

Warsztaty na zamówienie

*Oferta certyfikowanych, bezpłatnych szkoleń dla
Studentów, Doktorantów oraz Pracowników
Uniwersytetu Jagiellońskiego*



Akademicki
Inkubator
Przedsiębiorczości UJ

Spis treści

- 02 Jak to działa**
Proces krok po kroku, zasady
- 03 Karolina Ślusarczyk**
Praktyczne warsztaty pisanie ofert usług
Jak używać storytellingu w sprzedaży?
Sprzedaż na social mediach
- 05 Urszula Janiec**
Od chaosu do projektu
Zarządzanie zmianą dla początkujących
Budowa standardów w pracy i projektach
- 07 Monika Bogusz**
Branding i strategia marki
Customer Experience i ścieżka klienta
- 09 Magdalena Sawczuk**
Istota i wytyczne UX writing
Wprowadzenie do UX desing
Kampanie crowdfundingowe
- 11 Michał Tarnowski**
Sesja usprawnieniowa dla Twojej grupy
Poznaj Liberating Structures
Wprowadzenie do Agile i Scrum
- 13 Joanna Landsmann**
AI, whistleblowing i mediacja
Stały mediator w organizacji
Psychologia codziennej komunikacji
- 15 Daniel Kotyras**
Krajobraz e-commerce – jak działa handel w sieci?
- 17 Mariusz Płachciński**
Lean & SMED
Szybka diagnoza wyzwań organizacyjnych
Kultura organizacyjna i wdrażanie KPI w firmach rodzinnych
- 19 Paulina Szot**
Autoprezentacja przed kamerą
Autoprezentacja - warsztat personalizowany
Sztuka informacji zwrotnej
- 21 Kontakt**



Jak to działa?

Krok po kroku

1. Wybierzcie warsztat odpowiadający Waszym potrzebom.
2. Skontaktujcie się z nami poprzez formularz zgłoszeniowy dostępny [TUTAJ](#) oraz na stronie www.aip.uj.edu.pl/oferta/warsztaty
3. W ciągu maksymalnie 5 dni roboczych odezwiemy się na podany w formularzu adres e-mail w celu ustalenia miejsca oraz terminu warsztatu. **Sprawdzaj skrzynkę regularnie!** W wypadku braku odpowiedzi w ciągu 2 dni roboczych zgłoszenie zostanie anulowane.
4. To wszystko! Zostało tylko skorzystać z warsztatu!

Zasady

1. Minimalna liczebność grupy na warsztat wynosi 10 osób.
2. Maksymalna liczebność grupy na warsztat wynosi 20 osób.
3. Zamówienie warsztatu następuje co najmniej z 30-sto dniowym wyprzedzeniem (dni kalendarzowe).
4. Każdy z Uczestników warsztatu musi posiadać afiliację z Uniwersytetem Jagiellońskim (status studenta, doktoranta, pracownik).
5. Warsztaty są bezpłatne dla Uczestników.
6. W ciągu 7 dni roboczych od odbycia się warsztatu Uczestnicy otrzymują certyfikat.
7. Informacja o wyczerpaniu przez AIP UJ puli dostępnych warsztatów na dany semestr będzie znajdować się w komunikacie, który pojawi się po wejściu w formularz zgłoszeniowy dostępny [TUTAJ](#), oraz na stronie www.aip.uj.edu.pl/oferta/warsztaty
8. Organizator ma prawo odmówić organizacji warsztatu bez podania przyczyny.
9. Zamówiony warsztat można odwołać minimum tydzień przed terminem warsztatu. W przypadku odwołania warsztatu mniej niż tydzień przed jego terminem osoba zgłaszająca traci możliwość zamówienia kolejnych warsztatów w bieżącym roku akademickim.
10. Celem dokumentacji odbycia się warsztatu oraz wystawienia certyfikatu Uczestnicy podpisują listę obecności.

Karolina Ślusarczyk



Akademicki
Inkubator
Przedsiębiorczości UJ

Nazywam się Karolina Ślusarczyk i wierzę, że wrażliwość to najmocniejszy kapitał w biznesie.

Mówią: „Rób głośne hooki, dopaminowe rolki, produkuj więcej = sprzedasz więcej”.

Ja pokazuję, że jasne, opowiadanie o tym, **dłaczego to robisz**, przyciąga lepszych ludzi – i lepsze pieniądze. Dlatego pomagam wrażliwym usługodawcom zamienić wrażliwość w przewagę. Chcę by rozwijali przychody **i zmieniali świat swoimi usługami** – bez rezygnacji z siebie. Pracuję z tymi, którzy wolą wartość od hałasu i mierzą sukces realnym wpływem na ludzi, a nie tylko grubością portfela.

