

**Szkolenie cz. B pn.: „Modelowanie Biznesowe. Pilotażowe wdrożenie”  
realizowane dla kadry administracyjnej i kierowniczej Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach**

*Szkolenie realizowane w ramach projektu pt.:*

*„Jeden Uniwersytet – Wiele Możliwości. Program Zintegrowany”. Projekt, a tym samym przedmiot zamówienia jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego, Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój, Oś priorytetowa: III. Szkolnictwo wyższe dla gospodarki i rozwoju.*

*Działanie: 3.5 Kompleksowe programy szkół wyższych, nr umowy o dofinansowanie POWR.03.05.00-00-Z301/18*

### **Szczegółowe cele szkolenia**

Celem szkolenia jest wsparcie uczestników w wykorzystaniu narzędzi do modelowania biznesowego takich jak Business Model Canvas oraz Lean Canvas (w myśl „Wdrażaj”). Szkolenie ma na celu nabycie praktycznych umiejętności szkolenia pracowników naukowych i/lub zespołów studenckich Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach w zakresie wsparcia w rozwoju działalności biznesowej. Szkolenie powinno wzmacniać i rozwijać kompetencje z obszaru tworzenia modeli biznesowych, oceny przydatności pomysłów biznesowych, udoskonalaniu pomysłów biznesowych. W jego trakcie wykorzystane zostaną co najmniej następujące metody dydaktyczne: prezentacja z praktycznymi przykładami, dyskusja, trening nowych umiejętności w formie udziału w ćwiczeniach praktycznych, symulacje.

### **Efekty kształcenia i korzyści dla uczestnika**

Uczestnik po ukończonym szkoleniu będzie umiał:

- Prowadzić rozmowy walidacyjne z odbiorcami technologii
- Eksplorować obszar innowacji
- Przygotować prezentację – pitch deck

sprawnie korzysta z narzędzi takich jak: Business Model Canvas oraz Lean Canvas w praktyce zawodowej przy moderowaniu/projektowaniu procesów biznesowych dla przedsięwzięć typu start up realizowanych przez pracowników naukowych i/lub zespoły studenckie.

### **Forma realizacji**

Szkolenie (32h) odbędzie się w formule warsztatowej, tj. min 80% czasu szkolenia prowadzone będzie metodami aktywizującymi uczestników, takimi jak: ćwiczenia, uczenie się przez działanie itp. Max. 20% czasu szkolenia to formy dydaktyczne typu wykład czy pokaz. Szkolenie ma być prowadzone przez Dawcę Wyzwania Biznesowego. W jego trakcie wykorzystane zostaną co najmniej następujące metody dydaktyczne: mini wykład, prezentacja z praktycznymi przykładami, dyskusja, trening nowych umiejętności w formie udziału w ćwiczeniach praktycznych, symulacje. Zajęcia będą prowadzone w trybie hybrydowym.



Projekt pt. „**Jeden Uniwersytet – Wiele Możliwości. Program Zintegrowany**”

## Program szkolenia

1. Poszukiwanie istotnych problemów biznesowych, konfrontacja zagadnień biznesowych z możliwościami technologicznymi oraz ograniczeniami biznesowymi;
2. Rozpoznanie potrzeb i sposobów pozyskiwania zasobów w działalności typu start up (ludzkich - budowanie zespołu, finansowych). Przygotowanie kanwy modelu biznesowego z wykorzystaniem Lean Canvas lub Business Model Canvas (praca nad pilotażowym modelem – przykład wywodzący się od Dawcy Wyzwania Biznesowego). Praca nad 9 kluczowymi elementami modelu.
3. Customer Development – iteracyjne doskonalenie modelu (formułowanie hipotez i założeń, tworzenie podstawowej wersji produktu, zbieranie informacji zwrotnej i doskonalenie produktu). Określenie wielkości rynku i potrzeb klienta.
4. Marketing produktu oraz narzędzia pomiaru zainteresowania produktem. MVP i jego rola w procesie rozwoju startupu. Eksperyment rynkowy.
5. Pitching – przygotowanie do prezentacji pomysłu biznesowego (jak powinna wyglądać modelowa prezentacja), jak przygotować się na ewentualne pytania, jak pozyskać i zaprezentować atrakcyjnie dane do pitchingu, co zrobić przed, w trakcie oraz po prezentacji, aby zwiększyć swoje szanse na pozyskanie finansowania).
6. miniDemoDay – prezentacja modeli biznesowych przygotowanych przez uczestników szkolenia, komunikacja z uczestnikami, postawa, mowa ciała – ćwiczenia praktyczne

## Informacje o wykonawcy i trenerach realizujących szkolenie

Organizator: Instytut Kreowania Przedsiębiorczości Sp z o.o.

