które chcą inwestować w rozwój swoich pracowników.

Dyrektor ASD Zerań
Cezary Cachel

TOYOTA MARKI
Władysław Cyprian
ul. Jagiellońska 34
03-303 Warszawa
T 522 560 7000 F 522 560 7001
NIP 125-600-13-24

ingzycie.pl

ING

Firma szkoleniowa Winners z siedzibą w Bydgoszczy przy ul. Bartosza Głowackiego 8/35 przeprowadziła dla przedstawicieli firmy ING Usługi Finansowe szkolenie z zakresu:
Skuteczne Techniki Sprzedaży

Szkolenie zostało bardzo dobrze ocenione przez uczestników.

Zostało przeprowadzone w sposób profesjonalny, rzetelny z wykorzystaniem różnorodnych narzędzi szkoleniowych.

Bardzo atrakcyjna dla uczestników forma warsztatów, pozwoliła lepiej poznać i utrwalić nowo poznane techniki zamykania sprzedaży, budowania relacji i segmentacji klientów.

Sposób prowadzenia szkolenia oraz serdeczna atmosfera podczas zajęć i warsztatów, przyczyniła się do czynnego przyswajania wiedzy po przez dużą aktywność uczestników w różnego rodzaju zadaniach i warsztatach.

Kadra trenerska bardzo dobrze przygotowana do łączenia wiedzy teoretycznej z ćwiczeniami praktycznymi, w których chętnie uczestnicy brali udział.

Doskonale przygotowane materiały szkoleniowe nie tylko ułatwiają uczestnictwo w zajęciach ale są doskonałym kompendium wiedzy do dalszego wykorzystania w pracy.

Wysoko oceniła szkolenie również uczestnicząca w nim kadra menedżerska.

Jesteśmy bardzo zadowoleni z przeprowadzonego przez firmę Winners szkolenia i na pewno będziemy tę współpracę kontynuować.

Z wyrazami podziękowania i szacunku,
Alicja Pahl
Dyrektor Oddziału

ING USŁUGI FINANSOWE S.A.
61-823 Poznań, ul. Piekary 7
tł. (61) 859 91 00, fax (61) 859 91 05

ING Newrozbank Ubezpieczalnia Na Życie S.A.
ul. Topiel 12, 00-342 Warszawa
F +48 (22) 5209009 F +48 (22) 5221 113

Sąd Rejestrowy dla M.S. Warszawa, XII Wydział Gospodarczy KRS 000023443, NIP: 527-03-02-574
Kapitał Zakładowy – 41 000 000 zł, wpisany w Sądzie

polwell

Twój partner w codziennej pracy

Fale Luki Koki

Szczecin, 3.03.2015r.

Referencje

W dniu 03.03.2015 roku Firma Winners Anna Kaczmarek z Bydgoszczy przeprowadziła szkolenie „Techniki skutecznej sprzedaży telefonicznej”, w którym brało udział czterech pracowników naszej firmy.

Szkolenie zostało przeprowadzone profesjonalnie i bez najmniejszych zakłóceń. Trener wykazał się fachowym podejściem do osób odbywających szkolenie, a uczestnicy zostali wyposażeni w obszerny materiał dydaktyczny.

Z przyjemnością w przyszłości skorzystamy ze szkoleń organizowanych przez firmę Winners.

Z poważaniem,
Wojciech Bukowski
właściciel

polwell PRZEDSIĘWSTWO HANDELOWE
Wojciech Bukowski
71-072 Szczecin, ul. Kołłątaja 11
tł. (91) 812 75 57, tel. kom. +48 604 75 90 75
NIP 881-154-67-07, www.prcast.pl

qj grupa polwell
Polskie Biuro Rachunkowe

kernell witec montibel-ia ZENBO MOSESE



Zapraszamy do kontaktu

Rozpocznij swój
rozwój już dziś



531 801 806



zamowienia@winners-szkolenia.pl



ul. Długa 76, Trzszczyn
86-011 Wtelno



www.winners-szkolenia.pl