Znajdziesz mnie na Instagramie pod nazwą Sprzedawaj.Sercem



Obszary, w których prowadzę szkolenia:

- autentyczna marka osobista
- etyczny marketing i sprzedaż
- storytelling
- oferta/ treść na stronę www
- prowadzenie rozmowy sprzedażowej
- strategia treści na Instagramie
- zakładanie biznesu pierwsze kroki
- zarządzanie czasem

Proponowane warsztaty

„Oferta, która sprzedaje” – praktyczne warsztaty pisanie ofert usług

Warsztat krok-po-kroku: od wydobycia wartości oferty, przez strukturę tekstu, aż po język budujący zaufanie i zachęcający do decyzji bez presji. Uczestnicy tworzą własny szkic oferty i uczą się, jak testować go na odbiorcach.

Storytelling – jak używać storytellingu w sprzedaży?

Warsztat pokazuje, jak zamienić suche fakty w angażujące historie, które prowadzą klienta do decyzji zakupowej.

Przećwiczymy:

- strukturę opowieści (bohater–problem–rozwiązanie–transformacja)
- wybór emocji wspierających zaufanie i poczucie bezpieczeństwa
- mądre wykorzystanie ChatGPT jako sparring-partnera: bez „pisania za nas” całych tekstów.

Uczestnicy wychodzą z własnym szkicem historii sprzedażowej oraz umiejętnością użycia sztucznej inteligencji jako pomocnika.

Sprzedaż na social mediach – jak sprzedawać swoje usługi?

Praktyczne spojrzenie na treści od strony sprzedażowej.

Warsztat w całości poświęcony contentowi: jakie elementy sprawiają, że treść zmienia się w realne zlecenia. Uczestnicy poznają jak tworzyć sprzedażowe treści w praktyce. Na warsztacie nauczymy się sprzedawać słowem.



Urszula Janiec

Praktyk zarządzania jakością i optymalizacji procesów. Pomagam zespołom i organizacjom przekuć chaos w uporządkowane działanie.

Specjalizuję się w audytach, zarządzaniu zmianą i projektach zwinnych. W swojej pracy łączę twarde kompetencje analityczne z podejściem warsztatowym, koncentrując się na realnych usprawnieniach i skutecznej komunikacji.

Absolwentka UJ i AGH, certyfikowany audytor wewnętrzny norm ISO oraz Agile Change Agent. Pasjonatka szukania odpowiedzi na pytanie **"jak możemy zrobić to lepiej?"**.



Obszary, w których prowadzę szkolenia:

- Zarządzanie projektami: od planowania po realizację, ze szczególnym uwzględnieniem metodyk zwinnych (Agile)
- Zarządzanie zmianą: strategie komunikacji i wdrażania nowych pomysłów w zespołach i organizacjach
- Zarządzanie jakością: praktyczne wdrażanie standardów w procesach, komunikacji i obsłudze klienta
- Optymalizacja procesów biznesowych: analiza i usprawnianie sposobu działania zespołów
- Wystąpienia publiczne i komunikacja biznesowa: budowanie pewności siebie na scenie, tworzenie angażujących prezentacji oraz wykorzystanie technik improwizacji do skuteczniejszej komunikacji w nieprzewidywalnych sytuacjach biznesowych

Proponowane warsztaty

Od chaosu do projektu. Jak ogarnąć i dowieźć inicjatywy studenckie (i nie tylko)?"

Masz świetny pomysł na konferencję, wydarzenie lub projekt, ale nie wiesz, od czego zacząć? Czujesz, że zadania Cię przytłaczają, a komunikacja w zespole kuleje?

Ten warsztat to pigułka praktycznej wiedzy o zarządzaniu projektami. Nauczysz się, jak zamienić mglistą ideę w konkretny plan działania, jak skutecznie podzielić zadania i jakich prostych, darmowych narzędzi (Asana, Miro, Trello) używać, by cały zespół wiedział, co, jak i na kiedy ma być zrobione. To nie teoria, to warsztat "ratowania projektów".

Zarządzanie zmianą dla początkujących. Jak przekonać innych do swojego pomysłu?"

Najlepszy pomysł jest bezwartościowy, jeśli nie potrafisz do niego przekonać innych. Dlaczego ludzie tak często mówią "nie", "to się nie uda" albo "zawsze robiliśmy to inaczej"?