Trenerzy:

**Michał Misztal** – Prezes Startup Academy, trener biznesu, wykładowca Uczelni Łązarskiego, koordynator i twórca licznych programów nauczania przedsiębiorczości, ekspert Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości w zakresie oceny innowacyjności startupów. Jest autorem biznesowych programów edukacyjnych dla początkujących przedsiębiorców, dla których przeprowadził kilka tysięcy godzin doradczych. Był konsultantem przy kilkudziesięciu procesach inwestycyjnych, z których wiele zakończyło się powodzeniem. Z sukcesem pozyskał wiele dotacji na rozwój firm, których kwoty przekroczyły 20 mln zł. Przez 11 lat pracował nad rozwojem przedsiębiorczości w Polsce w ramach Fundacji AIP. Opiekował się ponad 600 startupami spośród różnych branż pełniąc następnie rolę Dyrektora Regionalnego AIP. Współtworzył fundusz inwestycyjny AIP Seed Capital, zajmując się selekcją i scoutingiem startupów. Następnie objął zarządzanie sprzedażą warszawskich Business Linków – akceleratorów biznesu i przestrzeni coworkingowych. W ramach międzynarodowego programu unijnego Speed Up w latach 2017-2021 doradzał Urzędowi Miasta Stołecznego Warszawy w zakresie tworzenia ekosystemu startupowego w stolicy. Świetnie czuje się w roli trenera lub prelegenta – prowadził dziesiątki szkoleń i występował na wielu konferencjach biznesowych i startupowych, wspierając rozwój największej w Europie organizacji startupowej.

Projekt pt. „**Jeden Uniwersytet – Wiele Możliwości. Program Zintegrowany**”

**Kacper Różyński** – zaczął swoją przygodę biznesową z Akademickimi Inkubatorami Przedsiębiorczości, gdzie od praktykanta przeszedł drogę do samego Dyrektora AIP SGGW i Uczelni Łazarskiego, gdzie tworzył jeden z najlepiej funkcjonujących Inkubatorów w kraju. W między czasie tworzył programy szkoleniowe dla studentów i młodzieży. Był wielokrotnie zapraszany jako ekspert do przeprowadzenia zajęć z zakresu przedsiębiorczości, sprzedaży, marketingu czy sztuki prezentacji na uczelniach takich jak SGH, SGGW, Uczelnia Łazarskiego, UKSW, AWF i wielu innych dostarczając praktyczną wiedzę do ponad 3000 aktywnych uczestników jego wykładów.

Następnie objął rolę Growth Manager w Business Link Zebra Tower. To właśnie kontakt z przedsiębiorcami ukierunkował go na to, co chce robić w życiu, a dokładnie pomagać przedsiębiorcom i młodym ludziom marzącym o własnym biznesie. Założyciel kilku firm zajmujących się między innymi usługami marketingowymi dla sektora bankowego współpracując między innymi z mBankiem, Pekao S. A. i BZ WBK, rekrutacją czy headhuntingiem dla startup'ów oraz korporacji, znalezieniem biura czy wybrania dopasowanej formy prowadzenia biznesu.

Dzięki bogatemu doświadczeniu zawodowemu posiada wiedzę i doświadczenie w następujących obszarach tematycznych: sztuka debatowania i argumentacji, pobudzanie kreatywności, sztuka negocjacji, samodzielność i krytyczne myślenie, marketing i sprzedaż, nowe technologie, treningi motywacyjne, kształtowanie kompetencji przedsiębiorcy, nauka profesjonalnej prezentacji biznesowej, tworzenie projektów i praca zespołowa. Dzięki temu z powodzeniem prowadzi i szkoli w różnych stronach Polski.

