

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

Diagnoza potrzeb rozwojowych przedsiębiorstwa na potrzeby Akademii Menedżera - mikro firma usługowa- Makroregion 5.

Usługa archiwalna

Usługa została zablokowana przez Administratora Bazy.

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	2020/06/24/46838/588900		
Cena netto	2 500,00 zł	Cena brutto	3 075,00 zł
Cena netto za godzinę	250,00 zł	Cena brutto za godzinę	307,50
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	10		

Termin rozpoczęcia usługi	2020-07-31	Termin zakończenia usługi	2020-07-31
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2020-07-01	Termin zakończenia rekrutacji	2020-07-30
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: Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług doradczych		
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?	Nie		

Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu	DANUTA PIOTROWSKA "CENTRUM DORADZTWA JAKOŚCIOWEGO-CDJ"		
Osoba do kontaktu	Danuta Piotrowska	Telefon	505 111 545
E-mail	d.piotrowska@cdj.poznan.pl		

Cel usługi

Cel biznesowy

Celem usługi jest wykonanie diagnozy potencjału rozwojowego przedsiębiorstwa oraz sformułowanie celów strategicznych, przedstawionych w formie Diagnozy Potrzeb Rozwojowych Przedsiębiorstwa opracowanej w dniu zakończenia usługi. Prowadzenie mikro przedsiębiorstwa wymaga umiejętności dostosowywania się do ciągłych zmian. Prowadząc bieżącą działalność musi stawiać czoła takim wyzwaniom: jak rosnąca konkurencja oraz rosnące wymagania klientów w związku z często zmieniającym się prawodawstwem. Wymusza to na Przedsiębiorcy podjęcie działań prowadzących do redukcji kosztów, zwiększania poziomu jakości oferowanych usług, ciągłego doskonalenia swojej wiedzy a w efekcie efektywniejszego zarządzania. Analiza bieżącej działalności wskazuje na potrzebę optymalizacji procesów zidentyfikowanych w firmie tak, aby posiadane umiejętności oraz nabycie nowych kompetencji pozwoliło na zwiększenie konkurencyjności podmiotu. Usługa obejmuje przeprowadzenie profesjonalnej diagnozy potrzeb rozwojowych mikro przedsiębiorstwa. W wyniku diagnozy zostaną: - nakreślone plany rozwoju firmy, - nakreślone cele biznesowe przedsiębiorstwa, - określone luki kompetencyjne i potrzeby edukacyjne właścicieli firmy, kadry menadżerskiej lub osób przewidzianych do objęcia stanowiska kierowniczego. W toku usługi wskazane zostaną najważniejsze zasoby i potencjał przedsiębiorstwa, mocne strony i potencjalne zagrożenia dla rozwoju firmy ze wskazaniem obszarów, które wymagają poprawy. Na bazie powyższych wskazań zostaną zarekomendowane działania rozwojowe, których wdrożenie przełoży się na zwiększenie efektywności biznesowej mikroprzedsiębiorstwa.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

Ramowy Program usługi:

1 . **Analiza strategiczna przedsiębiorstwa** pozwalająca na określenie głównych wyzwań i problemów strategicznych i rozwojowych przedsiębiorstwa oraz dokonanie oceny jego poziomu rozwoju - stworzenie ogólnego obrazu firmy. Etap realizowany w formie zdalnej konsultacji z właścicielem/przedsiębiorcą lubi osobami odpowiadającymi za kierunkowanie Informacje o podmiocie świadczącym usługę. Cel usługi Szczegółowe informacje o usłudze działalności przedsiębiorstwa.

2 . **Sformułowanie strategii wskazującej kierunek**, w jakim zmierza firma, zawierającej cele strategiczne przedsiębiorstwa oraz kierunkowe działania strategiczne (inicjatywy), ze szczególnym naciskiem na cele rozwojowe. Etap realizowany w formie zdalnej konsultacji z właścicielem/przedsiębiorcą lubi osobami odpowiadającymi za kierunkowanie działalności przedsiębiorstwa oraz w formie pracy własnej zespołu eksperckiego przeprowadzającego diagnozę.

