

AKAT Consulting Sp.
z o.o.

Dyscyplina strategii zarządzania. Warsztat strategiczny z elementami teorii ograniczeń - doradztwo.

Numer usługi 2021/11/19/52158/1236541

📍 Wrocław / stacjonarna

🏢 Doradztwo biznesowe

🕒 16 h

📅 28.08.2024 do 29.08.2024

9 840,00 PLN brutto

8 000,00 PLN netto

615,00 PLN brutto/h

500,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, przedsiębiorcy, menedżerowie odpowiedzialni za współrealizację celów strategicznych przedsiębiorstwa, kierownicy projektów strategicznych w przedsiębiorstwie. Wszyscy zainteresowani zastosowaniem technik TOC (teorii ograniczeń) w praktyce.
Minimalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	27-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel biznesowy

W wyniku zrealizowanej usługi doradczej powstanie dokument zawierający rekomendacje dla firmy w zakresie strategicznych obszarów działalności.

Efekt usługi

na poziomie wiedzy:

- Uczestnik pozna metodyki zarządzania strategicznego, narzędzia do analizy stanu obecnego oraz narzędzia do planowania realnych celów w czasie. Dowie się na czym polega model biznesowy, pozna strategię przewagi konkurencyjnej oraz narzędzia do budowania własnego pomysłu na biznes.
- Pozna również podstawowe narzędzia myślowe teorii ograniczeń.

Efektami uczenia się, które nabędą uczestnicy usługi są:

- planuje rozwój swojego projektu, przedsięwzięcia
- kontroluje rozwój strategii w czasie.
- stosuje podstawy zarządzania strategicznego i efektów działania celowego.
- wykorzystuje podstawowe narzędzia myślowe teorii ograniczeń.
- rozumie znaczenie podejmowanych przez niego działań, w kontekście społecznym i gospodarczym.
- wzmocni świadomość przyczynowo skutkową.
- stosuje narzędzia do analizy stanu obecnego oraz narzędzia do planowania realnych celów w czasie
- planuje strategię przewagi konkurencyjnej
- tworzy narzędzia do budowania własnego pomysłu na biznes

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Metodą potwierdzającą osiągnięcia efektu usługi jest diagnoza potrzeb.

Program

Dzień 1

Co chcę zmienić? - Analiza strategiczna przedsiębiorstwa, przedsięwzięcia, startupu:

1. Wprowadzenie i omówienie zasad pracy
2. Dyscyplina wdrażania strategii - mini wykład
3. Analiza otoczenia i uwarunkowań wewnętrznych – warsztat doradczy
4. Strategie przewagi konkurencyjnej (wg. Portera) – mini wykład
5. Analiza strategii przewagi konkurencyjnej – warsztat doradczy
6. Analiza SWOT – analiza wagowa – warsztat doradczy
7. Budowanie Drzewa Stanu Obecnego – (narzędzie TOC) – warsztat doradczy

Dzień 2

Na co chcę zmienić? – wartości, misja oraz wizja i plan na mój pomysł:

1. Wprowadzenie i omówienie wniosków z poprzedniego dnia
2. Wartości – na czym będziemy budować – warsztat doradczy
3. Misja – dlaczego chcę to robić?
4. Wizja – jak będę to robił?
5. Cel główny – zgodny ze SMART
6. Definicja celów pośrednich – jak dokonać zmiany?
7. Budowanie drzewa stanu przyszłego – opracowanie planu działania
8. Podsumowanie i wprowadzenie do realizacji projektów zdefiniowanych w ramach planu.

W wyniku zrealizowanej usługi doradczej powstanie dokument zawierający rekomendacje dla firmy.

W wyniku realizacji usługi uczestnik będzie potrafił odpowiedzieć m.in. na następujące pytania:

- jakich narzędzi używać do analizy stanu obecnego?
- jak zarządzać zmianą w organizacji?
- w jaki sposób w firmie realizowane są zamierzone cele biznesowe?
- jak planować realne cele w czasie?

- w jakim stopniu zautomatyzowane są procesy biznesowe w firmie

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-45min.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Dzień 1 Co chcę zmienić? - Analiza strategiczna przedsiębiorstwa , przedsięwzięcia, startupu	Mariusz Duszyński	28-08-2024	08:00	11:00	03:00
2 z 6 Przerwa	Mariusz Duszyński	28-08-2024	11:00	11:30	00:30
3 z 6 Dzień 1 Co chcę zmienić? - Analiza strategiczna przedsiębiorstwa , przedsięwzięcia, startupu	Mariusz Duszyński	28-08-2024	11:30	16:00	04:30
4 z 6 Dzień 2 Na co chcę zmienić? – wartości, misja oraz wizja i plan na mój pomysł	Mariusz Duszyński	29-08-2024	08:00	11:00	03:00
5 z 6 Przerwa	Mariusz Duszyński	29-08-2024	11:00	11:30	00:30
6 z 6 Dzień 2 Na co chcę zmienić? – wartości, misja oraz wizja i plan na mój pomysł:	Mariusz Duszyński	29-08-2024	11:30	16:00	04:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	9 840,00 PLN
Koszt usługi netto	8 000,00 PLN
Koszt godziny brutto	615,00 PLN
Koszt godziny netto	500,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mariusz Duszyński

Posiada 20 letnie doświadczenie w prowadzeniu projektów informatycznych zarówno w zakresie infrastruktury oraz projektów software'owych. Realizował projekty dla wielu firm, między innymi projekt stworzenia, wdrożenia i rozbudowy systemu TaktTime w General Electric oraz projekt stworzenia i wdrożenia platformy eGuard (platformy przeznaczonej dla agencji ochrony i zarządców obiektów) zarówno od strony informatycznej, jak i marketingowo sprzedażowej. Wieloletni menadżer ogólnopolskiej sieci serwisowej w zakresie obsługi podmiotów z branży retailowej. Brał udział w wielu projektach informatycznych o zasięgu międzynarodowym dla takich firm jak Saint Gobain, Diebold Nixdorf i wielu innych. Menadżer sprzedaży w firmie informatycznej odpowiedzialny za budowę zespołu sprzedażowego oraz opiekę nad rozwojem produktu.

Obecnie, również dzieli się wiedzą i doświadczeniem w ramach działalności doradczej i biznesowej. Uczestniczył w przygotowaniu kilkudziesięciu strategii dla przedsiębiorstw oraz w budowaniu procesów sprzedażowych oraz operacyjnych przygotowujących do wdrożenia narzędzi IT. Fascynat zarządzania projektami oraz zarządzania procesami, prowadzi również szkolenia z tego zakresu. Wykształcenie wyższe, przygotowanie pedagogiczne, Politechnika Wrocławska – studia podyplomowe z zakresu aplikacji komputerowych, Wyższa Szkoła Bankowa – Zarządzanie Projektami IT.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy dostaną notesy, teczki, długopisy, a po zakończeniu usługi otrzymają skrypt z prezentacji oraz wypracowane materiały, które posłużą im do dalszej pracy.

Zakładając, że w usłudze weźmie udział 10 osób koszt osobogodziny wynosi 250 netto/os.

Informacje dodatkowe

Usługę możemy dopasować do konkretnych potrzeb.

Realizujemy szkolenia i doradztwa 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

Usł. 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

Telefon (+48) 793 489 600