

Business Booster online

Kompleksowy program szkoleniowo-wdrożeniowy

Bez wychodzenia z domu

4 godziny miesięcznie

- Strategia
- Realizacja
- Sprzedaż i Marketing
- Obsługa Klienta
- Technologia w sprzedaży i marketingu
- Finanse
- Efektywność osobista
- Marka osobista
- Zarządzanie
- Przywództwo

Kontakt

Paweł Czeszkiewicz

Chief Revenue Officer

pawel.czeszkiewicz@gbbc.pl

+48 606 347 627

Umów spotkanie



Każda firma zaczynała w przysłowiowym "garażu"

Od determinacji, wiedzy i umiejętności ludzi tworzących firmę zależy, czy uda się zamienić garaż na szklany wieżowiec.

Szczęście? Też jest ważne. Ale czy będziesz umiał je rozpoznać i wykorzystać, kiedy Cię spotka?

Przepis na sukces?

Nie ma przepisu gwarantującego sukces - możesz jedynie zwiększać jego prawdopodobieństwo dzięki temu, że będziesz wiedział **CO? KIEDY? JAK?** robić. I będziesz udzielał odpowiedzi lepszych niż Twoja konkurencja.

Czym jest Business Booster online?

To program, który:

- nie zabierze Ci dużo czasu
- nie zrujnuje Cię finansowo
- został stworzony i jest prowadzony przez praktyków
- pomoże Ci zrozumieć, przećwiczyć i wdrożyć metody, które wzmocnią Twój biznes
- będzie wymagał od Ciebie wysiłku - samo się nie zrobi!

Czy jest dla Ciebie?

Tak, jeśli:

- prowadzisz biznes i chcesz go szybko rozwijać
- miewasz wątpliwości przy podejmowaniu decyzji, bo dotyczą wielu obszarów
- masz poczucie, że musisz ogarniać wszystko
- marzysz i planujesz skalowanie
- chcesz czuć się pewnie zatrudniając pracowników i usługodawców

Ile czasu?

- 4h miesięcznie + Twoja praca wdrożeniowa (ok. 8h miesięcznie) przez okres 10 miesięcy

Za ile?

- 3140 zł netto (płatność z góry) lub 10 x 395 zł netto (zlecenie stałe)





Z kim się spotkasz? Trenerzy:



Grzegorz Barszcz
CEO GBBC

Przedsiębiorca. Absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach na Wydziale Ekonomii oraz programów Management i ICAN Total Selling w ICAN Institute.



Paweł Czeszkiewicz
CRO GBBC

Absolwent Uniwersytetu Adama Mickiewicza w Poznaniu oraz programu Management w ICAN Institute. Posiadacz Lean Green Belt, certyfikatu Agile PM Foundation, oraz Change Management Foundation.



Łukasz Kubiak
menedżer, konsultant, trener

Mentor sprzedaży, manager oraz trener z dyplomem Uniwersytetu w Białymstoku na kierunku ekonomii i ukończoną Szkołą Trenerów Biznesu Akademii Leona Koźmińskiego



Michał Kubiak
trener, psychoterapeuta

Trener efektywności, psycholog, psychoterapeuta, członek Polskiego Towarzystwa Terapii Poznawczej i Behawioralnej.



Izabela Błażowska
marketer, konsultant

Dyrektor marketingu, przedsiębiorca, ekspert w zakresie e-commerce i digital marketingu.



Artur Krysik
CFO, ekspert ds. finansów

Z wykształcenia ekonomista, od 25 lat pracuje w obszarze finansów przedsiębiorstw.

Więcej: <https://gbbc.pl/nasz-zespol/>





1. Dokąd zmierzasz?

Jak szybko, jasno i w łatwy do zakomunikowania sposób stworzyć strategię?

- **Jaki jest Twój model biznesowy** - określisz ile ich masz i które są strategicznie ważne
- **Na czym zarabiasz pieniądze** - to tylko pozornie proste pytanie. Poznasz sposoby skutecznego szukania odpowiedzi.
- **Kto jest twoim klientem** - potencjalni klienci, którzy nigdy nie dokonają zakupu albo nie gwarantują odpowiedniej marży zabierają Twój czas za darmo. Aby tego uniknąć musisz wiedzieć na czym się skupić.
- **Co oferujesz** - jak coś jest do wszystkiego, to jest do niczego. Nie bądź do wszystkiego.
- **Dlaczego klienci mieliby wybrać właśnie Ciebie?** Podstawy klientocentryzmu i oferta wartości
- **Jaki jest Twój najważniejszy cel.** W biznesie podróżowanie bez celu się nie sprawdza.

