

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

Informacje o usłudze

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

Numer usługi	2019/09/11/22655/454019		
Cena netto	2 500,00 zł	Cena brutto	3 075,00 zł
Cena netto za godzinę	156,25 zł	Cena brutto za godzinę	192,19
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	16		
Termin rozpoczęcia usługi	2019-11-26	Termin zakończenia usługi	2019-11-27
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-09-11	Termin zakończenia rekrutacji	2019-11-20
Maksymalna liczba uczestników	15		
Kategoria główna KU	Zarządzanie i organizacja		
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	Certyfikaty: Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0		
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK?	Nie		
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?	Nie		
Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?	Tak		

Informacje o podmiocie świadczącym usługę

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

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 kadr 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

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

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	Katarzyna Zych
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: 24-110 Puławy, woj. lubelskie Szczegóły miejsca realizacji usługi: Doradztwo odbywa się w siedzibie firmy.	Warunki logistyczne:
--	----------------------