Podczas tego warsztatu poznasz psychologiczne podstawy oporu przed zmianą i nauczysz się praktycznych technik komunikacyjnych, które pomogą Ci skutecznie prezentować swoje idee. Dowiesz się, jak budować koalicję wokół swojego pomysłu i zamieniać krytyków w sojuszników.

Jakość to nie przypadek. Jak budować standardy w pracy, projektach i komunikacji?"

Czym tak naprawdę jest "jakość" i dlaczego firmy mają na jej punkcie obsesję? Jakość to nie tylko certyfikaty ISO, ale przede wszystkim zestaw standardów, dostosowany do specyfiki danej firmy, który sprawiają, że praca jest efektywniejsza, klienci bardziej zadowoleni, a chaos ograniczony do minimum.

Na warsztacie w praktyczny sposób stworzymy mini-standardy dla typowych wyzwań studenckich i zawodowych – od komunikacji w zespole projektowym po obsługę "klienta" (np. uczestnika konferencji). Zobaczysz, że myślenie o jakości to narzędzie, które wyróżni Cię na rynku pracy.



Monika Bogusz

Ukończyłam stosunki międzynarodowe (UEK), filologię portugalską (UJ) oraz studia podyplomowe z marketingu internetowego (AGH).

Pracowałam jako tłumaczka i lektorka języka portugalskiego, od 8 lat jestem związana zawodowo z firmą CANPACK. Od ponad 5 lat pracuję w Dziale Marketingu, gdzie prowadzę i uczestniczę w projektach marketingowych oraz współpracuję z wewnętrznymi i zewnętrznymi stakeholderami.

Interesuje mnie świat marek, lubię śledzić ich działania zwłaszcza w zakresie strategii i komunikacji oraz budowania doświadczenia klienta.



Obszary, w których prowadzę szkolenia:

- Marketing 360°
- Strategia komunikacji marki
- Strategia komunikacji i kalendarz w mediach społecznościowych
- Analiza rynku i konkurencji
- Konsument - grupa docelowa - klient

Proponowane warsztaty

Branding i strategia marki

Dlaczego identyfikujemy się z niektórymi markami a niektóre w ogóle do nas nie przemawiają? Jak zbudować markę, która przemówi do naszego klienta?

Podczas warsztatów poznamy kluczowe elementy skutecznej strategii marki – od osobowości, przez elementy wizualne po język komunikacji. Prześledzimy strategię różnych marek a zdobyte informacje przećwiczymy w praktyce.

Program warsztatów

- Wprowadzenie do brandingu
- Strategia i tożsamość marki
- Definiowanie grupy docelowej oraz analiza konkurencji
- Tworzenie unikalnej propozycji wartości (Unique Selling Proposition)
- Wizualne aspekty marki i komunikacja marki
- Praca w grupach, prezentacja i dyskusja

Customer Experience i ścieżka klienta

Czy jesteś lojalnym klientem danej marki? A może byłeś, ale coś Cię zraziło?

Zapraszam na warsztaty mające na celu pokazanie, jak ważnym elementem sukcesu marki nie jest wyłącznie sam produkt, ale i związane z nim doświadczenie. Poznamy sposób na zrozumienie klienta i zaprojektujemy jego doświadczenie na poszczególnych etapach ścieżki. Prześledzimy działania różnych marek i porozmawiamy o własnych doświadczeniach.

Program warsztatów

- Wprowadzenie do marketingu doświadczeń
- Od konsumenta do osoby
- Ścieżka klienta i jej etapy
- Praca w grupach, prezentacja i dyskusja

Informacje praktyczne:

- Przed warsztatami do uczestników zostanie wysłana krótka ankieta
- Czas trwania: ok. 6 godzin (możliwość dostosowania w zależności od wielkości grupy i dostępnego czasu)

Magdalena Sawczuk



Akademicki
Inkubator
Przedsiębiorczości UJ

Adiunkt, pracownik badawczo-dydaktyczny w Instytucie Przedsiębiorczości na Wydziale Zarządzania i Komunikacji Społecznej Uniwersytetu Jagiellońskiego.

Jej zainteresowania badawcze obejmują kwestie współtworzenia wartości, kreowania doświadczeń, zarządzania relacjami (zwłaszcza w kontekście instytucji muzealnych) oraz innowacji i crowdsourcingu.