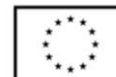
**Katarzyna Klimek** – Ekspertka zarządzania projektami z ponad 15-letnią praktyką zawodową. Posiada duże doświadczenie w zarządzaniu projektami współfinansowanymi ze środków publicznych oraz projektami komercyjnymi. Od 2009 roku aktywnie uczestniczy w polskim ekosystemie startupowym, pracowała dla funduszu seed VC oraz na rzecz akceleratorów. Mentorka ds. komercjalizacji innowacji. Na codzień wspiera innowacyjne projekty dla zaawansowanych technologicznie MŚP. Założyła i sprzedała startup w branży kosmetycznej (2016-2020). Obecnie jest współzałożycielką startupu KlubAktywnych.pl z obszaru Age-Tech.

**Harmonogram szkolenie Cz. B**  
**„Modelowanie Biznesowe. Pilotażowe wdrożenie”**

Numer spotkania	Czas trwania	Spis grup	Data	Zakres merytoryczny
1	3 grupy online x 2h	Grupa 1: od 9:00 – 10.30 Trener 1: Michał Misztal  Grupa 2: od 10.30 do 12.00 Trener 2: Michał Misztal  Grupa 3 od 12.00 do 13.30 Trener 3: Michał Misztal	23.10.2023	Poszukiwanie istotnych problemów biznesowych 0-15 min – wprowadzenie i sprawy organizacyjne Test sprawdzający (pre-test) 15-30 min – trendy technologiczne i kierunki rozwoju innowacji – prezentacja 30-45 min – prezentacja dawcy wyzwania technologicznego – opis pomysłu, zakres wyzwania, 45-65 min – prezentacja modelu 10 types of innovations

Projekt pt. „Jeden Uniwersytet – Wiele Możliwości. Program Zintegrowany”

				65-90 min – redefinicja wyzwania i generowanie innowacji w obszarze projektu Dawcy – ćwiczenie grupowe
2	3 grupy online x 2h	<p>Grupa 1: od 9:00 – 10.30 Trener 1: Katarzyna Klimek</p> <p>Grupa 2: od 10.30 do 12.00 Trener 2: Katarzyna Klimek</p> <p>Grupa 3 od 12.00 do 13.30 Trener 3: Katarzyna Klimek</p>	24.10.2023	<p>Konfrontacja zagadnień biznesowych z możliwościami technologicznymi oraz ograniczeniami biznesowymi</p> <p>0-15 min – intro, zapoznanie się, energizer</p> <p>15-25 min – wprowadzenie do tematu, cel spotkania, forma pracy i zapoznanie się z narzędziem do pracy online (miro)</p> <p>25-65 min – praca warsztatowa</p> <p>65-80 min – przedstawienie wyników - dyskusja</p> <p>80-90 min – podsumowanie warsztatu, feedback i zakończenie</p>
3	3 grupy stacjonarnie x 6h trener/4h Dawca Wyzwania	<p>Grupa 1: od 9:00 do 14.00 Trener 1: Michał Misztal</p> <p>Grupa 2: od 9:00 do 14.00 Trener 2: Kacper Różyński</p> <p>Grupa 3: od 9:00 do 14.00 Trener 3: Katarzyna Klimek</p>	30.10.2023	<p>Rozpoznanie potrzeb i sposobów pozyskiwania zasobów w działalności typu start up (ludzkich - budowanie zespołu, finansowych). Przygotowanie kanwy modelu biznesowego z wykorzystaniem Lean Canvas lub Business Model Canvas (praca nad pilotażowym modelem – przykład wywodzący się od Dawcy Wyzwania Biznesowego). Praca nad 9 kluczowymi elementami modelu.</p> <p>9.00 – 9.15 sprawy organizacyjne, 9.15 – 9.45 dyskusja o 9 elementach BMC – podsumowanie wiedzy zdobytej w poprzednim module</p> <p>9.45 – 10.00 Team Canvas – analiza potrzeb kompetencji i zasobów ludzkich – prezentacja narzędzia</p> <p>10.00 – 10.30 Tworzenie team Canvas – ćwiczenie zespołowe z uwzględnieniem projektu Dawcy</p> <p>10.30 – 10.45 przerwa</p> <p>10.45 – 12.15 praca nad BMC w oparciu o projekt Dawcy, Ćwiczenie wraz z omówieniem</p> <p>12.15 – 12.30 przerwa</p>



Projekt pt. „Jeden Uniwersytet – Wiele Możliwości. Program Zintegrowany”

