



PRZYKŁADOWY RAPORT · dane fikcyjne, przygotowane w celach poglądowych

NR 3 · WYDANY 05.10.2026

Raport kwartalny: frekwencja i postępy

FIRMA

Przykładowa Firma Sp. z o.o.

PROGRAM

Business English · dział sprzedaży
międzynarodowej

OKRES

01.07.2026 – 30.09.2026 (III kwartał)

FORMAT

Online · 2 grupy (2× 60 min / tydz.) + 2×
1:1

RAPORT

nr 3 · wydany 05.10.2026

ŹRÓDŁO DANYCH

Platforma LangLion + analiza
ENGLISHOWO

01 · Podsumowanie dla HR i zarządu

ANALIZA ENGLISHOWO

91%

Średnia frekwencja

cel: ≥ 85%

DANE: LANGLION

70/72

Zrealizowane zajęcia

2 zajęcia 1:1 przeniesione na
październik

DANE: LANGLION

4,4

Średnia wartość ocen

skala 1–6, wszyscy kursanci

DANE: LANGLION

6/8

Wyższy poziom CEFR

wzrost o ½ poziomu lub więcej

ANALIZA ENGLISHOWO

NAJWAŻNIEJSZE WNIOSKI

- Zespół sprzedaży prowadzi wideokonferencje z klientami bez tłumacza: 7 z 8 osób zaliczyło symulację rozmowy.
- Frekwencja spadła w sierpniu (urlopy) do 86% i wróciła do 95% we wrześniu.
- Największy przyrost w słownictwie branżowym: z 55 do 72 pkt, dzięki pracy na ofertach i korespondencji klienta.

WYMAGA UWAGI

Tomasz Wójcik: frekwencja 75% (6 nieobecności), 5 brakujących prac domowych, brak zmiany poziomu. Rekomendacja w sekcji 06.

SKĄD POCHODZĄ DANE W TYM RAPORCIE

DANE: LANGLION

Z platformy LangLion

- Frekwencja kursantów i grup (raporty „Kursanci – frekwencja”, „Grupy – frekwencja”)
- Lista obecności z datami zajęć: obecny, spóźniony (SP), nieobecny (NB)
- Zestawienie zajęć do rozliczenia („Firmy – szczegóły rozliczeniowe”)
- Raport postępów: lektor, kurs, poziom, oceny, wyniki testów, notatki lektora

ANALIZA ENGLISHOWO

Analiza ENGLISHOWO

- Podsumowanie i wnioski dla zarządu
- Poziom CEFR: audyt wejściowy vs test kwartalny
- Umiejętności w rubryce 0–100 i realizacja celów biznesowych (symulacje)
- Rekomendacje dla osób i grup oraz plan na kolejny kwartał

PRZYKŁADOWY RAPORT · dane fikcyjne, przygotowane w celach poglądowych

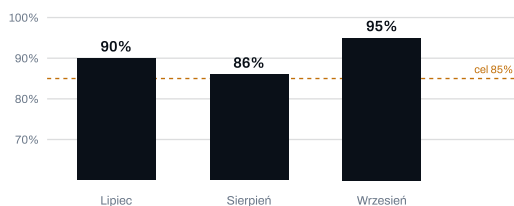
02 · Frekwencja

DANE: LANGLION

KURSANTCI – FREKWENCJA · 01.07–30.09.2026

KURSANT	GRUPA	ZAJĘCIA	OBECNY	SPÓŹNIONY	NIEOBECNY	FREKWENCJA
Anna Kowalska Key Account Manager	Grupa A	24	22	1	1	96%
Piotr Nowak Specjalista ds. sprzedaży	Grupa A	24	19	2	3	88%
Katarzyna Wiśniewska Specjalista ds. sprzedaży	Grupa A	24	22	0	2	92%
Tomasz Wójcik Obsługa klienta	Grupa A	24	15	3	6	75%
Magdalena Kamińska Export Manager	Grupa B	24	23	0	1	96%
Michał Lewandowski Area Manager	Grupa B	24	21	1	2	92%
Joanna Zielińska Dyrektor sprzedaży	1:1	12	12	0	0	100%
Marcin Szymański Head of Sales CEE	1:1	10	10	0	0	100%
Razem		166	144	7	15	91%

FREKWENCJA MIESIĘCZNA (WSZYSCY KURSANTCI)



GRUPY – FREKWENCJA

GRUPA	LEKTOR	KURSANTCI	ZAJĘCIA	FREKWENCJA
Grupa A	Sarah Thompson	4	24	88%
Grupa B	Mark Davies	2	24	94%
1:1 Zielińska	James Carter	1	12	100%
1:1 Szymański	James Carter	1	10	100%

Frekwencja liczona według liczby zajęć, nie czasu trwania. Spóźnienie (SP) liczymy jako obecność. Zajęcia odwołane min. 24 h wcześniej przenosimy na inny termin i nie są liczone jako nieobecność.