Obszary, w których prowadzę szkolenia:

- UX design - podstawowe zagadnienia
- UX writing
- Projektowanie doświadczeń (UX design) a zagadnienia psychologiczne
- Crowdfunding i kampanie crowdfundingowe

Proponowane warsztaty

Jak tworzyć treści wspierające pozytywne doświadczenia użytkowników? O istotnie i wytycznych UX writingu

Zakładanie nowego konta w systemie bądź też zakupy online – treści, które napotykamy każdego dnia mają istotny wpływ na nasze doświadczenia z konkretną stroną czy aplikacją. Jednak czy zawsze komunikaty te tworzone są z ukierunkowaniem na osoby korzystające z danych usług i produktów?

Podczas warsztatów na konkretnych przykładach zobaczysz, jak tworzyć treści wspierające pozytywne doświadczenia użytkowników. Zapoznasz się z kluczowymi zasadami UX writingu i komunikacji ukierunkowanej na osoby korzystające ze stron i aplikacji. Zobaczysz też, o czym pamiętać przy tworzeniu formularzy rejestracyjnych oraz jak dbać o inkluzywność tworzonych treści.

Czy można zaprojektować doświadczenia użytkowników? Wprowadzenie do zagadnień związanych z UX (user experience) design.

Co zrobić, aby tworzone produkty, strony bądź aplikacje były użyteczne i przyjazne dla użytkowników? Czym są i jak możemy dbać o kreowanie pozytywnych doświadczeń?

Podczas warsztatów zapoznasz się z kluczowymi pojęciami dotyczącymi doświadczeń i ich projektowania: poznasz powiązania i różnice między nimi. Zobaczysz, jakie kluczowe elementy wpływają na doświadczenia użytkowników oraz kiedy możemy powiedzieć, że strona jest użyteczna. Dowiesz się również, co możemy zrobić, aby badać i dążyć do poprawy doświadczeń użytkowników

Kampania crowdfundingowa – o co chodzi w tym działaniu, kiedy (i jak) się tego podjąć?

Specyfika mediów społecznościowych i duże znaczenie technologii w codziennym życiu sprzyjają pojawianiu się nowych form pozyskiwania funduszy. Jednym z ciekawych wariantów jest crowdfunding, czyli finansowanie społecznościowe. Potencjalnie atrakcyjna forma pozyskiwania funduszy nie oznacza, że nie jest konieczne odpowiednie przygotowanie się do niego.

Podczas warsztatów omówione zostaną kwestie istotne podczas przygotowywania kampanii crowdfundingowej. Na przykładach zobaczymy, jakie elementy powinny znaleźć się w przekazie i jak to może wpłynąć na osiągnięcie celu.

Michał Tarnowski



Akademicki
Inkubator
Przedsiębiorczości UJ

Trener, lider projektowy, Scrum Master z doświadczeniem w pracy z zespołami IT w międzynarodowym środowisku.

Twórca społeczności Liberating Structures Kraków, specjalizuje się w prowadzeniu warsztatów opartych o Liberating Structures, podejście Agile oraz nowoczesne metody uczenia dorosłych.

Pomaga zespołom usprawniać współpracę, angażować uczestników, działać zwinnie i efektywniej.



Obszary, w których prowadzę szkolenia:

- Budowanie zespołu
- Budowanie zaufania w zespole
- Skuteczna komunikacja
- Wystąpienia publiczne
- Praca w IT
- Scrum, agile, kanban, itp.

Proponowane warsztaty

Sesja usprawnieniowa dla Twojej grupy

Chcielibyście przyrzeć się, jak wygląda współpraca w Waszej grupie i zastanowić się, co można poprawić, żeby pracowało Wam się łatwiej i skuteczniej?

Zapraszam na praktyczną sesję, podczas której wspólnie przeanalizujemy Wasz sposób działania i ustalimy usprawnienia.

Dla kogo: zespoły projektowe, grupy badawcze, koła naukowe

Czas trwania: 2–3 godziny

Poznaj Liberating Structures – usprawnij sposób, w jaki prowadzisz zajęcia i spotkania

Liberating Structures to zestaw prostych, a zarazem skutecznych metod wspierających współpracę, wymianę wiedzy i zaangażowanie uczestników.

Podczas warsztatu poznasz kilka z nich, przetestujesz je w praktyce i zobaczysz, jak możesz wykorzystać je w roli prowadzącego – na zajęciach, w kole naukowym, projekcie czy zespole.

