

AKAT Consulting Sp.  
z o.o.**MBO – zarządzanie przez cele bez silosów funkcjonalnych**

Numer usługi 2022/05/10/52158/1408118

Bydgoszcz / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

16 h

25.11.2025 do 26.11.2025

**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                                  |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 3   |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 16  |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 24-11-2025  |
| <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

Szkolenie umożliwi wdrożenie metody gwarantującej poprawę efektywności współpracy pomiędzy pionami i działami poprzez wyeliminowanie „silosów” funkcjonalnych. Uczestnicy szkolenia poznają metodologię Zarządzania przez Cele zorientowane na Klienta (ZPCK) oraz metody definiowania celów w 7 krokach z wykorzystaniem arkusza celów indywidualnych i zespołowych.

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

| Efekty uczenia się   | Kryteria weryfikacji   | Metoda walidacji |
|--|--|------------------|
| Omawia zasady określania celów (np. zasada SMART27)  | Omawia założenia zarządzania przez cele (management by objectives – MBO)   | Test teoretyczny |
| Potrafi planować działania bieżące (dziennie, tygodniowe, miesięczne) oraz długoterminowe<br>Definiuje cele strategiczne i przekłada je na cele operacyjne<br>Określa priorytety realizacji poszczególnych zadań i projektów (kaskadowanie celów)  | Planuje terminy realizacji celów strategicznych i operacyjnych   | Test teoretyczny |
| Potrafi działać w oparciu o plany (w tym ustalone priorytety, cele i terminy realizacji)<br>Zapewnia zasoby (w tym czas) dla realizacji poszczególnych zaplanowanych działań, oraz dokonuje potrzebnych korekt harmonogramów<br>Określa czynniki i bariery, które mogą wpłynąć na prawidłową realizację celów w założonych terminach | Potrafi przygotować plany naprawcze w sytuacji przekroczenia terminów realizacji i nieosiągnięcia założonych celów | Test teoretyczny |
| Odpowiedzialność za realizację celów i zadań<br>Samodzielność  | Zdolność do uwzględniania planów i perspektyw innych osób w organizacji w określaniu celów i priorytetów           | 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

### WPROWADZENIE DO METODY ZPCK / CFG

1. Rola ZPC w procesie zarządzania. 4 funkcje zarządzania.
2. Źródła celów w organizacji.
3. Rodzaje celów.
4. Rozróżnienie metod zarządzania przez cele – wady i zalet.
5. Klient zewnętrzny i wewnętrzny.

### ZASADY DEFINIOWANIA CELÓW I WSKAŹNIKÓW

1. Cele główne i szczegółowe. Kluczowe wskaźniki osiągnięć – KPI's.
2. Wskaźniki realizacji celów. Zasada SMARTER.
3. **Praca w grupach.** Cel: obniżenie absencji chorobowej

---

## Dzień 2

### RODZAJE CELÓW I WSKAŹNIKÓW

1. Cele finansowe.
2. Zdefiniowanie standardów współpracy z klientami.
3. Rozwój procesów wewnętrznych.
4. Zdefiniowanie potrzeb rozwojowych.

### DEFINIOWANIE CELÓW WG ZASADY SMARTER /PRACA INDYWIDUALNA I GRUPOWA

1. Karta Celów Indywidualnych. Definiowanie i weryfikacja celów w 7 krokach.
2. Karta Celów Zespołowych.

Uczestnicy szkolenia poznają metody i narzędzia takie jak: Metodologia definiowania celów zorientowanych na Klienta – ZPCK (CFG - Customer Focused Goals), Kluczowe wskaźniki osiągnięć – KPI's, Zasada SMARTER, Karta Celów Indywidualnych, Karta Celów Zespołowych.

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

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący    | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 2</b> Dzień 1    | Tadeusz Sudoł | 25-11-2025            | 08:00               | 16:00               | 08:00         |
| <b>2 z 2</b> Dzień 2    | Tadeusz Sudoł | 26-11-2025            | 08:00               | 16:00               | 08:00         |

# 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 Sudół

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)

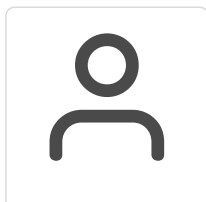
## Adres

Bydgoszcz

Bydgoszcz

woj. kujawsko-pomorskie

## Kontakt



**Angela Janas**

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

**Telefon** (+48) 793 489 003