

Analiza strategiczna przedsiębiorstwa - forma zdalna

Usługa archiwalna

Informacje o usłudze

Czy usługa może być dofinansowana?	Tak
Sposób dofinansowania	<ul style="list-style-type: none">wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracownikówusługa prowadzona w formie zdalnej
Rodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Podrodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Dostępność usługi	Otwarta

Numer usługi	2020/06/02/41053/577181		
Cena netto	3 200,00 zł	Cena brutto	3 200,00 zł
Cena netto za godzinę	133,33 zł	Cena brutto za godzinę	133,33
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	24		
Termin rozpoczęcia usługi	2020-07-06	Termin zakończenia usługi	2020-07-08
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2020-06-03	Termin zakończenia rekrutacji	2020-07-02
Maksymalna liczba uczestników	12		
Kategoria główna KU	Zarządzanie i organizacja		
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	Certyfikaty: Znak Jakości TGLS Quality Alliance		

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		Hamera Group Sp. z o.o.	
Osoba do kontaktu	Dominik Hamera	Telefon	+48 888 677 422
E-mail	office@hameragroup.com		

Cel usługi

Cel biznesowy

Celem biznesowym będzie nauczenie uczestników analizy strategicznej przedsiębiorstwa, czego skutkiem będzie: - lepsze dopasowanie oferty do konkurencji i rynku, w którym funkcjonuje firma (ulepszenie ok. 20-30 ofert w 2 miesiące po zakończeniu szkolenia), czego skutkiem będzie zwiększenie liczby nowych klientów (o ok. 25% w przeciągu 4 miesięcy od zakończenia szkoleń) oraz zwiększenie sprzedaży o ok. 15% w przeciągu 5 miesięcy od zakończenia szkoleń.

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym usługi jest zdobycie wiedzy i umiejętności w zakresie zarządzania strategicznego w firmie. Uczestnicy szkolenia nabędą wiedzę w zakresie optymalnego wykorzystywania posiadanych zasobów i możliwości rozwoju na tle konkurencji. Kadra zarządzająca uzyska wiedzę w jaki sposób tworzyć strategię i wizję firmy. Szkolenie umożliwi uczestnikom opracowanie planu sukcesji w przedsiębiorstwie, z uwzględnieniem eliminacji barier i ciągłości realizowanych procesów. Uczestnik zdobędzie umiejętności określenia rynku docelowego w ramach swojej firmy, będzie potrafił dobrać odpowiednie kanały komunikacji dla Klienta, będzie potrafił określić nowe kompetencje w ramach nowego modelu biznesowego oraz przygotować plan działań. Uczestnik będzie umiał zidentyfikować szanse rynkowe, ocenić potencjał rynku i dopasować działania wizerunkowe do specyfiki firmy.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

1. ZAŁOŻENIA ANALIZY STRATEGICZNEJ

- rola analizy strategicznej,
- analiza makrootoczenia,
- Analiza grup strategicznych w sektorze

- Analiza PEST,
- Analiza SWOT
- analiza potencjału strategicznego przedsiębiorstwa,
- ocena pozycji strategicznej przedsiębiorstwa.

2. STRATEGIA – CZYM JEST DOBRA STRATEGIA

- Projektowanie strategii w niepewnych czasach – strategia jako różnica.
- Analiza zewnętrzna i analiza wewnętrzna – proces i narzędzia analizy.
- Wybór kierunku strategicznego – projektowanie strategii krok po kroku

3. ZAŁOŻENIA PLANOWANIA STRATEGICZNEGO W NOWOCZESNYM PRZEDSIĘBIORSTWIE

- podstawy i istota strategii,
- model działalności przedsiębiorstwa,
- misja i wizja przedsiębiorstwa,
- budowa planu strategicznego,
- bariery efektywnej strategii.
- etapy procesu formułowania strategii
- kryteria wyboru opcji strategicznych

4. KSZTAŁTOWANIE TOŻSAMOŚCI FIRMY

- wyróżniająca tożsamość firmy
- wizja – misja – cele – strategia
- wybór strategiczny określony misją firmy
- określanie celów kierunkowych firmy

5. ANALIZA OTOCZENIA KONKURENCYJNEGO

- analiza atrakcyjności sektora metodą 5 sił Portera
- konkurowanie a grupy strategiczne
- analiza konkurencji
- strategię konkurencyjności wg Portera
- kształtowanie profilu biznesowego firmy

6. WARSZTAT PRAKTYCZNY

- opracowanie planu sukcesji w przedsiębiorstwie

WYMAGANIA:

1. platforma komunikacyjna - zoom.us

2. wymagania sprzętowe: komputer stacjonarny/laptop, kamera wbudowana/na USB, mikrofon, słuchawki/ głośniki, system operacyjny minimum Windows XP/MacOS High Sierra, min 2 GB pamięci RAM, pamięć dysku minimum 10GB, łącze internetowe minimum 50 kb/s,

3. sieć: łącze internetowe minimum 50 kb/s,

4. system operacyjny minimum Windows XP/MacOS High Sierra, przeglądarka internetowa (marka nie ma znaczenia)