Dla kogo: wykładowcy, doktoranci, członkowie kół naukowych, studenci prowadzący projekty lub spotkania grupowe

Czas trwania: 3-6 godzin

Wprowadzenie do Agile i Scrum z wykorzystaniem klocków LEGO®

Czym naprawdę jest zwinność? Jak działa Scrum i dlaczego zespoły – nie tylko w IT – sięgają po to podejście?

Podczas interaktywnego warsztatu uczestnicy doświadczą pracy w zespole Scrum, realizując sprinty z wykorzystaniem klocków LEGO®. Bez slajdów i wykładów – tylko współpraca, zadania, refleksja i nauka przez działanie.

Dla kogo: studenci kierunków projektowych, technicznych, ekonomicznych, członkowie kół naukowych i osoby zainteresowane nowoczesnymi metodami pracy zespołowej

Czas trwania: 4-6 godzin



Joanna Landsmann

Ukończyła gospodarkę przestrzenną na UEK oraz psychologię w zarządzaniu na UJ. Kompetencje negocjacyjne i mediacyjne rozwijała na studiach podyplomowych „Mediacja i inne alternatywne metody rozwiązywania sporów” na Wydziale Prawa i Administracji UJ, uzyskując kwalifikacje mediatora.

Od ponad dekady pracuje w instytucji obowiązanej, specjalizując się w AML oraz sankcjach międzynarodowych. Jest certyfikowaną Compliance i AML Officer, posiada międzynarodowy certyfikat Scrum Product Owner Certified, a także jest autorką publikacji o whistleblowingu w monografii naukowej UJ. W pracy łączy myślenie systemowe z nowoczesnymi technologiami, aktywnym słuchaniem, mediacją i psychologią.



Obszary, w których prowadzę szkolenia:

- **Mediacja, rozwiązywanie konfliktów i sztuka aktywnego słuchania** – uczę, jak zamieniać napięcia w konstruktywny dialog i budować porozumienie, które działa w praktyce
- **Psychologia biznesu i konflikty organizacyjne** – pokazuję, jak rozumieć dynamikę emocji w firmie i wykorzystać ją do budowania zdrowych relacji oraz mostów międzykulturowych
- **Whistleblowing oparty na kulturze organizacyjnej** – zamiast „systemu doniesień”, tworzę mechanizmy wspierające zaufanie i etyczne przywództwo
- **Ochrona reputacji firmy przy pomocy mediacji i whistleblowingu** – pokazuję, jak mediacja i whistleblowing mogą wspólnie chronić to, co w biznesie najcenniejsze: wiarygodność i zaufanie interesariuszy

Proponowane warsztaty

AI, whistleblowing i mediacja - jak ochronić reputację organizacji, zanim będzie za późno?

W każdej firmie pojawiają się problemy, a czasami naruszenia i zaniechania – pytanie brzmi, czy pracownik ma bezpieczne miejsce, by je zgłosić, zanim „wyniesie je do internetu”.

Ten warsztat to praktyczny eksperyment łączący whistleblowing, mediację i wsparcie AI. Sprawdzimy, jak mediacja może działać jeszcze przed dokonaniem zgłoszenia oraz wspólnie zaprojektujemy prototyp „AI-mediatora” – neutralnego partnera pierwszej rozmowy, który słucha i pomaga zrozumieć, czy mamy do czynienia z konfliktem interpersonalnym, czy sprawą whistleblowingową. Pokażę też, jak połączenie ludzkiej empatii z technologią może realnie wzmocnić kulturę organizacyjną i ochronę reputacji firmy.

Stały mediator w organizacji - koszt, luksus, a może... konieczność?

Większość firm twierdzi, że „nie ma konfliktów”, a pracownicy – że „nikt o nich nie rozmawia”. Tymczasem napięcia istnieją zawsze, a ignorowane rosną w siłę.

W trakcie warsztatu pokażę, jak traktować mediację nie jako narzędzie ostatecznej szansy, lecz jako stały element kultury organizacyjnej. Uczestnicy poznają mapę mikro-konfliktów, nauczą się rozpoznawać symptomy „miękkich tarć” i dowiedzą się, jaką rolę może odegrać stały mediator w firmie – oraz dlaczego to inwestycja, która naprawdę się opłaca.

Emocje, słowa, gesty - jak psychologia buduje kulturę, która nie pozwala konfliktom rosnać w ciszy?

Ciche sygnały konfliktu pojawiają się wcześniej, niż je dostrzegamy – brak „dziej dobry”, unikanie zabierania głosu na spotkaniach, sarkazm zamiast współpracy.