Zadanie wdrożeniowe: Twój Business Model Canvas i Twoja Jednostronicowa Strategia

Prowadzący: Grzegorz Barszcz

2. Realizacja strategii.

Przyspieszony kurs OKR

- Jak osiągniesz swój główny cel
- Stawianie celów: krótka historia dobrych i złych praktyk
- Priorytety – sztuka skupiania się na rzeczach najważniejszych
- Koncentracja i zaangażowanie całej organizacji jako fundament i warunek skuteczności OKR
- Uzgadnianie działań i praca między zespołami
- Monitoring i kontrola – czyli fundamenty odpowiedzialności
- Lewary: osiągnięcie ambitnych celów dzięki OKR.
- OKR w praktyce
- Mity o OKR
- Fakty o OKR
- Jak to robiłem i jak to robię?
- Czego nie robić
- Projektowanie, Planowanie, Monitorowanie i Przegląd
- Sesja tworzenia OKRów na bazie business case'a. Praktyczne zajęcia w grupach przy wsparciu trenera.

Zadanie wdrożeniowe: OKR dla Twojej Firmy

Prowadzący: Grzegorz Barszcz





3. Dział Generowania Przychodu.

czyli skuteczny marketing i sprzedaż

- Dlaczego podział na sprzedaż i marketing nie ma sensu?
- Sprzedaż i marketing jako proces przepływu decyzji klienta
- Budowanie zainteresowania i pozyskiwanie klientów jako proces
- Czym jest Revenue Team (Dział Generowania Przychodu)
- Inbound i Outbound – różnice, plusy i minusy, procesy
- Jak zbudować Revenue Team – role, struktura, kompetencje
- Nie tylko przychód – czyli co jeszcze mierzyć w Dziale Generowania Przychodu
- Segmenty, ICP, Buyer Persony, oferta wartości, przewagi konkurencyjne – co musisz mieć zanim uruchomisz Revenue Team

Zadanie wdrożeniowe: zmapowanie i wizualizacja lejka sprzedażowo - marketingowego

Prowadzący: Paweł Czeszkiewicz

4. Profesjonalna obsługa klienta.

Utrzymanie pozyskanego klienta

- **Dziesięć powszechnych błędów w obsłudze klienta:** dowiesz się jak omawiać częste błędy, których warto unikać w kontakcie z klientami, aby zbudować pozytywne relacje
- **Czekam i czekam** – jak długo klient czeka na odpowiedź: przyjrzymy się temu, ile czasu faktycznie oczekuje klient na naszą reakcję i jak możemy skrócić ten czas, zachowując efektywność
- **Czego klienci naprawdę oczekują w kontakcie z firmą:** zbadamy, jakie są realne oczekiwania klientów i jak możemy je spełnić, aby zbudować lojalność
- **Klient wewnętrzny i zewnętrzny – jak usprawnić funkcjonowanie firmy:** omówimy, jak poprawić współpracę zarówno wewnątrz firmy, między pracownikami, jak i na zewnątrz, z klientami
- **Dostosowanie wypowiedzi do kanału obsługi:** dowiemy się, jak dostosować naszą komunikację do różnych kanałów obsługi klienta, aby być bardziej skutecznymi
- **Kiedy roszczenie klienta jest uzasadnione, a kiedy nie:** Zastanowimy się, jak rozpoznawać uzasadnione roszczenia klientów i jak skutecznie reagować w różnych sytuacjach
- **Multitasking i priorytetyzacja zadań:** Poruszymy temat skutecznego równoczesnego wykonywania zadań oraz umiejętności priorytetyzacji

Zadanie wdrożeniowe: "święte" zasady i standardy obsługi klienta

Prowadzący: Łukasz Piątek





5. Future Sales.

sprzedaż w przyszłości. Jak rozbudować swoją sprzedaż o automaty, roboty i sztuczną inteligencję.

- Dlaczego sprzedaż boi się postępu? 4 powody
- Sztuka czy rzemiosło - czyli kolejna odmiana sporu o pierwszeństwo między jajkiem i kurą
- Nie ma odwrotu – jak technologia zmienia rzeczywistość
- Robotyzacja, automatyzacja, AI – co jest co?
- Co trzeba wiedzieć o technologii? Cyfrowy umysł i zasada 30%
- Aplikacje wspierające sprzedaż na każdym etapie procesu. Praktyczne sposoby wykorzystania – przykłady.
- Ile to kosztuje?
- Od czego zacząć?
- wykładniczy postęp vs miliony lat ewolucji – gdzie roboty i AI nie mają z nami szans?

Zadanie wdrożeniowe: praktyczne użycie wybranych aplikacji

Prowadzący: Paweł Czeszkiewicz

6. Jak to liczyć?

Analiza finansowa dla ludzi. Jak dbać o marżę. Jak kalkulować biznes i sprawdzać czy się opłaca?

