

AKAT Consulting Sp.
z o.o.

Doradztwo w zakresie mapowania celów funkcjonalnych zakładu produkcyjnego

Numer usługi 2022/05/10/52158/1408185

📍 Bydgoszcz / stacjonarna

🏢 Doradztwo biznesowe

🕒 16 h

📅 28.10.2024 do 29.10.2024

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	27-10-2024
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

Uczestnicy usługi zdobędą umiejętność praktycznego zastosowania metodologii Zarządzania przez Cele zorientowane na Klienta. Będą oni definiować cele wg metodologii zapewniającej spójność funkcjonowania firmie, także w formie mapy celów zakładu produkcyjnego.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Efekty uczenia się zostaną zweryfikowane na podstawie warsztatów oraz ćwiczeń praktycznych.

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 Dzień 1 - Cele główne. Planowanie i zarządzanie strategią firmy metoda BSC. Planowanie. (Balanced Scorecard). Analiza obecnej sytuacji zakładu produkcyjnego	Tadeusz Sudoł	28-10-2024	08:00	16:00	08:00
2 z 2 Dzień 2 Dzień 2 - Warsztaty ZPCK / CFG. Strategia Karty Wyników. Warsztaty z klientami wewnętrznymi i działami wspierającymi. Wskaźniki osiągnięć KPI's, zasada SMART	Tadeusz Sudoł	29-10-2024	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

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)

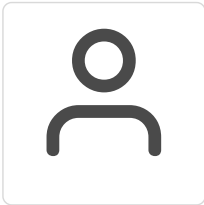
Adres

Bydgoszcz

Bydgoszcz

woj. kujawsko-pomorskie

Kontakt



Angela Janas

E-mail a.janas@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 489 003