Ten warsztat pokazuje, jak psychologia codziennej komunikacji kształtuje klimat organizacyjny. Uczestnicy nauczą się rozpoznawać emocje ukryte pod słowami, prowadzić krótkie rozmowy łagodzące napięcia i budować środowisko, w którym skuteczność płynie z aktywnego słuchania i współpracy, a nie z hierarchii czy stanowczości.



Daniel Kotyras

Przedsiębiorca z ponad 25 letnim doświadczeniem w e-commerce.

Absolwent Wydziału Zarządzania i Komunikacji Społecznej UJ, gdzie także wykładał oraz gościnnie prowadzi zajęcia z zakresu e-commerce. Prowadził także zajęcia z zakresu marketingu internetowego na studiach podyplomowych AGH.

W przeszłości m.in. członek zarządu firmy e-commerce nazwa.pl. Współpracował z największymi światowymi firmami doradczymi (m.in. PricewaterhouseCoopers, Boston Consulting Group, Third Bridge) oraz polskimi funduszami inwestycyjnymi (np. Fundusz Załączkowy KPT). Publikował, m.in. w Gazecie Prawnej i kilkunastu innych magazynach biznesowych. Od ponad 17 lat prowadzi własną, małą i rodzinną firmę zajmującą się handlem internetowym.



Obszary, w których prowadzę szkolenia:

- Uruchamianie e-commerce od postaw
- Budowa i analiza modeli biznesowych w e-commerce (B2C, B2B, marketplace, D2C)
- Struktura rynku e-commerce, trendy, otoczenie prawne, logistyczne i technologiczne
- Analiza potencjałów sprzedażowych i analiza konkurencji w e-commerce
- Tworzenie i dystrybucja treści marketingowych w e-commerce (opisów produktów, opisów kategorii, artykułów poradniczych, itd.)
- Domeny internetowe - analiza rynku, zasady rejestracji, prawa i obowiązki klientów i rejestratorów

Proponowane warsztaty

Krajobraz e-commerce – jak działa handel w sieci?

E-commerce to nie tylko prężnie działająca gałąź gospodarki, ale także całe rozbudowane ekosystem medialny, niezliczone akty prawne, źródła danych, skomplikowane algorytmy, miliardy złotych i nowoczesna komunikacja. E-commerce zmienia i zmienia także zachowania społeczne. Zrozumienie jego podstawowych mechanizmów pomaga lepiej opisywać zjawiska społeczne, analizować trendy konsumenckie, a także dostrzegać zmiany w świecie informacji i reklamy.

Na szkoleniu w przyjaznej formie i z licznymi przykładami zostaną poruszone takie zagadnienia jak:

- Typy podmiotów działające na rynku e-commerce oraz ich modele działania i finansowania
- Modele sprzedaży na rynku e-commerce
- Udziały poszczególnych podmiotów w rynku oraz narzędzia pozwalające na sprawdzanie wyników tych podmiotów
- Otoczenie prawne e-commerce
- Gdzie szukać danych rynkowych i jak je analizować, jak śledzić trendy na rynku e-commerce
- Ekosystem e-commerce - jakie rodzaje firm i usług powstają oraz dlaczego w odpowiedzi na potrzeby rynkowe
- Zachowania rynkowe konsumentów i przedsiębiorców.

Korzyści dla uczestników:

- Zdobycie wiedzy pozwalającej zajmować się profesjonalnie dziennikarstwem opisującym najnowsze trendy rynkowe, tworzyć atrakcyjne treści związane z handlem internetowym
- Pogłębienie wiedzy o przemianach społecznych i kulturowych związanych z cyfryzacją handlu, konsumpcją i komunikacją; daje szansę na lepsze zrozumienie roli algorytmów, danych i globalnych platform w kształtowaniu współczesnych struktur społecznych i politycznych
- Poznanie praktycznych aspektów działania e-commerce od strony rynkowej, operacyjnej i technicznej oraz komunikacyjnej; zrozumienie narzędzi i trendów marketingu oraz zdobycie inspiracji do tworzenia skutecznych strategii komunikacyjnych



Mariusz Płachciński

Absolwent ZUT oraz Uniwersytetu Szczecińskiego, gdzie zdobył wiedzę z zakresu mechaniki i budowy maszyn, zarządzania i inżynierii produkcji oraz psychologii. Ukończył studia Master of Business Administration w Zachodniopomorskiej Szkole Biznesu.

