

AKAT Consulting Sp.  
z o.o.**Dom efektywności – 6 filarów wdrażania i realizacji strategii - szkolenie**

Numer usługi 2021/08/25/52158/1148477

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 16.10.2024 do 17.10.2024

**2 800,00 PLN** brutto

2 800,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Kadra zarządzająca Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	6
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	15-10-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem usługi jest tworzenie spójnej koncepcji wdrażania i realizacji strategii firmy oraz strategii funkcjonalnych.

### Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
uzasadnia jak przygotowywać harmonogramy działania oraz określać czas realizacji poszczególnych zadań	określa jak przygotowywać harmonogramy działania oraz określać czas realizacji poszczególnych zadań	Test teoretyczny
definiuje cele strategiczne i przekłada je na cele operacyjne	określa cele strategiczne i przekłada je na cele operacyjne	Test teoretyczny
charakteryzuje priorytety realizacji poszczególnych zadań i projektów	określa priorytety realizacji poszczególnych zadań i projektów	Test teoretyczny
przekazuje wyniki analizy strategicznej pracownikom przedsiębiorstwa	określa wyniki analizy strategicznej pracownikom przedsiębiorstwa	Test teoretyczny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

tak

## Program

### Dzień 1

#### PERFORMANCE MANAGEMENT

1. Jedna metoda, 3 nazwy
2. Wymiar strategiczny i operacyjny metodologii
3. Strategia firmy i strategie funkcjonalne

#### METODY I NARZĘDZIA WDRAŻANIA STRATEGII

1. Kanały transmisji strategii do organizacji
2. Metody i zakres komunikacji strategii do organizacji
3. Mapa Strategii Firmy
4. **Studium przypadku:** Mapa Strategii

## 6 FILARÓW SKUTECZNEGO WDRAŻANIA STRATEGII

1. Dom Efektywności, czyli 6 filarów Zarządzania Efektywnością Firmy.
2. Spójność działań w zakresie 6 filarów.
3. **Praca w grupach.** Analiza GAP dla mojej firmy

### Dzień 2

#### PIERWSZY ETAP WDRAŻANIA STRATEGII

1. Fundament dla wdrożenia strategii. Architektura organizacji.
2. Cele strategiczne. Kluczowe inicjatywy.
3. Plan Komunikacji Strategii obejmujący interesariuszy firmy

#### KLUCZOWE ELEMENTY WDRAŻANIA STRATEGII

1. Procesy biznesowe vs struktura organizacyjna czyli o fragmentacji procesów
2. Skuteczne zarządzanie procesowe.
3. Mapa Celów Firmy.
4. WDW czyli Wyniki-Działania-Zasoby.
5. 4 wymiary celów wg Zbilansowanej Karty Wyników.
6. Weryfikacja Mapy Celów pod kątem efektywności procesowej.
7. Zespołowe i indywidualne zasady wynagradzania powiązane z celami.
8. Pomiar i ocena osiągnięć. Pomiar wyników i działań.
9. Kalendarz biznesowy; rok – kwartał – miesiąc – tydzień. Działania i komunikacja.

#### STRATEGIA NIE WDROŻY SIĘ SAMA

1. **Praca w grupach:** Plan wdrożenia strategii – Dom Efektywności mojej firmy.

Uczestnicy szkolenia poznają metody i narzędzia takie jak: Dom Efektywności, Kluczowe inicjatywy, Model WDW; Wyniki-Działania-Zasoby, Balanced Score Card /BSC/ - Zrównoważona Karta Wyników, Mapa Celów Firm.

**UWAGA:** Szkolenie to realizujemy również w formie zamkniętej. Istnieje możliwość jego modyfikacji oraz dopasowania do potrzeb konkretnej grupy uczestników.

Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej.

Uczestnicy zostaną podzieleni na grupy w celu przeprowadzenia ćwiczeń.

Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych 1h-60min.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 6</b> PERFORMANCE MANAGEMENT	Tadeusz Sudoł	16-10-2024	08:00	11:00	03:00
<b>2 z 6</b> PIERWSZY ETAP WDRAŻANIA STRATEGII	Tadeusz Sudoł	16-10-2024	08:00	10:30	02:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>3 z 6</b> KLUCZOWE ELEMENTY WDRAŻANIA STRATEGII	Tadeusz Sudoł	16-10-2024	10:30	13:00	02:30
<b>4 z 6</b> METODY I NARZĘDZIA WDRAŻANIA STRATEGII	Tadeusz Sudoł	17-10-2024	11:00	12:30	01:30
<b>5 z 6</b> 6 FILARÓW SKUTECZNEGO WDRAŻANIA STRATEGII	Tadeusz Sudoł	17-10-2024	12:30	16:00	03:30
<b>6 z 6</b> STRATEGIA NIE WDROŻY SIĘ SAMA	Tadeusz Sudoł	17-10-2024	13:00	16:00	03:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Tadeusz Sudoł

Specjalizacja: budowa strategii, strategia, organizacja i standardy sprzedaży, audyt i analiza funkcjonowania organizacji, zarządzanie zasobami ludzkimi, zarządzanie designem. Ekspertem w zakresie holistycznej oceny funkcjonowania organizacji. Wypracował szereg standardów i metod pracy doradczej, m. in. autorską metodę budowy strategii firmy (Mapa Strategii), model kompetencji (4 wymiary kompetencji), rozwinął koncepcję kodu DNA organizacji.

Absolwent Politechniki Wrocławskiej, Wydział Mechaniczno-Energetyczny. Ukończył studia MBA w Poznaniu w Wielkopolskiej Szkole Biznesu / Nottingham Trent University. Uzyskał licencjat w Chartered Institute of Personnel and Development (Instytut Kadr i Rozwoju), Londyn. Ukończył studia podyplomowe Design Management w Wyższej Szkole Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa w Poznaniu. Wykładowca na studiach MBA w Wielkopolskiej Szkole Biznesu przy Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu.

Realizował projekty dla wielu branży. Wieloletnie doświadczenie menedżerskie i zarządcze zdobyte w podczas pełnienia funkcji w wielu firmach.

Przeprowadzenie co najmniej 120 godzin szkoleniowych dla przedsiębiorstw w okresie ostatnich 2 lat z zakresu technik negocjacji i prezentacji.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały w postaci wydrukowanych prezentacji oraz ćwiczeń.

### Informacje dodatkowe

**Usługę możemy dopasować do konkretnych potrzeb.**

Realizujemy działania rozwojowe również w **formie zamkniętej – dedykowanej**.

---

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc/gwarancji terminu.

---

**Oferujemy kompleksowe wsparcie w pozyskaniu DOFINANSOWANIA na tę usługę (i inne z naszej oferty).  
Zapraszamy do kontaktu.**

[www.akatconsulting.pl](http://www.akatconsulting.pl)

---

### Ogólne warunki świadczenia usługi

Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które dostępne są pod adresem <https://akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy-akat-consulting>

---

### Podatek VAT

Usługa szkoleniowa (nd doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczane jest 23% VAT

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 roz. Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w spr.zwolnień od podatku od towarów i usług (...) (Dz.U. z 2018 r., poz. 701)

## Adres

Wrocław

Wrocław

woj. dolnośląskie

# Kontakt



**Angela Janas**

**E-mail** [a.janas@akatconsulting.pl](mailto:a.janas@akatconsulting.pl)

**Telefon** (+48) 793 489 600