				<p>12.30 – 13.00 Analiza zasobów finansowych i modelu finansowego – prezentacja</p> <p>13.00 – 14.00 Tworzenie szablonu kosztów i estymacji przychodów w projekcie – ćwiczenie oparte o excell, uzupełnione komentarzami ze strony dawców</p>
4	<p>3 grupy stacjonarnie x 6h trener/4h Dawca Wyzwania</p>	<p>Grupa 1: od 9:00 do 14.00 Trener 1: Michał Misztal</p> <p>Grupa 2: od 9:00 do 14.00 Trener 2: Kacper Różyński</p> <p>Grupa 3: od 9:00 do 14.00 Trener 3: Katarzyna Klimek</p>	31.10.2023	<p>Customer Development – iteracyjne doskonalenie modelu (formułowanie hipotez i założeń, tworzenie podstawowej wersji produktu, zbieranie informacji zwrotnej i doskonalenie produktu). Określenie wielkości rynku i potrzeb klienta.</p> <p>9.00 – 9.15 Omówienie kamieni milowych stworzonych w dniu ubiegłym</p> <p>9.15 – 9.45 Teoria Lean Startup i Customer Development – prezentacja</p> <p>9.45 – 10.30 Ćwiczenie – praca nad ścieżką wejścia na rynek oraz dobrami substytucyjnymi i komplementarnymi</p> <p>10.30 – 10.45 przerwa</p> <p>10.45 – 11.30 Metody walidacji pomysłów biznesowych – prezentacja</p> <p>11.30 – 12.00 Zasady Tworzenia hipotez biznesowych - prezentacja</p> <p>12.00 – 12.15 przerwa</p> <p>12.15 – 13.15 – Tworzenie hipotez badawczych – ćwiczenie w oparciu o projekt Dawcy</p> <p>13.15 – 14:00 – tworzenie ankiet lub skryptów wywiadów w oparciu o projekt dawcy - ćwiczenie</p>
5	<p>3 grupy online x 2h</p>	<p>Grupa 1: od 9:00 – 10.30 Trener 1: Kacper Różyński</p> <p>Grupa 2: od 10.30 do 12.00</p>	06.11.2023	<p>Marketing produktu oraz narzędzia pomiaru zainteresowania produktem.</p>



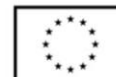
Projekt pt. „Jeden Uniwersytet – Wiele Możliwości. Program Zintegrowany”

		<p>Trener 2: Kacper Różyński</p> <p>Grupa 3 od 12.00 do 13.30</p> <p>Trener 3: Kacper Różyński</p>	<p>00-05 min – prezentacja doświadczenia zawodowego i ekspertyzy prowadzącego.</p> <p>05-10 min – przedstawienie zasad współpracy i interakcji na szkoleniu.</p> <p>10-15 min – omówienie struktury i celu warsztatów.</p> <p>Krótką prezentacją głównych tematów, które zostaną poruszone podczas szkolenia.</p> <p>15-20 min – aktywizacja Uczestników – zachęcenie do zadawania pytań i aktywnego uczestnictwa.</p> <p>Zachęcanie uczestników do dzielenia się swoimi oczekiwaniami od szkolenia i do podzielenia się krótko swoimi doświadczeniami z marketingiem produktu.</p> <p>20-35 min – Podstawy Marketingu Produktu</p> <p>Omówienie pojęcia marketingu produktu i jego znaczenia.</p> <p>Przedstawienie kluczowych elementów strategii marketingowej.</p> <p>35-50 min – Narzędzia Marketingu Produktu</p> <p>Przedstawienie różnych narzędzi i kanałów marketingowych.</p> <p>Omówienie ich zastosowania i zalet w promocji produktu.</p> <p>Przykład narzędzia: MailChimp, HubSpot Canva</p> <p>50-65 min – Strategie i Taktyki Marketingowe</p> <p>Omówienie różnych strategii marketingowych (np. marketing treści, influencer marketing, reklamy online).</p> <p>Przedstawienie konkretnych taktyk i przykładów.</p> <p>65-80 min – Marketing Wspomagany Sztuczną Inteligencją (AI)</p>
--	--	----------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



Projekt pt. „Jeden Uniwersytet – Wiele Możliwości. Program Zintegrowany”