Karierę zawodową rozpoczął jako Kierownik Zakładu w międzynarodowej organizacji. Zarządzał wówczas grupą 150 osób, w skład której wchodziłi zarówno blue-collars, jak i white-collars. Następnie jako Project Manager zbudował kompleksowo dział produkcyjny, który po kolejnych improvementach funkcjonuje w tej firmie po dziś dzień. Rowijał swoją karierą jako Operations Manager w dużej duńskiej organizacji, gdzie do listy sukcesów zalicza jej relokację oraz rozbudowę. Przez kolejne lata pracował jako General Production Manager oraz Plant Manager.

Tak zdobyte wieloletnie doświadczenia przekuł na własną firmę – Easy Way Solutions.



Obszary, w których prowadzę szkolenia:

- Przywództwo w duchu Lean & Kaizen
- Budowanie kultury Kaizen w polskiej firmie
- Zarządzanie zmianą i oporem pracowników
- Policy Deployment (Hoshin Kanri) – jak kaskadować cele
- Kaizen Blitz – szybkie usprawnienia w praktyce
- Budowanie wydajnych zespołów i struktur organizacyjnych
- Menedżerskie narzędzia Lean – od KPI do gemba walk
- Rozwijanie kompetencji pracowników w kulturze Kaizen
- Zarządzanie problemami i rozwiązywanie konfliktów w duchu Lean
- Lean w biurze i usługach – jak usprawniać procesy poza produkcją

Proponowane warsztaty

Lean & SMED – zwiększanie efektywności procesów produkcyjnych

Czy można skrócić czas przezbrojenia z 70 do 18 minut? Tak – dzięki narzędziom Lean i metodzie SMED.

Podczas warsztatu uczestnicy poznają zasady eliminowania marnotrawstw, nauczą się krok po kroku analizować procesy oraz zobaczą realne przykłady wdrożeń. W praktycznych ćwiczeniach przećwiczą mapowanie i usprawnianie własnych procesów, aby przekonać się, że nawet proste zmiany mogą znacząco podnieść efektywność i jakość pracy zespołu.

To warsztat dla osób, które chcą zobaczyć, jak teoria Lean działa w praktyce – i jak szybko daje wymierne efekty.

Szybka diagnoza wyzwań organizacyjnych – analiza procesów

Każda organizacja napotyka bariery w codziennym działaniu – kluczowe jest, by szybko je zdiagnozować.

Ten warsztat pokazuje, jak dzięki narzędziom takim jak Gemba Walk, 5xWhy czy diagram Ishikawy można w krótkim czasie odkryć źródła problemów i zaproponować skuteczne rozwiązania. Uczestnicy nauczą się obserwować procesy „na żywo”, zadawać trafne pytania i formułować konkretne rekomendacje. W trakcie pracy na case study i w grupach przećwiczą cały proces diagnozy, kończąc z gotowym planem usprawnienia wybranego obszaru. To praktyczne podejście, które uczy, jak zamieniać obserwacje w realne zmiany organizacyjne.

Kultura organizacyjna i wdrażanie KPI w firmach rodzinnych

Kultura organizacyjna to niewidzialny fundament każdej firmy – od niej zależy, czy zmiany zostaną przyjęte, czy spotkają się z oporem.

Uczestnicy nauczą się rozpoznawać różne modele kultur organizacyjnych i dopasowywać do nich sposób wdrażania mierników KPI. Na przykładach z logistyki, marketingu i startupów przećwiczą projektowanie wskaźników efektywności, które faktycznie wspierają rozwój biznesu. Ważnym elementem będzie też praca nad komunikacją zmian i przełamywaniem oporu pracowników, zakończona grą symulacyjną, w której uczestnicy wcielą się w rolę zespołu wdrażającego KPI. To warsztat, który łączy wiedzę o kulturze, narzędzia zarządcze i praktyczne umiejętności budowania zaangażowania w firmach rodzinnych i MŚP.



Paulina Szot

Trenerka i konsultantka wystąpień publicznych, mówczyni, konferansjerka, mentorka TEDx, pasjonatka Słowa i inżynierka środowiska. Od 5 lat zgłębia koncepcję Nonviolent Communication (NVC) Marshalla B. Rosenberga, którą łączy z pracą trenerską.

Przez 8 lat wspierała kilkadziesiąt osób w pierwszych krokach scenicznych w Toastmasters International, współpracowała też ze studentami, politykami i prelegentami konferencyjnymi. Jest certyfikowaną trenerką umiejętności społecznych, autorką warsztatu o synergii w zespołach opartym na informacji zwrotnej. Od 9 lat mówi publicznie o wystąpieniach, przywództwie i znaczeniu słów w komunikacji.