PRZYKŁADOWY RAPORT · dane fikcyjne, przygotowane w celach poglądowych

03 · Lista obecności i rozliczenie

DANE: LANGLION

OBECNOŚĆ Z ZAKRESEM DAT · WRZESIEŃ 2026

✓ obecny SP spóźniony NB nieobecny

FIRMA	GRUPA		LEKTOR		JĘZYK		POZIOM		DŁUGOŚĆ ZAJĘĆ		LICZBA ZAJĘĆ
Przykładowa Firma Sp. z o.o.	Grupa A		Sarah Thompson		angielski		B1		60 min		9
	01.09 wt 12:00–13:00	03.09 czw 12:00–13:00	08.09 wt 12:00–13:00	10.09 czw 12:00–13:00	15.09 wt 12:00–13:00	17.09 czw 12:00–13:00	22.09 wt 12:00–13:00	24.09 czw 12:00–13:00	29.09 wt 12:00–13:00	%	
Anna Kowalska	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	100%	
Piotr Nowak	✓	✓	✓	✓	✓	✓	SP	✓	✓	100%	
Katarzyna Wiśniewska	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	100%	
Tomasz Wójcik	✓	✓	SP	✓	NB	✓	✓	NB	SP	78%	

FIRMA	GRUPA		LEKTOR		JĘZYK		POZIOM		DŁUGOŚĆ ZAJĘĆ		LICZBA ZAJĘĆ	
Przykładowa Firma Sp. z o.o.	Grupa B		Mark Davies		angielski		B2		60 min		9	
	02.09 śr 08:00–09:00	07.09 pn 08:00–09:00	09.09 śr 08:00–09:00	14.09 pn 08:00–09:00	16.09 śr 08:00–09:00	21.09 pn 08:00–09:00	23.09 śr 08:00–09:00	28.09 pn 08:00–09:00	30.09 śr 08:00–09:00	%		
Magdalena Kamińska	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	100%		
Michał Lewandowski	✓	✓	SP	✓	✓	NB	✓	✓	✓	89%		

FIRMY – SZCZEGÓŁY ROZLICZENIOWE · III KWARTAŁ

GRUPA	PROFIL	POZIOM	KURSANCY	LIPIEC	SIERPIEŃ	WRZESIEŃ	RAZEM
Grupa A	Business English	B1	4	9	6	9	24
Grupa B	Business English	B2	2	9	6	9	24
1:1 Zielińska	Business English	C1	1	4	4	4	12
1:1 Szymański	Business English	B2+	1	4	2*	4	10
Razem			8	26	18	26	70

* Płatność miesięczna z góry: fakturę wystawiamy na firmę na początku każdego miesiąca, uczestnicy nic nie płacą. Dwa przeniesione zajęcia 1:1 (M. Szymański, 13.08 i 20.08) zostaną zrealizowane w październiku.



PRZYKŁADOWY RAPORT · dane fikcyjne, przygotowane w celach poglądowych

04 · Raport postępów dla kursantów w grupie

DANE: LANGLION

Okres nauczania: 01.07–30.09.2026 · pola: imię i nazwisko, grupa, lektorzy, kurs, poziom, frekwencja, średnia ocen, oceny, wyniki testów, notatki

