



AKAT Consulting Sp.
z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

5 868 ocen

Doradztwo w zakresie mapowania celów funkcjonalnych zakładu produkcyjnego.

Numer usługi 2021/08/26/52158/1149381

📍 Wrocław / stacjonarna

🏢 Doradztwo biznesowe

🕒 16 h

📅 02.03.2026 do 03.03.2026

14 760,00 PLN brutto

12 000,00 PLN netto

922,50 PLN brutto/h

750,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Kadra zarządzająca i pracownicy firmy przewidziani do objęcia stanowiska kieroniczego. Liczebność grupy: • minimum 6 • maximum 16
Data zakończenia rekrutacji	01-03-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel biznesowy

Zwiększenie wydajności produkcji o 10% w ciągu 12 miesięcy poprzez optymalizację procesów produkcyjnych, wdrożenie nowoczesnych technologii oraz poprawę zarządzania zasobami ludzkimi.

Efekt usługi

1. Zdefiniowanie celów głównych dla zakładu produkcyjnego w oparciu o strategię firmy.

Kryteria weryfikacji:

- Identyfikacja celi strategicznych firmy.
- Opracowanie miernika sukcesu dla celów głównych zakładu produkcyjnego

2. Wykorzystanie metody BSC do opracowania i monitorowania strategii firmy.

Kryteria weryfikacji:

- zdefiniowanie celów strategicznych dla czterech perspektyw BSC: finansowej, klienta, procesów wewnętrznych i rozwoju i nauki.
- Opracowanie wskaźników KPI dla celów strategicznych.
- Opracowanie mapy strategicznej łączącej cele i wskaźniki KPI.

3. Opracowanie planu strategicznego rozwoju firmy.

Kryteria weryfikacji:

- określenie kluczowych działań strategicznych dla firmy
- opracowanie harmonogramu realizacji strategii.

4. Przeprowadzenie analizy SWOT zakładu produkcyjnego.

Kryteria weryfikacji:

- identyfikowanie mocnych i słabych stron zakładu produkcyjnego.
- określenie szans i zagrożeń dla zakładu produkcyjnego.
- opracowanie wniosków z przeprowadzonej analizy SWOT.

5. Opracowanie standardu reagowania na incydenty cyberbezpieczeństwa.

Kryteria weryfikacji:

- określenie etapów postępowania w przypadku wystąpienia incydentu cyberbezpieczeństwa.
- określenie roli i obowiązków poszczególnych osób w przypadku wystąpienia incydentu cyberbezpieczeństwa.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Metodą potwierdzającą osiągnięcie efektu usługi jest udokumentowanie wszystkich podjętych działań w trakcie realizacji usługi doradztwa biznesowego oraz opis wypracowanego rozwiązania w postaci diagnozy potrzeb.

Program

Dzień 1

OMÓWIENIE STRATEGII FIRMY

1. Cele główne dla zakładu/-ów produkcyjnych - wykład.
2. Planowanie i zarządzanie strategią firmy - metoda BSC (Balanced Scorecard) - case study.
3. Planowanie i realizowanie strategii rozwoju firmy - ćwiczenia.
4. Analiza obecnej sytuacji zakładu produkcyjnego, wyznaczenie celów głównych zakładu produkcyjnego, wizja przyszłości - jak będzie wyglądać warsztat produkcyjny po realizacji głównych celów, co się zmieni?

Dzień 2

MAPOWANIE CELÓW ZAKŁADU PRODUKCYJNEGO WSPIERAJĄCYCH REALIZACJĘ STRATEGII FIRMY

1. Warsztaty ZPCK / CFG – (Customer Focused Goals) - definiowanie celów poszczególnych działów produkcyjnych i okołoprodukcyjnych.- ćwiczenia.
2. Zrównoważenie korzyści grup kluczowych dla budowania wartości firmy (Udziałowców, Pracowników, Klientów) - case study.
3. Strategia Karty Wyników - wypracowanie celów biznesowych, wskazanie kluczowych działań w celu zwiększenia wartości firmy.
4. Warsztaty z klientami wewnętrznymi i działami wspierającymi - omówienie celów klientów wewnętrznych /Marketing/Sprzedaż – Logistyka/prezentacja propozycji celów dla zakładu oraz określenie działań wspierających /Zakupy/IT/Finanse/HR/
5. Wskaźniki osiągnięć KPI's, zasada SMART.

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

Przerwy wliczone są w czas trwania usługi.

Uczestnicy usługi powinni posiadać podstawową wiedzę z zakresu definiowania celów metodą Zarządzania Przez Cele Zorientowane na Klienta.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Cele główne dla zakładu/-ów produkcyjnych - wykład. Planowanie i zarządzanie strategią firmy - metoda BSC	Ekspert AKAT CONSULTING	02-03-2026	08:00	12:00	04:00
2 z 6 Przerwa - wliczona w czas trwania usługi	Ekspert AKAT CONSULTING	02-03-2026	12:00	12:15	00:15
3 z 6 Planowanie i realizowanie strategii rozwoju firmy -ćwiczenia. Analiza obecnej sytuacji zakładu produkcyjnego, wyznaczenie celów głównych, wizja przyszłości	Ekspert AKAT CONSULTING	02-03-2026	12:15	16:00	03:45
4 z 6 Warsztaty ZPCK / CFG. Zrównoważenie korzyści grup kluczowych dla budowania wartości firmy	Ekspert AKAT CONSULTING	03-03-2026	08:00	12:00	04:00
5 z 6 Przerwa - wliczona w czas trwania usługi	Ekspert AKAT CONSULTING	03-03-2026	12:00	12:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 6 Strategia Karty Wyników. Warsztaty z klientami wewnętrznymi i działami wspierającymi. Wskaźniki osiągnięć KPI's, zasada SMART.	Ekspert AKAT CONSULTING	03-03-2026	12:15	16:00	03:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	14 760,00 PLN
Koszt usługi netto	12 000,00 PLN
Koszt godziny brutto	922,50 PLN
Koszt godziny netto	750,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Ekspert AKAT CONSULTING

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:

- teczki
- długopisy
- karty prac
- materiały w postaci wydrukowanych prezentacji

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

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. 70

Adres

Wrocław

Wrocław

woj. dolnośląskie

Kontakt

Angela Janas

E-mail sprzedaz@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 489 600