Jako ekspertka współpracuje z Fundacją Kraków Miastem Startupów, przygotowując przedsiębiorców do wystąpień przed inwestorami. Jej filozofia opiera się na przekonaniu, że każde słowo ma moc, a autentyczność jest kluczem do sukcesu na scenie i w życiu.



Obszary, w których prowadzę szkolenia:

- Wspólne przygotowanie i trening wystąpień (np. obrona pracy doktorskiej) z naciskiem na praktykę sceniczną i spersonalizowany feedback
- Szkolenia dla przedsiębiorców i startupów – przygotowanie do prezentowania pomysłów biznesowych przed inwestorami, nauka formy pitchingowej
- Warsztaty z wystąpień publicznych – praktyczne ćwiczenia dostosowane do konkretnej formy wystąpienia

Proponowane warsztaty

Autoprezentacja przed kamerą

Na samą myśl o wystąpieniu publicznym albo nagraniu krótkiego wideo czujesz stres i chciałbyś odsunąć to od siebie?

Warsztat pomoże Ci przełamać obawy i przygotować się do pewnych, profesjonalnych prezentacji. Uczestnicy stworzą krótką autoprezentację, poznają techniki radzenia sobie ze stresem i nauczą się pracy z kamerą. Każdy przygotuje i nagra dwuminutową wizytówkę wideo, która może wzbogacić portfolio.

Zajęcia odbywają się w przyjaznej atmosferze, pozwalając bezpiecznie ćwiczyć i nabierać pewności siebie przed kamerą i publicznością.

Autoprezentacja - warsztat personalizowany

W pracy liczy się nie tylko to, co robisz, ale i jak jesteś postrzegany. Sposób mówienia, gesty i postawa wpływają na odbiór Twojej osoby.

Na warsztacie dowiesz się, czym jest autoprezentacja, jakie elementy tworzą spójny i profesjonalny wizerunek oraz jak rozwijać go w autentyczny sposób. To okazja, by teorię przełożyć na praktykę. Uczestnicy poćwiczą, jak mówić o sobie pewnie i naturalnie, popracują nad głosem, mową ciała i treścią wypowiedzi. Ćwiczenia indywidualne, grupowe i scenki symulacyjne pozwolą przełamać bariery i sprawdzić różne sposoby autoprezentacji. Każdy otrzyma konstruktywną informację zwrotną, która pomoże lepiej świadomie budować swój profesjonalny wizerunek.

Sztuka informacji zwrotnej

Efektywna informacja zwrotna wspiera rozwój i buduje lepsze relacje w pracy. Ten warsztat pokaże, jak udzielać feedbacku w sposób jasny, zwięzły i konstruktywny. Uczestnicy poznają proste narzędzie, które ułatwia rozmowy feedbackowe i sprawia, że są one bardziej skuteczne.

Podczas zajęć przewidziane są ćwiczenia indywidualne i grupowe, a także symulacje rozmów, w których każdy będzie miał okazję przećwiczyć udzielanie i przyjmowanie informacji zwrotnej. Dzięki temu uczestnicy rozwiną praktyczne umiejętności, które od razu mogą wykorzystać w swoim środowisku zawodowym.

Kontakt

W przypadku pytań lub niejasności zachęcamy do kontaktu:



inkubator@uj.edu.pl



+48 571 310 861

+48 504 786 181

OFERTA



Akademicki
Inkubator
Przedsiębiorczości UJ

MAMPOMYSŁ

- PROGRAM MENTORINGOWY
- BUSINESS IDEA ACADEMY
- DNI KREATYWNOŚCI UJ
- KONSULTACJE Z AIP

PRACUJĘ NAD PROJEKTEM

- PROGRAM MENTORINGOWY
- KREATYWNY KAMPUS
- DNI KREATYWNOŚCI UJ
- KONSULTACJE Z CITTRU



GOTOWY NA PROTOTYP

- PROGRAM AKCELERACYJNY
- PROGRAM MENTORINGOWY
- KREATYWNY KAMPUS
- KONSULTACJE Z CITTRU



GOTOWY NA RYNEK

- PROGRAM MENTORINGOWY
- PROGRAM AKCELERACYJNY
- KONSULTACJE Z INNOCEL
SPÓŁKĄ CELOWĄ UJ SP. Z O.O.
- KONSULTACJE Z CITTRU

DLA KAŻDEGO

- WEBINARY
- WARSZTATY
- PANELE
- KONSULTACJE
INDYWIDUALNE