

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

30.07.2024 do 31.07.2024

**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
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	3
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	29-07-2024
<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

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 Definiuje cele strategiczne i przekłada je na cele operacyjne 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) Zapewnia zasoby (w tym czas) dla realizacji poszczególnych zaplanowanych działań, oraz dokonuje potrzebnych korekt harmonogramów 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 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
1 z 2 Dzień 1	Tadeusz Sudoł	30-07-2024	08:00	16:00	08:00
2 z 2 Dzień 2	Tadeusz Sudoł	31-07-2024	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)

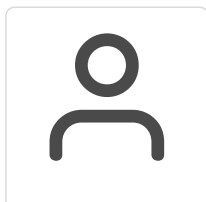
## Adres

Bydgoszcz

Bydgoszcz

woj. kujawsko-pomorskie

## Kontakt



**Angela Janas**

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

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