

Diagnoza potrzeb rozwojowych przedsiębiorstwa dla mikroprzedsiębiorstwa w ramach projektu Akademia Menadżera MSP

Usługa archiwalna

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 | | 2019/10/21/9689/475675 | |
| Cena netto | 1 500,00 zł | Cena brutto | 1 845,00 zł |
| Cena netto za godzinę | 300,00 zł | Cena brutto za godzinę | 369,00 |
| Usługa z możliwością dofinansowania | | Tak | |
| Liczba godzin usługi | | 5 | |
| Termin rozpoczęcia usługi | 2019-10-27 | Termin zakończenia usługi | 2019-10-27 |
| Termin rozpoczęcia rekrutacji | 2019-10-22 | Termin zakończenia rekrutacji | 2019-10-25 |
| Maksymalna liczba uczestników | | 1 | |
| Kategoria główna KU | | Zarządzanie i organizacja | |

| | |
|--|--|
| Kategorie dodatkowe 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 | | CST Coaching Anita Orzechowska | |
| Osoba do kontaktu | Anita Orzechowska | Telefon | +48 691213623 |
| E-mail | anita.orzechowska@cstcoaching.pl | | |

Cel usługi

Cel biznesowy

Celem przeprowadzenia diagnozy potrzeb rozwojowych przedsiębiorstwa jest przygotowanie planu działań rozwojowych wraz z określeniem czasu potrzebnego na jego wdrożenie. Przeprowadzenie analizy funkcjonowania przedsiębiorstwa oraz określenie luk kompetencyjnych menadżerów dostarczy informacji na stworzenie strategii oraz wyznaczenie celów biznesowych. Zastosowanie planu rozwoju przełoży się na wzrost kompetencji kadry menadżerskiej, co wpłynie na podniesienie efektywności przedsiębiorstwa, jak i generowanie zysków w terminie do 12 miesięcy od przeprowadzenia diagnozy.

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym jest podniesienie świadomości potrzeby ciągłego rozwoju przedsiębiorstwa. Uczestnik będzie świadomy potrzeb rozwojowych swoich i personelu oraz realizacji celów strategicznych w określonym czasie. Uczestnik będzie potrafił korzystać z diagnozy w realizacji celów biznesowych. Uczestnik będzie świadomy potrzeby usprawniania procesów decyzyjnych, określenia obszarów odpowiedzialności, sposobu zarządzania, rozwoju know-how przedsiębiorstwa i użycia nowoczesnych technologii. Uczestnik będzie wiedział jakie w jego przedsiębiorstwie są mocne i słabe strony, szanse i zagrożenia zarówno w obszarze zarządzania kapitałem ludzkim jak i relacjami z klientami.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

Diagnoza potrzeb rozwojowych przedsiębiorstwa dla mikroprzedsiębiorstw oparta na analizie strukturalnej przedsiębiorstwa niezbędnej w zakresie stworzenia planu rozwoju dla zarządzania przedsiębiorstwem u kadry kierowniczej lub osób planowanych do objęcia tej roli szczególnie w obszarach:

1. Analizie strategicznej pozwalającej określić główne wyzwania i problemy strategiczne i rozwojowe w odniesieniu do funkcjonalności przedsiębiorstwa na poziomie:

a/ standaryzacji procesów dotyczących produkcji, usług, sprzedaży, dystrybucji, promocji, rozliczeń finansowych,

b/ standaryzacji zarządzania personelem dotyczącego rekrutacji, szkoleń, odpowiedzialności, motywowania, możliwości awansu, oceny,

c/ struktura zarządcza dotycząca podejmowanych decyzji, kto i w jaki sposób podejmuje decyzje - właściciel, kadra zarządzająca, pracownicy?

d/ analiza mocnych i słabych stron oraz szans i zagrożeń na podstawie analizy SWOT,

e/ określenie kluczowych wyzwań i problemów i możliwości, obszary wymagające wsparcia o kluczowym znaczeniu strategicznym

f/ określenie Kluczowych Czynników Sukcesu (KSC) decydujące o przewadze konkurencyjnej i sukcesie przedsiębiorstwa,

g/ dokonanie oceny jego poziomu rozwoju i dalszych kroków.