- Aby liczyć, trzeba mieć co liczyć - omówienie sposobu gromadzenia danych na potrzeby analiz finansowych, w tym danych gromadzonych przez księgowość.
- Plan finansowy roczny – omówimy sposób opracowania rocznej prognozy finansowej firmy w podziale na miesiące. Sprawdzimy krok po kroku co należy robić, jak wykorzystać dane, które mamy w dyspozycji, jakie pozycje należy policzyć, a jakie warto policzyć.
- Do czego potrzebny jest plan finansowy roczny, jak z nim pracować? Jak wykorzystać to narzędzie w procesie podejmowania decyzji biznesowych?
- Marża - jak ją policzyć? Omówimy 2 sposoby kalkulacji marży. Przedstawimy, że możemy mieć aż 4 stopnie liczenia marży. Pokażemy, kiedy warto liczyć ją na tych czterech stopniach, a kiedy wystarczy na jednym.

Zadanie wdrożeniowe: opracowanie planu finansowego na podstawie dostarczonych danych oraz kalkulacja marży

Prowadzący: Artur Krysik





7. Efektywność w działaniu.

Jak działać sprawnie i nie marnować czasu.

1. Co już dziś nam działa w obszarze efektywności osobistej?
2. System - **pierwszy obszar** efektywności osobistej
 - Jak zarządzać natłokiem spraw i zadań w swojej głowie?
 - Segregacja i priorytetyzacja napływających spraw zgodnie z kategoriami systemu (kosz, mniej niż 2 minuty, kalendarz, lista działań, archiwum)
 - Elektroniczne listy TO DO i Personal Kanban (Google Keep, Trello, MS Planner & TO DO)
 - Trening planowania i priorytetyzacji w oparciu o 2 horyzonty czasowe: tygodniowe i dzienne (instruktaż wdrożeniowy)
 - Inbox ZERO – prosty przepis na efektywne zarządzanie skrzynką mailową
 - Tryb wew. menedżera vs tryb wew. pracownika
3. Koncentracja - **drugi obszar** efektywności osobistej
 - Multitasking vs praca według metody One Piece Flow (symulacja leanowa), efekt „piły”

Zadanie wdrożeniowe: wdrożenie podstawowej wersji „second brain”

Prowadzący: Michał Kubiak

8. Tajniki cyfrowego marketingu, czyli jak sobie radzić z Google, Facebookiem i innymi.

- Definicja cyfrowego marketingu, jego znaczenie i trendy
- Efektywne zarządzanie działaniami cyfrowego marketingu w firmie
- Conversion funnel
- Konwertująca strona internetowa - Heurystyki Nielsena - 10 dobrych praktyk UX
- Badanie zachowań użytkowników na stronie z wykorzystaniem narzędzia HotJar
- Ruch organiczny jako strategiczne źródło pozyskiwania użytkowników
- Kluczowe aspekty pozycjonowania on i off page
- Google Ads, Facebook Ads, Instagram Ads, LinkedIn Ads, reklamy na YouTube.
- Istota mediów społecznościowych w pozyskiwaniu ruchu, leadów i klientów - potencjał i trendy.
- Pomiędzy marketingiem a sprzedażą, czyli korzyści z Social Selling
- Content marketing - budowanie zaufania oraz generowanie ruchu na stronie internetowej
- Rodzaje treści: artykuły blogowe, ebooki, infografiki, wideo, podcasty
- Wykorzystanie e-mail marketingu
- Monitorowanie i analiza danych - kluczowe KPI
- Google Analytics jako narzędzie wspierające efektywne zarządzanie

Zadanie wdrożeniowe: Stworzenie strategii social sellingu dla Twojego produktu/usługi

Prowadzący: Izabela Błażowska





9. Firma to ludzie.

Współczesne przywództwo

- Praca zespołowa: zalety i wady.
- Grupa robocza a zespół.
- Jak powstają zespoły – cztery fazy rozwoju zespołu. Rola lidera na każdym etapie.
- Role zespołowe – jak wykorzystać potencjał poszczególnych osób do efektywnej pracy w zespole?
- Zarządzanie zorientowane na rezultaty.
- Ustalanie obszarów odpowiedzialności, celów do realizacji i kluczowych wskaźników efektywności (KPI).
- Delegowanie zadań i odpowiedzialności.
- Feedback: udzielanie informacji zwrotnej.
- Ocena okresowa pracowników i jej funkcje: przygotowanie i nowoczesne przeprowadzenie.
- Zadania menedżera w zarządzaniu podwładnymi.
- Wpływanie na motywację i zaangażowanie podwładnych.
- Rola menedżera w rekrutacji, selekcji i wyborze kandydatów.
- Coaching menedżerski jako skuteczna metoda rozwoju pracowników.
- Model GROW – technika prowadzenia rozmowy rozwojowej.

