



Strategia zarządzania firmą - warsztat doradczy dla mikroprzedsiębiorstwa

Numer usługi 2024/04/09/5299/2118906

6 853,56 PLN brutto

5 572,00 PLN netto

489,54 PLN brutto/h

398,00 PLN netto/h

ARTUR ROGER

"TAKE-OUT",

"KUŹNIA

EKSPERTÓW",

"CIENISTA OFFICE"



📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Doradztwo biznesowe

🕒 14 h

📅 08.07.2024 do 09.07.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana jest do menadżerów, właścicieli firm, specjalistów i pracowników mających wpływ na strategię mikroprzedsiębiorstwa. W ramach kilku modułów doradczych, uczestnicy zyskują szansę na skonsultowanie strategii zarządzania firmą.
Minimalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	07-07-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług doradczych

Cel

Cel biznesowy

Celem doradztwa biznesowego jest wypracowanie strategii przedsiębiorstwa, przedsięwzięcia, startupu, które pozwoli na rozwój i realizację zamierzonych celów strategicznych w określonych wartościach i czasie oraz wsparcie przedsiębiorcy w rozwoju osobistym i profesjonalnym poprzez udoskonalenie umiejętności zarządzania czasem oraz optymalizację procesów biznesowych w firmie.

Efekt usługi

Efekt usługi:

- wypracowanie planu przygotowania strategii przedsiębiorstwa,
- sporządzenie rekomendacji dotyczących działań, które powinna wdrożyć firma,
- optymalizacja procesów biznesowych w firmie.

Kryteria weryfikacji:

- analiza obecnego stanu firmy oraz działań strategicznych
- określenie celów przedsiębiorstwa, w tym identyfikacja obszarów, które wymagają zmian
- określenie budżetu i zasobów potrzebnych do zmian w strategii przedsiębiorstwa
- ustalenie harmonogramu działań i etapów projektu opracowania i wdrożenia nowej strategii
- określenie wskaźników sukcesu i sposobów monitorowania postępów etapów projektu opracowania i wdrożenia nowej strategii
- opracowanie planu szkoleń i wsparcia dla kadry zarządzającej w zakresie udoskonalenia umiejętności zarządzania czasem
- przeprowadzenie regularnej oceny postępów wdrażania nowej strategii i dostosowanie planu w razie potrzeby,
- omówienie strategii optymalizacji procesów biznesowych w firmie.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Udokumentowanie wszystkich działań podjętych w trakcie realizacji usługi doradztwa biznesowego oraz opis wypracowanych rozwiązań w formie analizy potrzeb rozwojowych.

Program

Efekt usługi:

- wypracowanie planu przygotowania strategii przedsiębiorstwa,
- sporządzenie rekomendacji dotyczących działań, które powinna wdrożyć firma,

Kryteria weryfikacji:

- analiza obecnego stanu firmy oraz działań strategicznych
- określenie celów przedsiębiorstwa, w tym identyfikacja obszarów, które wymagają zmian
- określenie budżetu i zasobów potrzebnych do zmian w strategii przedsiębiorstwa
- ustalenie harmonogramu działań i etapów projektu opracowania i wdrożenia nowej strategii
- określenie wskaźników sukcesu i sposobów monitorowania postępów etapów projektu opracowania i wdrożenia nowej strategii
- opracowanie planu szkoleń i wsparcia dla kadry zarządzającej w zakresie udoskonalenia umiejętności zarządzania czasem
- przeprowadzenie regularnej oceny postępów wdrażania nowej strategii i dostosowanie planu w razie potrzeby,
- omówienie strategii optymalizacji procesów biznesowych w firmie.

Dzień 1

Analiza strategiczna przedsiębiorstwa:

1. Ustalenie i omówienie celów doradztwa, analiza obecnego stanu firmy oraz działań strategicznych.
2. Ustalenie zasad opracowania i wdrożenia strategii.
3. Analiza otoczenia zewnętrznego przedsiębiorstwa.
4. Plan optymalizacji procesów biznesowych w przedsiębiorstwie.
5. Analiza strategii przewagi konkurencyjnej – warsztat doradczy
6. Analiza SWOT przedsiębiorstwa.

Dzień 2

Konstruowanie (opracowanie) strategii przedsiębiorstwa oraz planu jej wdrożenia w przedsiębiorstwie

1. Wprowadzenie i omówienie wniosków z poprzedniego dnia.
2. Wartości, Misja, Wizja przedsiębiorstwa w formułowaniu strategii

- 3. Cel główny i cele pośrednie przedsiębiorstwa (wyznaczenie ich zgodnie z metodologią SMART)
- 4. Podsumowanie i wprowadzenie do realizacji etapów zdefiniowanych w ramach planu.
- 5. Podsumowanie dotychczasowych efektów warsztatów i analiz.
- 6. Identyfikacja niezbędnych działań wdrożeniowych - analiza.
- 7. Opracowanie harmonogramu działań na kolejne miesiące, dotyczące wdrażania nowej strategii.

W wyniku zrealizowanej usługi doradczej powstanie dokument zawierający rekomendacje dla firmy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Dzień 1	Artur Roger	08-07-2024	08:00	15:00	07:00
2 z 2 Dzień 2	Artur Roger	09-07-2024	08:00	15:00	07:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	6 853,56 PLN
Koszt usługi netto	5 572,00 PLN
Koszt godziny brutto	489,54 PLN
Koszt godziny netto	398,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Artur Roger

Marketing, PR, techniki sprzedaży, obsługa klienta, zarządzanie. Trener biznesu, Coach. Posiada doświadczenie w tym zakresie uzyskane w ciągu ostatnich 5 lat.
Właściciel marek (od 2003 roku): Kuźnia Ekspertów (firma szkoleniowa), Take-out (marketing oraz badania społeczne i rynkowe) oraz Cienista Office (biura dla biznesu). Obsługiwał marketingowo m.in. takie marki jak: Fundacja „Politikos” (właściciele rodzina Wejchertów, współwłaściciele ITI),

Szkoła Języków Obcych Empik (kampania ogólnopolska), marka Wilkinson, Związek Gmin Wiejskich, ENEA, Orbis S.A., Związek Miast Polskich, Fundacja Konrada Adenauera w Polsce, Wielkopolska Grupa Prawnicza, AMG Wielkopolska Grupa Inwestycyjna.

Organizator konferencji dla wielkopolskiej branży agroturystycznej w 2017 roku. W ramach międzynarodowego projektu badawczego „Protect” (Wielka Brytania, Dania, Holandia oraz Polska) dbał o wizerunek Uniwersytetu Medycznego w Poznaniu. Pracował również w amerykańskich korporacjach kasynowych takich jak: Cal Neva Casino, John Ascuaga's Nugget Hotel Resort, Circus Circus Reno (marketing).

Wyższe, absolwent Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza, kierunek politologia, specjalizacja marketing polityczny.

Ukończył kurs Jonasza TOC przy Instytucie Zarządzania Ograniczeniami TOC. Posiada również certyfikat TOCICO (Theory of Constraints International Certification Organization). Jest członkiem klubu wiedzy Harvard Business Review. Absolwent Szkoły Trenerów Biznesu oraz Szkoły Coachingu „Moderatora”.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma materiały strukturyzujące wiedzę po zakończeniu doradztwa biznesowego.

Adres

ul. Cienista 4
60-587 Poznań
woj. wielkopolskie

Miejsce doradztwa możliwe do ustalenia.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Sandra Pawlicka

E-mail szkolenia@kuzniaekspertow.pl

Telefon (+48) 533 442 900