Anna Kowalska LEKTOR Sarah Thompson KURS Business English · Sales GRUPA A POZIOM B1 FREKWENCJA 96% 23 / 24 ŚREDNIA OCEN 4,5 BRAK PRACY DOM. 0 OCENY Test 1 4 Test 2 5 Prezentacja 5 E-mail 4 WYNIKI TESTÓW Test 1: 72% · Test 2: 84% NOTATKA LEKTORA · 17.09.2026 · MÓWIENIE Prowadzi rozmowę z klientem bez przygotowanego skryptu. Kolejny cel: pytania pogłębiające.	Piotr Nowak LEKTOR Sarah Thompson KURS Business English · Sales GRUPA A POZIOM B1 FREKWENCJA 88% 21 / 24 ŚREDNIA OCEN 3,8 BRAK PRACY DOM. 2 OCENY Test 1 4 Test 2 4 Prezentacja 4 E-mail 3 WYNIKI TESTÓW Test 1: 64% · Test 2: 76% NOTATKA LEKTORA · 24.09.2026 · PISANIE E-maile ofertowe czytelne i uprzejme; wciąż mylone czasy (Present Perfect / Past Simple).
Katarzyna Wiśniewska LEKTOR Sarah Thompson KURS Business English · Sales GRUPA A POZIOM B1 FREKWENCJA 92% 22 / 24 ŚREDNIA OCEN 4,5 BRAK PRACY DOM. 1 OCENY Test 1 5 Test 2 4 Prezentacja 5 E-mail 4 WYNIKI TESTÓW Test 1: 70% · Test 2: 81% NOTATKA LEKTORA · 10.09.2026 · SŁOWNICTWO Swobodnie używa terminologii z ofert klienta (Incoterms, lead time, MOQ).	Tomasz Wójcik LEKTOR Sarah Thompson KURS Business English · Sales GRUPA A POZIOM B1 FREKWENCJA 75% 18 / 24 ŚREDNIA OCEN 3,2 BRAK PRACY DOM. 5 OCENY Test 1 3 Test 2 3 Prezentacja 4 E-mail 3 WYNIKI TESTÓW Test 1: 58% · Test 2: 61% NOTATKA LEKTORA · 29.09.2026 · FREKWENCJA Opuścił 2 z 3 zajęć modułu e-mail. Zaległości do nadrobienia; proponujemy zajęcia 1:1 rano.
Magdalena Kamińska LEKTOR Mark Davies KURS Business English · Sales GRUPA B POZIOM B2 FREKWENCJA 96% 23 / 24 ŚREDNIA OCEN 4,8 BRAK PRACY DOM. 0 OCENY Test 1 5 Test 2 5 Prezentacja 5 E-mail 4 WYNIKI TESTÓW Test 1: 82% · Test 2: 90% NOTATKA LEKTORA · 23.09.2026 · NEGOCJACJE Dobrze argumentuje warunki dostawy. Gotowa na moduł Negotiations w IV kwartale.	Michał Lewandowski LEKTOR Mark Davies KURS Business English · Sales GRUPA B POZIOM B2 FREKWENCJA 92% 22 / 24 ŚREDNIA OCEN 4,5 BRAK PRACY DOM. 1 OCENY Test 1 4 Test 2 5 Prezentacja 4 E-mail 5 WYNIKI TESTÓW Test 1: 78% · Test 2: 85% NOTATKA LEKTORA · 16.09.2026 · SŁUCHANIE Lepiej rozumie akcenty partnerów z DE i NL w nagraniach rozmów handlowych.
Joanna Zielińska LEKTOR James Carter KURS Business English · Executive 1:1 1:1 ZIELIŃSKA POZIOM C1 FREKWENCJA 100% 12 / 12 ŚREDNIA OCEN 5,3 BRAK PRACY DOM. 0 OCENY Test 1 6 Prezentacja 5 Negocjacje 5 WYNIKI TESTÓW Test 1: 91% NOTATKA LEKTORA · 25.09.2026 · NEGOCJACJE Ćwiczymy łagodzenie odmowy (hedging) w rozmowach z partnerami strategicznymi.	Marcin Szymański LEKTOR James Carter KURS Business English · Executive 1:1 1:1 SZYMAŃSKI POZIOM B2+ FREKWENCJA 100% 10 / 10 ŚREDNIA OCEN 4,7 BRAK PRACY DOM. 0 OCENY Test 1 5 Prezentacja 5 Negocjacje 4 WYNIKI TESTÓW Test 1: 80% · Test 2: 88% NOTATKA LEKTORA · 24.09.2026 · PREZENTACJA Struktura wystąpienia dla centrali (listopad) gotowa; pracujemy nad częścią Q&A.

