

AKAT Consulting Sp.
z o.o.

Doradztwo w zakresie mapowania celów funkcjonalnych zakładu produkcyjnego

Numer usługi 2022/05/10/52158/1408154

📍 Kraków / stacjonarna

🏢 Doradztwo biznesowe

🕒 16 h

📅 29.10.2024 do 30.10.2024

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
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Kadra zarządzająca i pracownicy firmy przewidziani do objęcia stanowiska kieroniczego. Liczebność grupy: <ul style="list-style-type: none">• minimum 4• maximum 15
Minimalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	28-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel biznesowy

Celem usługi jest przegląd ról i zadań poszczególnych działów i stanowisk pod kątem ich ukierunkowania na realizację celów, efektywność i skuteczność działań w skali całego zakładu. Usługa umożliwi zwiększenie skuteczności i efektywności wdrażania strategii w organizacji poprzez poprawę efektywności współpracy wszystkich działów zakładu. Dzięki realizacji możliwe będzie stworzenie mapy celów zakładu w przeciągu pół roku po zakończeniu usługi.

Efekt usługi

Wiedza:

- Definiuje metody i narzędzia analizy danych wg metodologii zapewniającej spójność funkcjonowania firmie, także w formie mapy celów zakładu produkcyjnego.
- Definiuje metody i narzędzia analizy strategicznej rynku i konkurencji.
- Posiada wiedzę dotyczącą rynku, na którym działa firma – jego możliwości i ograniczeń

Umiejętności:

- Formułuje misję strategiczną przedsiębiorstwa
- Umiejętnie stosuje metodologię Zarządzania przez Cele zorientowane na Klienta.
- Ocenia pozycję konkurencyjną przedsiębiorstwa na rynku oraz wybrać właściwą dla niego opcję strategiczną
- Dokonuje analizy potencjału wewnętrznego przedsiębiorstwa w oparciu o wybrane metody
- Dokonuje analizy otoczenia przedsiębiorstwa w oparciu o wybrane metody
- Przekazuje wyniki analizy strategicznej pracownikom przedsiębiorstwa
- Opracowuje i wdroża plan sukcesji w przedsiębiorstwie, uwzględniający potrzeby firmy oraz sukcesorów (zarówno sukcesji rodzinnej i pozarodzinnej)

Postawy:

- Zauważa złożoność zjawisk ekonomicznych i społecznych oraz ich wpływ na firmę
- Odpowiedzialność za przyszłość przedsiębiorstwa – postrzega konieczność ciągłości funkcjonowania przedsiębiorstwa, poprzez sukcesję

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi jest udokumentowanie wszystkich działań podjętych w trakcie realizacji usługi doradztwa 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 - WERYFIKACJA SPÓJNOŚCI CELÓW

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.

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

Usługa jest realizowana metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Dzień 1 Cele główne. Planowanie i zarządzanie strategią firmy metoda BSC. Planowanie. (Balanced Scorecard). Analiza obecnej sytuacji zakładu produkcyjnego	Tadeusz Sudół	29-10-2024	08:00	16:00	08:00
2 z 2 Dzień 2 Warsztaty ZPCK / CFG. Strategia Karty Wyników. Warsztaty z klientami wewnętrznymi i działami wspierającymi. Wskaźniki osiągnięć KPI's, zasada SMART	Tadeusz Sudół	30-10-2024	08:00	16:00	08:00

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

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 branż. 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

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

Adres

Kraków

Kraków

woj. małopolskie

Kontakt



Wojciech Kalisz

E-mail w.kalisz@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 487 686