Zadanie wdrożeniowe: Stwórz strukturę organizacyjną swojej firmy, przypisz osobom zadania. Określ zasady pracy zespołowej w Twojej firmie.

Prowadzący: Grzegorz Barszcz

10. Menedżerskie ABECADŁO.

Jak organizować pracę swoich zespołów (stacjonarnie i online).

- rutyny zarządcze,
- zasady
- dobre praktyki
- rozbudowa zespołów
- planowanie
- organizowanie
- kontrolowanie

Zadanie wdrożeniowe: Stwórz siatkę spotkań zarządczych w swojej firmie / zespole

Prowadzący: Grzegorz Barszcz





Inwestycja

Płatność jednorazowa

Płatność cykliczna

3 140 zł

+23% VAT
(100% przedpłata)

Kupuję

395 zł x 10

+23% VAT
(raz na miesiąc)

Kupuję

Harmonogram

Lp.	Temat	Data
Sesja 1	Dokąd Zmierzasz?	24 kwietnia 2025
Sesja 2	Realizacja strategii	22 maja 2025
Sesja 3	Dział Generowania Przychodu	26 czerwca 2025
Sesja 4	Profesjonalna Obsługa Klienta	21 sierpnia 2025
Sesja 5	Future Sales	25 września 2025
Sesja 6	Jak to liczyć	23 października 2025
Sesja 7	Efektywność osobista	20 listopada 2025
Sesja 8	Tajniki cyfrowego marketingu	18 grudnia 2025
Sesja 9	Firma to ludzie	22 stycznia 2026
Sesja 10	Menedżerskie ABECADŁO	19 lutego 2026

Masz pytania?

Paweł Czeszkiewicz
+48 606 347 627
pawel.czeszkiewicz@gbbc.pl





Kim jesteśmy?

GBBC to butikowa firma oferująca **analizy, diagnozy, doradztwo, szkolenia, wdrożenia**. Działamy w obszarach strategii, sprzedaży, zakupów, marketingu, HR oraz negocjacji. Nasz zespół tworzą ludzie, którzy odróżniają teorię od praktyki.

Dlaczego istniejemy?

Aby realizować naszą misję:

- Dostarczamy zmianę
- Ujarzmiamy chaos
- Standaryzujemy wzrost

Co gwarantujemy?

Praktyczne doświadczenie:

- Skalowaliśmy biznesy z poziomu mikrofirmy do kilkusetosobowych zespołów
- Tworzyliśmy i wdrażaliśmy strategię
- Implementowaliśmy OKRy
- Odpowiadaliśmy za marketing
- Tworzyliśmy procesy sprzedażowe
- Zarządzaliśmy zasobami ludzkimi
- Kreowaliśmy i realizowaliśmy polityki zakupowe

Robimy to od ponad 20 lat.

Metody, w które naprawdę wierzymy i które

działają w prawdziwym świecie. Widzieliśmy wielu szwaczów chodzących bez butów. Nie jesteśmy jednym z nich. Działamy korzystając z metod, do których przekonujemy naszych klientów:

- Mamy jednostronicową strategię
- Pracujemy na OKR
- Mamy opisany proces sprzedaży i podzielone role
- Tworzymy ABM dla naszych Buyer Person
- Generujemy leady w zdefiniowanych segmentach
- Negocjujemy nielinearnie
- Regularnie akcelerujemy nasze lejki

Oparcie o fakty, dzięki współpracy z:



Uniwersytet
Ekonomiczny
w Katowicach



Nasze social media





Zaufali nam



Rekomenduję współpracę z Panem Grzegorzem Barszczem w roli konsultanta strategicznego.

**Anatol Timoszuk,
Prezes Zarządu, AC. S.A.**

*Z przyjemnością polecam usługi świadczone przez GBBC (...) mam pewność, że wiedza i umiejętności wyniesione z sali szkoleniowej pomogą nam osiągać wyznaczone cele. (...) Zespół GBBC zapewnił nam doskonałe doświadczenie (...)
Gorąco polecam współpracę z GBBC*

**Paulina Zawila
Sales Director, dr ERYK S.A.**

Szkolenie (...) zostało przygotowane i poprowadzone w sposób bardzo rzetelny i profesjonalny. Wiedza i sposób jej prezentacji oraz perfekcyjna obsługa zapewniły uznanie i zaangażowanie uczestników w prowadzone zajęcia.

**Tomasz Żyła
Dyrektor Departamentu Zakupów, Tauron
Wytwarzanie**

Grzegorz Barszcz udowodnił, że wie nie tylko CO trzeba zrobić, ale również JAK to zrobić. Bez cienia wątpliwości polecamy Grzegorza i GBBC do roli konsultanta strategicznego.

**Piotr Dębicki,
CEO, Formika**