5. okres ważności linku: od 1 h przed godziną rozpoczęcia szkolenia w dniu pierwszym do godziny po zakończeniu szkoleń w dniu ostatnim

6. Sposób walidacji usługi: w zakresie spełniania celu edukacyjnego będzie przeprowadzany krótki test

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Efekty usługi:

- w zakresie wiedzy:

- Zna metody i narzędzia analizy strategicznej rynku i konkurencji tj. SWOT, PEST, 5 sił Portera, makrootoczenia, grup strategicznych, potencjału strategicznego przedsiębiorstwa. Zna metody i narzędzia analizy danych ,

- Ma wiedzę dotyczącą rynku, na którym działa firma – jego możliwości i ograniczeń

- Wie jak budować plany strategiczne

- w zakresie umiejętności:

- Umie dokonać analizy potencjału wewnętrznego przedsiębiorstwa w oparciu o wybrane metody,

- Umie dokonać analizy otoczenia przedsiębiorstwa w oparciu o wybrane metody,

- Potrafi sformułować misję strategiczną przedsiębiorstwa,

- Potrafi opracować plan sukcesji w przedsiębiorstwie

w zakresie kompetencji społecznych:

- Rozumie złożoność zjawisk ekonomicznych i społecznych

- Jest odpowiedzialny za przyszłość przedsiębiorstwa

- Rozumie swoją rolę w zarządzaniu przedsiębiorstwem,

- Postrzega konieczność ciągłości funkcjonowania przedsiębiorstwa, poprzez sukcesję

W zakresie biznesowym:

Skutkiem szkolenia będzie nauczenie uczestników analizy strategicznej przedsiębiorstwa oraz:

- lepsze dopasowanie oferty do konkurencji i rynku, w którym funkcjonuje firma (ulepszenie ok. 20-30 ofert w 2 miesiące po zakończeniu szkolenia)

- zwiększenie liczby nowych klientów (o ok. 25% w przeciągu 4 miesięcy od zakończenia szkoleń)

- zwiększenie sprzedaży o ok. 15% w przeciągu 5 miesięcy od zakończenia szkoleń

Grupa docelowa

- właściciele firm

- pracownicy zatrudnieni w przedsiębiorstwach na stanowiskach kierowniczych

- pracownicy planowani do objęcia stanowiska kierowniczego w MŚP

Informacje dodatkowe

usługa będzie nagrywana w celu przeprowadzenia kontroli

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	ZAŁOŻENIA PLANOWANIA STRATEGICZNEGO W NOWOCZESNYM PRZEDSIĘBIORSTWIE - rozmowa na żywo, współdzielenie	2020-07-06	08:00	12:00	4:00
2	ZAŁOŻENIA ANALIZY STRATEGICZNEJ - rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	2020-07-06	08:00	12:00	4:00
3	KSZTAŁTOWANIE TOŻSAMOŚCI FIRMY - rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	2020-07-07	12:00	16:00	4:00
4	STRATEGIA - CZYM JEST DOBRA STRATEGIA - rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	2020-07-07	12:00	16:00	4:00
5	ANALIZA OTOCZENIA KONKURENCYJNEGO - rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu	2020-07-08	08:00	12:00	4:00
6	WARSZTAT PRAKTYCZNY - rozmowa na żywo, praca w grupie	2020-07-08	12:00	16:00	4:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Dominik Hamera
Obszar specjalizacji	Doradztwo, zarządzanie, tematyka unijna, coaching, procesy motywacja

Doświadczenie zawodowe	Specjalizuje się w doradztwie biznesowym, unijnym, w zakresie pozyskiwania funduszy zewnętrznych, zarządzaniu, procesami motywacyjnymi. Prowadzi szkolenia z indywidualne oraz grupowe m.in. „Motywacja pracowników w zarządzaniu zespołem” „Zarządzanie procesami w biznesie” „Analiza strategiczna przedsiębiorstwa. Zarządzanie strategiczne w firmie.” „Budowanie motywacji i zaangażowania pracowników” „Pozyskiwanie funduszy unijnych”, „Automotywacja pracowników” Od ponad 5 lat prowadzi przedsiębiorstwo doradcze w zakresie pozyskiwania funduszy unijnych, zarządzania strategicznego w firmie. Zajmuje się oceną i kontroli systemu organizacji procesów zachodzących w firmie.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Właściciel i prezes firmy doradczej i szkoleniowej. Szkoleniowiec od 2014 roku. Przeprowadził ponad 700 godzin szkoleń dla firm z sektora MŚP oraz organizacji pozarządowych. Współpracuje z podmiotami ekonomii społecznej. Prowadzi diagnozy potrzeb rozwojowych oraz szkoleniowych. Prowadzi szkolenia dla właścicieli firm oraz kadry kierowniczej z zarządzania strategicznego w firmie, zarządzania procesami oraz motywacyjne. Ponad 200 godzin szkoleń z zakresu zarządzania procesami w biznesie
Wykształcenie	wyższe

Lokalizacja usługi

Adres: Radosna 15A/14 62-020 Zalasewo, woj. wielkopolskie Szczegóły miejsca realizacji usługi:	Warunki logistyczne:
---	----------------------