3. **Analiza potrzeb rozwojowych kadry kierowniczej: właścicieli przedsiębiorstwa, kadry menadżerskiej lub osób mających objąć stanowiska kierownicze**, której efektem jest: Określenie celów rozwoju kadry zarządzającej w podziale na obszary kompetencji menedżerskich. Określenie celu lub celów rozwojowych na poziomie wiedzy, umiejętności oraz postaw/kompetencji społecznych. Etap realizowany w formie zdalnego wywiadu z właścicielem/przedsiębiorcą lubi osobami odpowiadającymi za kierunkowanie działalności przedsiębiorstwa oraz z osobami na stanowiskach kierowniczych bądź mających objąć takie stanowiska. Określenie luk kompetencyjnych kadry zarządzającej w podziale na obszary kompetencji menedżerskich. Etap realizowany w formie zdalnego wywiadu z właścicielem/przedsiębiorcą lubi osobami odpowiadającymi za kierunkowanie działalności przedsiębiorstwa oraz z osobami na stanowiskach kierowniczych bądź mających objąć takie stanowiska. Zdefiniowanie działań służących osiągnięciu celów rozwojowych, w tym plan rozwoju kadry kierowniczej wynikający ze strategii przedsiębiorstwa. Etap realizowany w formie pracy własnej

prowadzącego usługę.

4. Opracowanie diagnozy potrzeb i luk kompetencyjnych w postaci raportu. Etap realizowany w formie pracy własnej prowadzącego usługę. Raport obejmuje: Wnioski z analizy strategicznej. Sformułowaną strategię przedsiębiorstwa opisującą aktualne cele w czterech perspektywach: finansowej – cele związane z finansami przedsiębiorstwa; rynkowej – cele związane z działaniem na rynku i relacjami z klientami, pozwalające na osiągnięcie celów w perspektywie finansowej; procesów wewnętrznych – cele związane z poprawą, rozwojem, dopasowaniem procesów wewnętrznych pozwalających na osiągnięcie celów w perspektywie rynkowej (np. dotyczące czasu, jakości, kosztów procesów wewnętrznych); rozwoju – cele związane z rozwojem przedsiębiorstwa pozwalające na osiągnięcie celów w perspektywie procesów, rynkowej i finansowej. Analizę macierzy kompetencji i luk kompetencyjnych pracowników i wskazanie tych, które w obecnej sytuacji są najważniejsze, aby osiągnąć cele Planu Rozwoju kadry kierowniczej i rekomendacje działań rozwojowych adekwatny do: Posiadanych kompetencji menedżerskich i przywódczych niezbędnych do realizacji strategii przedsiębiorstwa oraz do zarządzania rozwojem kapitału ludzkiego potrzebnego do rozwoju przedsiębiorstwa. Sytuacji przedsiębiorstwa i powszechnej wiedzy na temat wymagań kompetencyjnych kadr menedżerskich w powiązaniu z fazą rozwoju firmy, branży w której działa oraz funkcji i roli (aktualnej lub planowanej).

5. Przedstawienie diagnozy, przekazanie diagnozy potrzeb rozwojowych, omówienie go z właścicielem/przedsiębiorcą lubi osobami odpowiadającymi za kierunkowanie działalności przedsiębiorstwa.

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Uczestnik otrzymuje: Diagnozę potrzeb rozwojowych przedsiębiorstwa zawierającą cele strategiczne i rekomendacje rozwojowe kadry kierowniczej. 1. Otrzymuje plan rozwoju kadry kierowniczej na podstawie wykonanej diagnozy. 2. Uczestnik jest świadomy potrzeb rozwojowych i perspektywy czasowej do osiągnięcia oczekiwanych w strategii celów. 3. Uczestnik potrafi wykorzystać wskazówki, jakie działania należy podjąć, aby osiągnąć wyznaczone cele. 4. Uczestnik jest zdolny do wdrożenia struktury organizacyjnej wraz z opisem sposobu zarządzania, zakresów odpowiedzialności poszczególnych komórek, osób, kadry kierowniczej i uprawnień decyzyjnych. Uczestnik rozumie zasady przeprowadzania analizy najważniejszych obszarów problemowych oraz obszarów stanowiących potencjał dla rozwoju przedsiębiorstwa, obecne i potencjalne, mocne oraz słabe strony przedsiębiorcy oraz szans i zagrożeń związanych z prowadzoną działalnością.