				<p>Wprowadzenie do zastosowań sztucznej inteligencji w marketingu produktu.</p> <p>Przedstawienie narzędzi AI, takich jak personalizacja treści, rekomendacje produktów, analiza sentymentu itp.</p> <p>80-90 min – Sesja Pytań i Odpowiedzi oraz Podsumowanie</p> <p>Uczestnicy mogą zadawać pytania i prosić o dodatkowe wyjaśnienia.</p> <p>Podsumowanie głównych punktów i przekazanie materiałów źródłowych dla dalszej nauki.</p>
6	3 grupy online x 2h	<p>Grupa 1: od 9:00 – 10.30 Trener 1: Michał Misztal</p> <p>Grupa 2: od 10.30 do 12.00 Trener 2: Michał Misztal</p> <p>Grupa 3 od 12.00 do 13.30 Trener 3: Michał Misztal</p>	07.11.2023	<p>MVP i jego rola w procesie rozwoju startupu. Eksperyment rynkowy.</p> <p>0-15 min – podsumowanie prowadzonych walidacji hipotez biznesowych w oparciu o efekty poprzednich zajęć – Dyskusja</p> <p>15-30 min – MVP – definicje i rodzaje – prezentacja</p> <p>30-60 min – rodzaje eksperymentów biznesowych, omówienie Test Card i Learning Card oraz Experiment Board</p> <p>60-90 min – Projektowanie eksperymentu biznesowego walidującego hipotezy i wnioski wysnute po pracy terenowej - ćwiczenie</p>
7	3 grupy stacjonarnie x 6h trener/4h Dawca Wyzwania	<p>Grupa 1: od 9:00 do 14.00 Trener 1: Michał Misztal</p> <p>Grupa 2: od 9:00 do 14.00 Trener 2: Kacper Różyński</p> <p>Grupa 3: od 9:00 do 14.00 Trener 3: Katarzyna Klimek</p>	13.11.2023	<p>Pitching – przygotowanie do prezentacji pomysłu biznesowego (jak powinna wyglądać modelowa prezentacja), jak przygotować się na ewentualne pytania, jak pozyskać i zaprezentować atrakcyjnie dane do pitchingu, co zrobić przed, w trakcie oraz po prezentacji, aby zwiększyć swoje szanse na pozyskanie finansowania).</p> <p>9.00 – 9.15 wprowadzenie do wystąpień publicznych prezentacja</p> <p>9.15 – 9.30 Techniki opanowywania stresu – prezentacja wraz z dyskusją</p>



Projekt pt. „Jeden Uniwersytet – Wiele Możliwości. Program Zintegrowany”

				<p>9.30 – 9.45 Dobre i złe praktyki wystąpień publicznych – prezentacja wraz z dyskusją</p> <p>9.45 – 10.15 Test windy – dobre praktyki oraz mechanizm kotwicy – prezentacja wraz z dyskusją</p> <p>10.15 – 10.30 opracowanie własnego testu windy –</p> <p>10.30 – 10.45 przerwa</p> <p>10.45 – 11.15 prezentacje testów windy – ćwiczenie wraz z omówieniem.</p> <p>11.15 – 11.30 mowa ciała – omówienie wraz z ćwiczeniami</p> <p>11.30 – 11.45 modulacja głosu – prezentacja wraz z ćwiczeniami</p> <p>11.45 – 12.15 Struktura Pitchdecka – prezentacja z case study</p> <p>12.15 – 12.30 przerwa</p> <p>12.30 – 14:00 praca nad pitchdeckiem – ćwiczenie</p>
8	3 grupy stacjonarnie x 6h trener/4h Dawca Wyzwania	<p>Grupa 1: od 9:00 do 14.00 Trener 1: Michał Misztal</p> <p>Grupa 2: od 9:00 do 14.00 Trener 2: Kacper Różyński</p> <p>Grupa 3: od 9:00 do 14.00 Trener 3: Katarzyna Klimek</p>	14.11.2023	<p>miniDemoDay – prezentacja modeli biznesowych przygotowanych przez uczestników szkolenia, komunikacja z uczestnikami, postawa, mowa ciała – ćwiczenia praktyczne</p> <p>9:00-10:30 ćwiczenia praktyczne (m.in. postawa, mowa ciała), dopracowanie pitchu</p> <p>10:30 – 10:45 przerwa</p> <p>10:45 – 11:45 wystąpienia uczestników warsztatów, omówienie, przekazanie uwag trenerów</p> <p>11:45 – 12:00 przerwa</p> <p>12:00 – 14:00 podsumowanie cyklu warsztatowego, przekazanie uwag i wskazówek ze strony trenerów</p>