

Karta usługi została zablokowana. Podmiot nie dopełnił wymagań związanych z publikacją karty usługi w Bazie Usług Rozwojowych. Zapis na usługę nie jest możliwy.

# Akademia Menadżera - diagnoza potrzeb rozwojowych mikroprzedsiębiorstwa oraz luk kompetencyjnych kadry menadżerskiej lub osób przewidzianych do objęcia stanowiska kierowniczego.

## Usługa archiwalna

Usługa została zablokowana przez Administratora Bazy.

### Informacje o usłudze

<b>Czy usługa może być dofinansowana?</b>	Tak
<b>Sposób dofinansowania</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników</li></ul>
<b>Rodzaj usługi</b>	Usługa doradcza
<b>Podrodzaj usługi</b>	Doradztwo
<b>Dostępność usługi</b>	Otwarta

Numer usługi	<b>2019/09/11/22655/454012</b>		
Cena netto	<b>2 500,00 zł</b>	Cena brutto	<b>3 075,00 zł</b>
Cena netto za godzinę	<b>156,25 zł</b>	Cena brutto za godzinę	<b>192,19</b>
Usługa z możliwością dofinansowania	<b>Tak</b>		
Liczba godzin usługi	<b>16</b>		
Termin rozpoczęcia usługi	<b>2019-11-25</b>	Termin zakończenia usługi	<b>2019-11-26</b>
Termin rozpoczęcia rekrutacji	<b>2019-09-11</b>	Termin zakończenia rekrutacji	<b>2019-11-19</b>
Maksymalna liczba uczestników	15		
Kategoria główna KU	<b>Zarządzanie i organizacja</b>		
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	<b>Certyfikaty:</b> Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0		
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK?	<b>Nie</b>		

Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?	<b>Nie</b>
Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?	<b>Tak</b>

## Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu		<b>Warto Szkolić Sp. z o.o. Sp. K.</b>	
Osoba do kontaktu	<b>Magdalena Bonkowska</b>	Telefon	<b>882081654</b>
E-mail	<b>biuro@wartoszkolic.pl</b>		

## Cel usługi

### Cel biznesowy

Celem doradztwa jest przeprowadzenie analizy potrzeb rozwojowych przedsiębiorstwa w 4 kluczowych obszarach funkcjonowania przedsiębiorstwa: finansowym, rynkowym, procesów wewnętrznych i rozwoju, poprzez:

- Analizę kompetencji kadry pracowniczej
- Zdefiniowanie działań służących osiągnięciu celów rozwojowych
- Ocenę głównych wyzwań i problemów
- Zdefiniowanie i przeanalizowanie mocnych i słabych stron oraz szans i zagrożeń
- Analizę najważniejszych obszarów problemowych oraz obszarów stanowiących potencjał dla rozwoju przedsiębiorstwa

Cel biznesowy usługi doradczej jest:

Szczegółowy - przeprowadzenie analizy potrzeb rozwojowych przedsiębiorstwa. Mierzalny - przeanalizowanie 4 kluczowych obszarów funkcjonowania przedsiębiorstwa: finansowy, rynkowy, procesów wewnętrznych i rozwoju Akceptowalny - cel został skonsultowany i ustalony wraz z zamawiającym, osobami biorącymi udział w usłudze oraz trenerem przeprowadzającym. Realistyczny - wyznaczony cel biznesowy jest ambitny, ale osiągalny. Terminowy - realizacja celu biznesowego nastąpi w perspektywie 1-2 tygodniu od momentu zakończenia doradztwa.

## Szczegółowe informacje o usłudze

### Ramowy program usługi

Diagnoza potrzeb rozwojowych przedsiębiorstwa to niezbędny element ubiegania się o wsparcie w ramach projektu "Akademia Menadżera MŚP". Ofertujemy opracowanie pełnej, wieloaspektowej diagnozy potrzeb rozwojowych, która pozwoli na pozyskanie wsparcia finansowego dla działań mających na celu rozwój kompetencji kadry menadżerskiej.