PRZYKŁADOWY RAPORT · dane fikcyjne, przygotowane w celach poglądowych

05 · Postęp językowy i cele biznesowe

ANALIZA ENGLISHOWO

POZIOM CEFR: WEJŚCIE (AUDYT, 06.2026) → OBECNIE (TEST, 09.2026)

KURSANT

WEJŚCIE OBECNIE SKALA A2 – C1+

Anna Kowalska Grupa A	B1	B1+ ▲	
Piotr Nowak Grupa A	B1	B1+ ▲	
Katarzyna Wiśniewska Grupa A	B1	B1+ ▲	
Tomasz Wójcik Grupa A	B1	B1	
Magdalena Kamińska Grupa B	B2	B2+ ▲	
Michał Lewandowski Grupa B	B2	B2+ ▲	
Joanna Zielińska 1:1	C1	C1	
Marcin Szymański 1:1	B2+	C1 ▲	

UMIEJĘTNOŚCI: ŚREDNIA GRUPY (RUBRYKA 0–100)



CELE BIZNESOWE UZGODNIONE Z HR

CEL	MIERNIK	WYNIK	STATUS
Wideokonferencje z klientem bez tłumacza	Symulacja rozmowy z klientem z DE	7 / 8 zaliczonych	OSIĄGNIĘTY
Prezentacja oferty po angielsku	Symulacja prezentacji (10 min + Q&A)	6 / 8 zaliczonych	OSIĄGNIĘTY
Poprawne e-maile ofertowe	Ocena trenera wg rubryki	62 → 81 pkt (cel 85)	W REALIZACJI
Negocjacje warunków dostawy	Symulacja negocjacji	Start: październik 2026	ZAPLANOWANY

PRZYKŁADOWY RAPORT · dane fikcyjne, przygotowane w celach poglądowych

06 · Rekomendacje i plan na IV kwartał

ANALIZA ENGLISHOWO

REKOMENDACJE

- | | | |
|----|-------------------------|---|
| 01 | Tomasz Wójcik | Krótką rozmowa z przełożonym o frekwencji. Proponujemy 4 tygodnie zajęć 1:1 w godzinach porannych, potem powrót do grupy A. |
| 02 | Grupa B | Przejsie na moduł Negotiations (8 tygodni): przygotowanie do rozmów cenowych z dystrybutorami. |
| 03 | Marcin Szymański | Realizacja 2 przeniesionych zajęć i 4 dodatkowe sesje 1:1 przed prezentacją dla centrali w listopadzie. |
| 04 | Grupa A | Utrzymać rytm 2x 60 min; raz w miesiącu warsztat „e-mail clinic” na realnej korespondencji. |

PLAN NA IV KWARTAŁ

- Październik: moduł negocjacyjny (grupa B), 1:1 rano dla T. Wójcika
- Listopad: symulacja prezentacji przed centralą (M. Szymański)
- Grudzień: test kontrolny CEFR i symulacje końcowe dla wszystkich
- Kolejny raport: 05.01.2027 · przegląd z zarządem: 12.01.2027

JAK CZYTAĆ WYNIKI

- Joanna Zielińska (C1): na tym poziomie celem nie jest kolejny stopień, tylko swoboda w negocjacjach. Postęp widać w symulacjach.
- Brak zmiany poziomu u T. Wójcika idzie w parze z niższą frekwencją. Wszyscy kursanci grup z frekwencją $\geq 88\%$ awansowali o $\frac{1}{2}$ poziomu.
- Przy 2x 60 min tygodniowo wzrost o $\frac{1}{2}$ poziomu (np. B1 $\rightarrow$ B1+) zajmuje zwykle jeden kwartał.

KOMENTARZ LEKTORÓW

„Grupa A zaczęła mówić spontanicznie: mniej przygotowanych zdań, więcej reakcji na pytania klienta. Kolejny krok to precyzja w e-mailach ofertowych, dlatego dokładamy warsztat na realnej korespondencji.”

Lektorzy prowadzący · native speakerzy, certyfikacja Cambridge

JAK MIERZYMY (ANALIZA ENGLISHOWO)

- Poziom CEFR: test poziomujący + 20-minutowa rozmowa z native speakerem, na wejściu i co kwartał.
- Umiejętności: ocena 0–100 wg rubryki opartej na deskryptorach CEFR, ten sam ocenający na wejściu i wyjściu.
- Cele biznesowe: symulacje realnych sytuacji z pracy kursantów (etap Simulate w metodzie QUEST DIRECT™).