2. Sformułowana strategia zawierająca cele strategiczne przedsiębiorstwa oraz kierunkowe działania strategiczne, inicjatywy. Szczególny nacisk na cele rozwojowe w zakresie:

a/ cele finansowe przedsiębiorstwa,

b/ cele rynkowe dotyczące relacji z klientami, obrotami przedsiębiorstwa mającymi wpływ na osiągnięcie celów finansowych,

c/ cele dotyczące procesów wewnętrznych usprawniających funkcjonowanie przedsiębiorstwa na poziomie standaryzacji procesów dotyczących, np: produkcji, usług, sprzedaży, dystrybucji, promocji, rozliczeń finansowych, pozwalających na osiągnięcie celów w perspektywie rynkowej

d/ cele rozwojowe przedsiębiorstwa związane np.: podnoszeniem kompetencji personelu, tworzeniem kultury organizacyjnej, systemem zarządzania, przepływu informacji, know-how pozwalające na osiągnięcie celów w perspektywie procesów, rynkowej i finansowej.

3. Analiza potrzeb rozwojowych kadry kierowniczej, której efektem jest:

a/ analiza luk kompetencyjnych pozwoli na określenie kierunków i celów rozwoju kadry w podziale na obszary kompetencyjne, zgodnie z opisem kompetencji menedżerskich. Każdy cel rozwojowy zostanie opisany językiem efektów uczenia się.

b/ zdefiniowanie działań służących osiągnięciu celów rozwojowych kadry kierowniczej lub osób planowanych do objęcia tej roli w logiczny sposób powiązane z celami strategicznymi przedsiębiorstwa.

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Efektem usługi będzie opracowana Diagnoza potrzeb rozwojowych przedsiębiorstwa dla

mikroprzedsiębiorstwa w ramach projektu Akademia Menadżera MSP.

Uczestnik usługi:

- będzie wiedział jak posługiwać się opracowanym Indywidualnym Planem Rozwoju (PDP- Personal Development Plan) kadry kierowniczej lub osób planowanych do objęcia tej roli,
- będzie świadomy potrzeby standaryzacji procesów dotyczących produkcji, usług, sprzedaży, dystrybucji, promocji, rozliczeń finansowych,
- będzie świadomy potrzeby standaryzacji zarządzania personelem dotyczącego rekrutacji, szkoleń, odpowiedzialności, motywowania, możliwości awansu, oceny,
- będzie wiedział co zrobić z procesami zarządczymi dotyczącymi podejmowanych decyzji,
- będzie potrafił określić potencjał mocnych stron
- będzie rozumiał określenie kluczowych wyzwań i problemów i możliwości, obszary wymagające wsparcia o kluczowym znaczeniu strategicznym,
- będzie rozumiał które Kluczowych Czynników Sukcesu (KSC) mogą decydować o przewadze konkurencyjnej i sukcesie przedsiębiorstwa,
- będzie świadomy potrzeby realizacji celów finansowych, rynkowe, procesów wewnętrznych, rozwojowych przedsiębiorstwa, w szczególności podnoszenia kompetencji personelu, tworzenia kultury organizacyjnej, systemów zarządzania, przepływu informacji, know-how,
- będzie świadomy luk kompetencyjnych, które pozwolą na określenie kierunków i celów rozwoju kadry w podziale na obszary kompetencyjne, zgodnie z opisem kompetencji menedżerskich.
- będzie świadomy potrzeby podjęcia działań służących osiągnięciu celów rozwojowych kadry kierowniczej lub osób planowanych do objęcia tej roli w logiczny sposób powiązanych z celami strategicznymi przedsiębiorstwa.

Grupa docelowa

Osoba będąca przedstawicielem mikroprzedsiębiorstwa przedsiębiorstwa podlegającego diagnozie potrzeb rozwoju - w ramach projektu dotyczącego wsparcia dla menadżerów z zakresu uniwersalnych kompetencji menadżerskich.

Opis warunków uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest:

- zakwalifikowanie się do programu Akademia Menadżera MSP oraz podpisanie umowy z operatorem i otrzymanie nr ID wsparcia.

**PRZED REJESTRACJĄ NA USŁUGĘ
PROSIMY o KONTAKT z nr 691 213
623**



Materiały dydaktyczne

Materiały potrzebne do przygotowania Diagnozy przedsiębiorstwa

Harmonogram

| LP | Przedmiot / Temat zajęć | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----|--|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 | Diagnoza praca z klientem prowadzona zdalnie przez telefon lub komunikator | 2019-10-27 | 14:00 | 16:00 | 2:00 |
| 2 | Diagnoza praca własna | 2019-10-27 | 16:00 | 19:00 | 3:00 |