#### W ramach usługi zostanie wykonana m.in.:

- pogłębiona analiza strategiczna określająca wyzwania strategiczne i rozwojowe przedsiębiorstwa;
- analiza oraz sformułowanie celów strategicznych przedsiębiorstwa (z naciskiem na cele rozwojowe);
- pełna analiza potrzeb rozwojowych kadry kierowniczej wraz z planem rozwoju na 24 miesiące.

Opracowany we współpracy z doradcą raport końcowy umożliwi skuteczne ubieganie się o środki w ramach programu "Akademia Menadżera", a także stanie się narzędziem efektywnie wspierającym realizację celów biznesowych przedsiębiorstwa.

#### Korzystając z naszej usługi w zakresie diagnozy potrzeb rozwojowych zyskujesz:

- możliwość konsultacji 1na1 (indywidualnie) z doradcą strategicznym (bezpośrednio i/lub online);
- wsparcie na każdym etapie realizacji diagnozy potrzeb rozwojowych;
- możliwość zaangażowania dowolnej liczby osób/pracowników zainteresowanych indywidualnym planem rozwoju;
- sprawną realizację diagnozy potrzeb szkoleniowych, z uwzględnieniem specyfiki i etapu rozwoju firmy;
- dostęp do nowoczesnych narzędzi wspierających przeprowadzenie diagnostyki potrzeb rozwojowych.

**Opracowanie diagnozy potrzeb rozwojowych zostanie zrealizowane w kilku prostych, przystępnych dla przedsiębiorstwa krokach:**

***I - konsultacja wstępna***

***II - diagnoza i analiza strategiczna***

***III - konsultacja strategiczna***

***IV - opracowanie pełnej diagnozy potrzeb rozwojowych przedsiębiorstwa***

**MINIMALNY ZAKRES DIAGNOZY POTRZEB ROZWOJOWYCH PRZEDSIĘBIORSTWA**

Diagnoza powinna obejmować następujące elementy:

1. Analiza strategiczna pozwalająca na **określenie głównych wyzwań i problemów strategicznych i rozwojowych** przedsiębiorstwa oraz **dokonanie oceny jego poziomu rozwoju**.
2. Sformułowana strategia zawierająca cele strategiczne przedsiębiorstwa oraz kierunkowe działania strategiczne (inicjatywy), ze szczególnym naciskiem na **cele rozwojowe**.
3. **Analiza potrzeb rozwojowych kadry kierowniczej**, której efektem jest:
  - Określenie celów rozwoju kadry w podziale na obszary kompetencyjne, w przypadku przygotowywania analizy w ramach projektu - zgodnie z opisem kompetencji menedżerskich. Każdy cel rozwojowy powinien być opisany językiem efektów uczenia się.
  - Zdefiniowanie działań służących osiągnięciu celów rozwojowych. Istotne jest, aby osoby przeznaczone do objęcia działaniami rozwojowymi znały i akceptowały strategię przedsiębiorstwa oraz ich indywidualne cele rozwojowe.

Możliwe metody przeprowadzenia diagnozy potrzeb rozwojowych obejmują:

- Pracę warsztatową z udziałem kadry kierowniczej lub konsultacje telefoniczne (np. z właścicielem/przedsiębiorcą).
- Za pomocą narzędzi dostępnych w programie Ms Excel
- Zastosowanie technik eksperckich i audytorskich (z zastrzeżeniem, że w przypadku przygotowania diagnozy potrzeb w ramach projektu, należy mieć na uwadze czy wybrane wsparcie eksperckie stanowi usługę rozwojową, która może być dofinansowywana w systemie BUR).

**Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia**

**Poprzez udział w doradztwie przedsiębiorstwo osiągnie następujące efekty:**

przeprowadzenie analizy potrzeb rozwojowych przedsiębiorstwa w 4 kluczowych obszarach funkcjonowania przedsiębiorstwa: finansowym, rynkowym, procesów wewnętrznych i rozwoju, poprzez analizę kompetencji kadry pracowniczej, zdefiniowanie działań służących osiągnięciu celów rozwojowych, ocenę głównych wyzwań i problemów, zdefiniowanie i przeanalizowanie mocnych i słabych stron oraz szans i zagrożeń, analizę najważniejszych obszarów problemowych oraz obszarów stanowiących potencjał dla rozwoju przedsiębiorstwa.