Grupa docelowa

Uczestnikami usługi będą:

- Właściciele, Zarząd, osoby kierowne do awansu
-

Opis warunków uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest

- zakwalifikowanie się do programu Akademia Menadżera MŚP oraz podpisanie umowy z operatorem i otrzymanie nr ID wsparcia.
- udostępnienie doradcy informacji niezbędnych do opracowania raportu z diagnozy

Harmonogram

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

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Danuta Piotrowska
Obszar specjalizacji	Zarządzanie przedsiębiorstwem usługowym i produkcyjnym. Diagnozy Wstępne. Zmiany organizacyjne. Optymalizacja procesów.
Doświadczenie zawodowe	Lead Auditor ISO 9001:2015 Lead Auditor ISO 14001:2015, Lead Auditor ISO 45001:2018, Lead Auditor ISO 29990:2010. Była stałym konsultantem ONZ w zakresie doradztwa SZJ – projekt UMBRELLA. Publikacje w "Quality Problems", "Businessman Magazine", "Marketing Service", co-author książki "Quality Management in Company"(1994). Od 1997 roku prowadzi własną firmę doradczą „CDJ” Poznań w zakresie wdrożeń Systemów Zarządzania. Laureatka w konkursie "Kobieta Przedsiębiorcza 2003". Rekomendacja TUV Rheinland Rekomendacja DNV Nagroda „Europrodukt” 2002 Rekomendacja SGS Rekomendacja TUV Management Service Akredytacja Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości "Wstęp do Jakości" - 2002 Laureatka w konkursie "Kobieta Przedsiębiorcza 2003" Nagroda Telewizji TMT Akredytacja Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości "Wstęp do Jakości" – 2003 Certyfikat Konsultanta Funduszy UE Akredytacja Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości "Wstęp do Jakości" – Nominacja „Wprost” 2005 do nagrody im. Eugeniusza Kwiatkowskiego.

<p>Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług</p>	<p>Opracowanie Diagnoz Wstępnych w ilości 600 w ciągu 27 lat praktyki doradczej. Każde zlecenie / projekt rozpoczyna się od przeprowadzenia diagnozy wstępnej i oceny stanu "zerowego", w tym oceny stanu zasobów ludzkich, potrzeb szkoleniowych, oceny luk kompetencyjnych które wpływają na jakość procesów zarządzania w organizacji. Diagnozy Wstępne Potrzeb stanowią zawsze podstawę do sporządzenia planów rozwojowych firmy w zależności od wyników diagnozy. Realizacja około 400 wdrożeń / projektów różnych w tym 9000, 14000 i 18000 / 45001. Działalność szkoleniowa i doradcza. Wykładowca Studiów Podyplomowych. Od 1993 pomoc doradcza dla organizacji, podmiotów prywatnych i państwowych. Lead Auditor ISO 9001:2015 Lead Auditor ISO 14001:2015, Lead Auditor ISO 45001:2018, Lead Auditor ISO 29990:2010. Wykładowca Studiów Podyplomowych. Od 1993 roku do teraz realizacja około 400 wdrożeń / projektów różnych w tym 9000, 14000 i 18000 / 45001. Działalność szkoleniowa i doradcza.</p>
<p>Wykształcenie</p>	<p>Studia Wyższe 5-letnie stacjonarne - Akademia Ekonomiczna w Poznaniu. Studia Podyplomowe w Wyższej Szkole Logistyki w Poznaniu "Menedżer BHP". Kurs Pedagogiczny 1993. Stock Exchanges and Financial Institutions Management Centre University of Bradford - 1994. Production Operations/Total Quality Management Centre University of Bradford - 1994. Modular Training Concept AMOS-BAM and PCBC Project -1995. Participation in following trainings: "Directives of the new treatment TQM" Ministerstwo Gospodarki (ministry of the Economy, dyr. Andrzej Zatorski) - 1997. TQM SGH Warsaw, mgr A. Augustyniak -1997. Participation in following trainings "ISO implementation in the territorial autonomy units" -1998. Participation in following trainings "Modifications management" - Warsaw Consulting Group (Warszawska Grupa Konsultingowa), Tadeusz Buchacz - 1998. "Metoda pracy zespołowej" DGQ, J. Zgierski-Strumłło - 1998. ISO 9001:2000 Quality System KEMA 2001. Seminar Entitled ISO 9000:2000 In Practical Terms - BSI 2001. ISO 9000:2000 series AUDITOR / LEAD AUDITOR TRAINING COURSE (IRCA - no. A17070) BSI-200. Training: Auditor's social knowledge ANIMATOR 2002. System Zarządzania Bezpieczeństwem i Higiena Pracy</p>