Osoby prowadzące usługę

| | |
|----------------------|--|
| Imię i nazwisko | Anita Orzechowska |
| Obszar specjalizacji | Coaching: Forma: indywidualny, zespołowy, grupowy, Rodzaj: Przywódczy (executive), managerski, biznesowy, sprzedażowy, kariery, edukacyjny, life, Superwizja grupowa i indywidualna, Doradztwo: - biznesowe, - tworzenie strategii marketingowych, - tworzenie strategii biznesowych Szkolenia: Rozwój osobisty: - komunikacja interpersonalna, - techniki wpływu, - postawa asertywna, - autoprezentacja i wystąpienia publiczne, - równoważenie życia prywatnego i zawodowego, - wyznaczanie i realizacja celów prywatnych i zawodowych, - zarządzanie sobą, - motywacja i automotywacja, - budowanie relacji, - kariera zawodowa, Sprzedaż: - obsługa klienta, - praca z trudnym klientem, pacjentem, petentem, - telemarketing, - sprzedaż B2B, B2C, - zarządzanie procesem sprzedażowym dla specjalistów sprzedaży, - techniki sprzedaży i wpływu, - rozmowa handlowa, - prospekting, pozyskiwanie nowego klienta, - prezentacja produktu, firmy, siebie, - tworzenie strategii sprzedażowych, - kreowanie produktów, marki Kadra managerska: - rozmowa z pracownikiem, - |

coachingowy styl zarządzania zespołem, - przywództwo i zarządzanie, - motywacja siebie i pracowników, - zapobieganie i rozwiązywanie konfliktów, - praca zespołowa, - organizacja pracy swojej i zespołu, - wyznaczanie celów zespołowi, - postawa asertywna, - radzenie sobie ze stresem - rozwój menadżerów, Zespół: - budowanie zespołu, - superwizja pracy zespołu, - rozwiązywanie konfliktów, - role grupowe, - komunikacja zespołowa, Pracuje narzędziami coachingowymi nie tylko w procesach coachingowych, ale również w obszarze trenerskim. Świadczy usługi rozwojowe w zakresie procesów coachingowych, szkoleń, doradztwa, mentoringu, superwizji.

Doświadczenie zawodowe: Od ponad 20 lat praca z biznesem. Wcześniej związana z zarządzaniem strukturami organizacji i sprzedażą w firmach od jednoosobowych po zatrudniających 3000 osób. Obecnie wykorzystuje to doświadczenie:

- z klientami biznesowymi - kadra zarządzająca - uczy między innymi coachingowego stylu zarządzania;
- sprzedaż - uczy handlowców rozmowy handlowej np. w oparciu o model GROW,
- w obszarach komunikacji i facylitacji - wykorzystując coaching grupowy do budowania zespołów, rozwiązywania konfliktów,
- budowaniu kariery zawodowej - coaching kariery z młodzieżą w odkrywaniu ich talentów,
- osobami zmieniającymi swoją ścieżkę kariery - coaching managerski w awansie, coaching biznesowy w zakładaniu własnego biznesu, łącząc przy tym treningi szkoleniowe z procesami coachingowymi - aby, Po mistrzowsku Rozwinąć Skrzydła klientów.

| | |
|--|--|
| <p>Doświadczenie zawodowe</p> | <p>Od ponad 20 lat praca z biznesem, związana z zarządzaniem sprzedażą i strukturami organizacji w firmach od jednoosobowych po zatrudniających 3000 osób. Obecnie wykorzystuje to doświadczenie głównie pracując projektowo w krótkich i długoterminowych zleceniach, dla wielu klientów z różnych branż, jako doradca zewnętrzny. Prowadzi projekty rozwojowe stosując: - audyty, badanie potrzeb, - szkolenia grupowe, - training of the job / coaching of the job, - sesje coachingowe indywidualne i grupowe, - mentoring i doradztwo, - dostosowując metodę do potrzeb lub łącząc je. Pracuje z: prezesami, TOP managementem, właścicielami MŚ przedsiębiorstw, managerami, brygadzystami i pracownikami produkcyjnymi specjalistami, lekarzami, doradcami, młodzieżą od 16 roku życia, nauczycielami, studentami medycyny, studentami obszaru IT, NEED - sami, bezrobotni, i klientem indywidualnym.</p> |
| <p>Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług</p> | <p>Od 2002 roku pracuje narzędziami coachingowymi w obszarze zarządzania i sprzedaży. Od 2013 roku prowadzi procesy coachingowe i usługi rozwojowe. Autor wielu warsztatów z zakresu sprzedaży, komunikacji interpersonalnej, zarządzania i coachingu, pracuje w autorskim stylu: #PoMistrzskuRozwińSkrzydła. Trener w obszarze komunikacji interpersonalnej, sprzedaży, zarządzania zespołem/firmą, zarządzania sobą, wyznaczania i realizacji celów, tworzenia strategii firmy. Coach, prowadzący sesje indywidualne, zespołowe i grupowe: biznes, managerskie, przywódczy (executive), sprzedaż, life, Doradca z zakresu potrzeb rozwojowych i planów rozwojowych firm i kadry zarządzającej. Usługi Rozwojowe dla: - kilkudziesięciu firm z sektora Mikro, Małych i Średnich przedsiębiorstw, - WSG Bydgoszcz, - UKW Bydgoszcz, - UWM Olsztyn, - jednostki administracji państwowej, - jednostki szkolnictwa gimnazjum, średnie, - organizacje NGO, - organizacji młodzieżowych KSM, studenckich ELSA UNK Toruń, NZS UTP Bydgoszcz, Mentor dla start-upów w AIP Bydgoszcz, Coach Kariery w ramach projektów dla OHP CEiPM Bydgoszcz, Wykładowca na Collegium Da Vinci w Poznaniu, Katedra Coaching i Zarządzanie.</p> |