**Cel biznesowy usługi doradczej jest:**

Szczegółowy - przeprowadzenie analizy potrzeb rozwojowych przedsiębiorstwa.

Mierzalny - przeanalizowanie 4 kluczowych obszarów funkcjonowania przedsiębiorstwa: finansowy, rynkowy, procesów wewnętrznych i rozwoju

Akceptowalny - cel został skonsultowany i ustalony wraz z zamawiającym, osobami biorącymi udział w usłudze oraz trenerem przeprowadzającym.

Realistyczny - wyznaczony cel biznesowy jest ambitny, ale osiągalny.

Terminowy - realizacja celu biznesowego nastąpi w perspektywie 1-2 tygodniu od momentu zakończenia doradztwa.

---

**Ponadto efektem usługi jest raport będący podstawą i uzasadnieniem realizacji usług rozwojowych w ramach projektu Akademia Menadżera.**

---

Grupa docelowa

**Kadra menadżerska lub osoby przewidziane do objęcia stanowiska kierowniczego w mikroprzedsiębiorstwie**

---

Informacje dodatkowe

## Nasza oferta

*Z powodzeniem, od wielu lat, prowadzimy szkolenia sprzedażowe, merchandisingowe, managerskie, marketingowe oraz z zakresu umiejętności osobistych i obsługi programów komputerowych. Nowością w naszej ofercie są szkolenia transportowe, prawne, księgowość czy dla działu zakupów. Zrealizujemy także filmy szkoleniowe.*

Zapraszamy do zapoznania się z filmem promującym naszą działalność:

Wszystkie nasze realizacje dostępne [tutaj](#).

Zapraszamy do oglądania filmu promującego naszą działalność w zakresie nagrywania filmów szkoleniowych:

Pełna oferta na stronie → [www.wartoszkoic.pl](http://www.wartoszkoic.pl)

**A o tym jakie mamy metody szkoleniowe i dlaczego warto się szkolić opowiada nasza trenerka Katarzyna Zych:**

---

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak danych					

## Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	<b>Katarzyna Zych</b>
Obszar specjalizacji	Dyplomowany trener biznesu, socjolog organizacji,
Doświadczenie zawodowe	Od ponad 10 lat związana z obszarem strategicznego doradztwa w zakresie zarządzania organizacją, sprzedaży i marketingu. Posiada certyfikację w zakresie zarządzania projektami metodyką PRINCE 2. Jako trener odpowiedzialna za tworzenie strategii sprzedażowych i rozwój kompetencji zespołów sprzedażowych m.in. w branży energetycznej, automatyki przemysłowej, a także start-upów, firm w branży e-commerce oraz sektora kreatywnego. Autorka książek i wydawca, autorka chronionych prawem patentowych wzorów przemysłowych.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Jako trener, zrealizowała ponad 10 000 h szkoleniowych oraz doradczych w obszarach związanych z komunikacją marketingową, sprzedażą oraz kompetencji menadżerskich. Pracuje zarówno z markami komercyjnymi jak i podmiotami ekonomii społecznej – udowadnia, że biznes może być dobry, a to, co społeczne może być również biznesem. Pozostaje aktywna na forum mediów branżowych tworząc m.in. artykuły dla magazynu Marketer+. Bywa, że staje oko w oko nie tylko z wyzwaniem biznesu, ale również ze studentami, realizując od 5 lat jako wykładowca – praktyk zajęcia z obszaru komunikacji interpersonalnej.
Wykształcenie	mgr socjologii – absolwentka jednolitych studiów magisterskich na kierunku socjologia. Absolwentka kursu metodyki rozwoju umiejętności psychospołecznych Uniwersytetu Warszawskiego. Absolwentka podyplomowych studiów „Akademia Trenera” Wyższej Szkoły Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa w Poznaniu. Absolwentka studiów podyplomowych w zakresie marketingu internetowego w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu.

## Lokalizacja usługi

Adres: <b>20-004 Lublin, woj. lubelskie</b>  Szczegóły miejsca realizacji usługi: <b>Doradztwo odbywa się w siedzibie firmy.</b>	Warunki logistyczne:
--	----------------------