PN-N-18001:1999 PROISO 2002.
 Qualitätsmanagement – Auditor QMA-TUV TUV Akademie GmbH 2002,. Qualitätsmanagement- Auditor QMA-TUVtraining TUV Akademie -2002.
 Seminar certification – CE mark as the condition of the goods sale Certification Fair in Poznan, SGS Polska - 2003.„Certyfikaty Systemów zarządzania Srodowiskowego I ekoznakowania gwarancją odpowiedzialności ekologicznej” „Certyfikaty Systemów zarządzania Srodowiskowego I ekoznakowania gwarancją odpowiedzialności ekologicznej” 2003.
 Integrated management Systems Internal Auditor ISO 9001:2000, ISO 14001 and Ohsas 18001 Course BSI-2004.Certificate: Consultant of the European Funds Instytut Biznesu (Bussines Institute) -2004. Internal Auditor of the Integrated Management Systems ISO 9001, ISO 14001, PN- N 18001 PROSIO 2005. Auditor Wewnętrzny ISO 14001:2004 TUV Management, Poznań -2011. ISO 29990:2010 TUV Management, Poznań - 2012.Lead Auditor 14001:2004 By Professional Evaluation and Certification Board Canada - 2013.Lead Auditor OHASAS 18001 By Professional Evaluation and Certification Board Canada - 2013. Lead Auditor 26000 By Professional Evaluation and Certification Board Canada -2013. LEAN Manufacturing Quality Finance 2014.Szkolenie Okresowe pracowników służby BHP WSL - 2017. ISO 45001:2018 TUV AKAMDEMIE Poznań 2018.

Imię i nazwisko	Zbigniew Heryng
Obszar specjalizacji	Od 1994 roku nieprzerwanie prowadzi działalność w zakresie szkoleń z umiejętności osobistych i interpersonalnych, pomocy psychologicznej i od kilkunastu lat coachingu. Przeprowadził około 18 500 godzin szkoleń dla ponad 36 000 ludzi ze 180 firm w całej Polsce, w różnych branżach, około 2600 godzin coachingu i kilka tysięcy sesji indywidualnych z zakresu pomocy psychologicznej.

Doświadczenie zawodowe

Projekty rekrutacyjne na stanowiska menedżerskie i specjalistyczne, projekty ocen okresowych pracowników i systemów motywacyjnych, projekty badania i oceny kompetencji, badania profili osobowościowych w kontekście obsadzania stanowisk menedżerskich i specjalistycznych, ścieżek rozwoju, awansu i kariery oraz skuteczności zarządzania pracownikami i zespołami, wspomaganie procesów zmian organizacyjnych - m.in. NKT S.A., ICOPAL S.A., NORDFLAM, AKSAM. Projekt badania i oceny kompetencji oraz potrzeb szkoleniowych pod kątem usług i obsługi klienta - tzw. tajemniczy klient, m.in. dla JAAN. Od 1998 roku trener I° i II° rekomendowany przez Polskie Towarzystwo Psychologiczne. Certified Trainer Practitioner of NLP. Certyfikowany konsultant metody DISC. Studiował cybernetykę ekonomiczną i psychologię. Ukończył psychologię na UAM w Poznaniu, a ponadto m.in. Studia Podyplomowe z Pomocy Psychologicznej na UAM w Poznaniu oraz Studia Podyplomowe z Coachingu na SWPS, Szkołę Higieny Psychicznej przy Polskim Towarzystwie Higieny Psychicznej, szkołę trenerów TROP przy Polskim Towarzystwie Psychologicznym, roczny kurs Neuro - Lingwistycznego Programowania w Polskim Instytucie NLP, roczny kurs Interwencji Kryzysowej organizowany przez PTP i wiele innych krótszych szkoleń. Aktualnie doskonalili się w zakresie Terapii Skoncentrowanej na Rozwiązaniach w Centrum Podejścia Skoncentrowanego na Rozwiązaniach.

Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług

Szkolenia z zakresu Analizy Potrzeb Szkoleniowych - m.in. dla Poczty Polskiej we współpracy z POSTDATA S.A. Bydgoszcz, ponadto każdorazowo badanie potrzeb szkoleniowych przy praktycznie każdym projekcie szkoleniowym dla Klientów, analizy SWOT na potrzeby zmian i rozwiązywania problemów organizacyjnych w średnich i małych przedsiębiorstwach. Asesor w kilku projektach Assessment Center / Development Center, czyli Ośrodkach Oceny i Rozwoju dla menedżerów m.in. dla Lorenz / Bahlsen. 10 lat prowadzenia zajęć z zakresu Strategii Personalnych w ramach Studium Zarządzania Zasobów Ludzkich przy Agencji Rozwoju Gospodarczego, w Poznaniu, Szczecinie, Gdańsku, Warszawie, Łodzi, Krakowie, Katowicach i Wrocławiu - rekrutacja, ocena kompetencji, ścieżki rozwoju i kariery. Prowadzi warsztaty i treningi m.in. z zakresu psychologii przemiany nastawień w procesie zmian, rozwoju kompetencji osobistych i interpersonalnych w biznesie, umiejętności kierowania ludźmi i zespołami, nieantagonizującej komunikacji wewnętrznej w organizacjach, rozwiązywania konfliktów personalnych w zespołach i między działami, przeprowadzania rozmów z pracownikami, automotywacji i motywowania, zarządzania sobą w czasie, obsługi klienta, zapobiegania nadmiernej fluktuacji i zwiększania retencji pracowników, zarządzania różnicami pokoleniowymi, radzenia sobie ze stresem i budowania odporności psychicznej. Prowadził także treningi interpersonalne, m.in. w kilku szkołach trenerów oraz warsztaty pracy z grupą i superwizje trenerskie. Propagator metody DISC w relacjach, pracy zespołowej, zarządzaniu i sprzedaży, zarządzania kompetencjami oraz Podejścia Skoncentrowanego na Rozwiązaniach w życiu zawodowym i osobistym.

Wykształcenie	Psycholog - praktyk z dużym doświadczeniem życiowym i zawodowym, trener, doradca HR, coach, mentor, terapeuta. Od wielu lat pomaga ludziom w poznawaniu samych siebie, rozwijaniu umiejętności interpersonalnych w pracy i życiu osobistym, budowaniu dobrych relacji z innymi, wypełnianiu ról społecznych i zawodowych, wprowadzaniu zamierzonych i dostosowywaniu się do wymuszonych zmian, realizacji celów życiowych, radzeniu sobie ze stresem i kształtowaniu odporności psychicznej, odnajdywaniu równowagi między życiem zawodowym i osobistym oraz tworzeniu rozwiązań służących przezwyciężaniu trudności i kryzysów życiowych. Interesuje się profilaktyką i rozwiązywaniem problemów mobbingu i molestowania w pracy, psychologią zmian, podejmowania ról społecznych i zawodowych, zapobiegania wykluczeniom i wypaleniu zawodowemu, współpracy z osobami z niepełnosprawnościami psychicznymi w firmach, w urzędach, na uczelniach wyższych, przezwyciężania kryzysów życiowych, zatrudniania osób w wieku 50+ i kierowania nimi, wsparcia osób przechodzących na emeryturę, budowania równowagi pomiędzy pracą i życiem osobistym. Trener trzech pokoleń „młodych w pracy”. Pracuje indywidualnie z osobami w przełomowych momentach życiowych, m.in. w tzw. kryzysie środka życia [35+] oraz kryzysie wieku dojrzałego [50+] i przejścia na emeryturę [60+ i 65+].
---------------	---

Lokalizacja usługi

<p>Adres: Winogrody 132/1 61-626 Poznań, woj. wielkopolskie</p> <p>Szczegóły miejsca realizacji usługi: Etap 1- siedziba podmiotu Etap 2- siedziba doradcy Etap 3- siedziba doradcy Etap 4- siedziba Podmiotu</p>	Warunki logistyczne:
--	----------------------