| | |
|---------------|---|
| Wykształcenie | <p>- Magister Doradztwa i Coachingu, specjalizacja Coaching Biznesowy, - Licencjat Zarządzanie Firmą, - Absolwent studiów podyplomowych Coaching, - Akredytowany Superwizor Izby Coachingu, - Akredytowany Coach Izby Coachingu, - Akredytowany Coach ICF na ACC, - Master Praktyk NLP, - AgilePM® (2014) Foundation * Certyfikowane szkolenie - Train the Trainer Points of You® * Certyfikowane szkolenie: "Podstawy psychometrii dla osób niebędących psychologami" Pracownia Testów Psychologicznych przy Polskim Towarzystwie Psychologicznym, Uprawnienia do stosowania testów psychometrycznych, poziom B1, Licencjonowany Użytkownik kwestionariusza MTQ48 do badania Odporności Psychiczej</p> |
|---------------|---|

| | |
|------------------------|---|
| Imię i nazwisko | Beata Hanuszek |
| Obszar specjalizacji | <p>Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu komunikacji interpersonalnej, psychologii rozwoju, kompetencji menedżerskich oraz coachingu zespołowym i grupowym. Prowadzi sesje indywidualne life i business coachingu. Wspiera organizacje w rozwoju i przechodzeniu przez zmiany.</p> |
| Doświadczenie zawodowe | <p>Dorobek zawodowy to ponad 20lat pracy z ludźmi, w tym wiele lat w edukacji, sprzedaży i coachingu. Ostatnie lata związana ze szkoleniem i coachingiem. Pracuje jako wykładowca na studiach podyplomowych, szkoleniowiec i coach. . Pracuje coachingowo wspierając zespoły w organizacjach. Jest właścicielem firmy Idea Hanuszek. Jako menedżer do spraw zarządzania kierunkami studiów podyplomowych dla biznesu współpracuje z firmą Pasja Grupą Dobrych Trenerów. Posiada certyfikat coach ACC ICF. Była członkiem zespołu pracującym nad strategią rozwoju kultury miasta Bydgoszczy przy Urzędzie Miasta. Jest członkiem ICF Global i dyrektorem oddziału Kujawsko-Pomorskiego ICF Polska. Zawodowo łączy dwie przestrzenie edukacji i biznesu będąc wiceprezesem Stowarzyszenia Ekspertów Biznesu 4 FUTURE. Pracuje jako certyfikowany konsultant metody Insights Discovery.</p> |

| | |
|---|--|
| Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług | Przeprowadziła setki godzin szkoleniowych z zakresu komunikacji, budowania efektywnych zespołów, kompetencji menedżerskich oraz pracy coachingowej, która wspierała kadre menedżerską i organizacje w rozwoju. |
| Wykształcenie | Absolwentka Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Uniwersytetu Śląskim w Katowicach i Wyższej Szkoły Bankowej w Toruniu. Certyfikowany coach ACC ICF, konsultant metody Insights Discovery oraz trener biznesu. |

Lokalizacja usługi

| | |
|--|----------------------|
| <p>Adres: Michała Kleofasa Ogińskiego 16/pokój 110 85-092 Bydgoszcz, woj. kujawsko- pomorskie</p> <p>Szczegóły miejsca realizacji usługi: Wywiad może zostać przeprowadzony w formie osobistej, skype, telefonicznej, praca własna konsultanta będzie wsparta informacjami od przedsiębiorstwa z zakresu jego działania.</p> | Warunki logistyczne: |
|--|----------------------|