Możliwość dofinansowania

AKAT Consulting Sp. z o.o.

4,7 / 5

5 620 ocen

Performance Management – definiowanie strategii firmy - doradztwo biznesowe

Numer usługi 2022/05/10/52158/1408232

14 760,00 PLN brutto
12 000,00 PLN netto
922,50 PLN brutto/h
750,00 PLN netto/h

Warszawa / stacjonarna
Doradztwo biznesowe
16 h
23.10.2025 do 24.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Kadra zarządzająca
Data zakończenia rekrutacji	22-10-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel biznesowy

Usługa umożliwi zdefiniowanie oraz wdrożenie strategii firmy w przeciągu roku od zakończenia usługi. Analiza otoczenia firmy rozwinie jej konkurencyjność na rynku. Cele, która firma wyznaczy w strategii będą realizowanie na poziomie co najmniej 50%.

Efekt usługi

Efekty usługi:

1. Identyfikuje kluczowe komponenty strategii i ich znaczenie dla organizacji

kryteria weryfikacji:

Opisuje elementy składające się na strategię (cele, misja, wizja).

Wyjaśnia rolę każdego komponentu w osiąganiu sukcesu strategicznego.

2. Analizuje trendy i innowacje w planowaniu strategii

kryteria weryfikacji:

Wymienia aktualne trendy i innowacje w dziedzinie strategii.

Określa wpływ innowacji technologicznych na strategię biznesową.

3. Opisuje proces projektowania i wdrażania strategii

Rozpoznaje etapy projektowania strategii.

Prezentuje przykłady skutecznego wdrożenia strategii w praktyce

4. Wykorzystuje narzędzia analityczne do oceny efektywności strategii.

kryteria weryfikacji:

Analizuje wyniki pomiarów i interpretuje ich znaczenie dla strategii.

Dostosowuje strategię na podstawie analizy wyników i rekomenduje zmiany.

5. Współpracuje z zespołem przy tworzeniu i wdrażaniu strategii.

kryteria weryfikacji:

Koordynuje działania w zespole, aby zapewnić spójność strategii.

Udziela i przyjmuje feedback od członków zespołu w kontekście strategii.

6. Komunikuje efektywnie cele i kierunki strategii interesariuszom

kryteria weryfikacji:
Przekazuje jasno i zrozumiale cele strategii interesariuszom.

Używa odpowiednich narzędzi komunikacji do prezentacji strategii.

Uczestnicy usługi poznają metody i narzędzia takie jak: Mapa Strategii Firmy, PESTLE, analiza Portera, kod DNA produktów / usług, Strategia Błękitnego Oceanu, metoda BCG, analiza SWOT Firmy, analiza GAP, Kluczowe Czynniki Sukcesu.

Sposób weryfikacji efektów uczenia się

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

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Efekty uczenia się zostaną zweryfikowane za pomocą analizy potrzeb oraz raportu z wykonanej usługi doradczej zawierający m.in zalecenia dotyczące dalszych kroków, które powinna wdrożyć firma.

Program

Dzień 1

METODY DEFINIOWANIA STRATEGII

1. Strategia 3 horyzontów
2. Strategia oparta o zasoby
3. Strategia ekspansji, produktywności czy rozwoju technologicznego

MODEL BIZNESOWY FIRMY

1. Kluczowe elementy modelu biznesowego
2. Studia przypadków: ZERO to ONE – strategie, które zmieniają świat

ANALIZA MAKROEKONOMICZNA

1. PESTLE – analiza otoczenia rynkowego i trendów w ujęciu makroekonomicznym

OCENA RYNKU, NA KTÓRYM DZIAŁA FIRMA

1. Segmenty rynku - potrzeby i oczekiwania, problemy rynku
2. Atrakcyjność przychodowa

Dzień 2

OCENA KONKURENCJI

1. Analiza Portera. Obecni konkurenci i nowi gracze. Produkty i usługi substytucyjne. Dostawcy i inne elementy łańcucha wartości. Interesariusze.
2. Pozycjonowanie oferty firmy i jej konkurentów
3. Mapowanie produktów i usług
4. Kod DNA produktów-usług
5. Wstępna ocena możliwości rozwoju produktów i usług. Strategia Błękitnego Oceanu.
6. Komunikacja firm z danego sektora z rynkiem

ANALIZA POZYCJI KONKURENCYJNEJ

1. Metoda BCG
2. Wymiary konkurencyjności firmy – produkty, technologia
3. Czynniki budujące przewagę konkurencyjną w branży
4. Analiza SWOT Firmy

DEFINIOWANIE STRATEGII

1. Analiza GAP. Ocena zasobów
2. Definiowanie Kluczowych Czynników Sukcesu
3. Opcje strategiczne
4. Strategia firmy i strategie funkcjonalne

UWAGA: Usługa jest dedykowana jednej firmie. Praca uczestników oraz trenera będzie opierać się na uwarunkowaniach danego przedsiębiorstwa. Po realizacji usługa firma otrzyma raport podsumowujący pracę. W usłudze może wziąć udział do 8 osób z firmy.

Przerwy wliczone są w czas trwania usługi

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Dzień 1 - METODY DEFINIOWANIA STRATEGII	Tadeusz Sudoł	23-10-2025	08:00	10:00	02:00
2 z 9 Dzień 1 - MODEL BIZNESOWY FIRMY	Tadeusz Sudoł	23-10-2025	10:00	12:00	02:00
3 z 9 Przerwa	Tadeusz Sudoł	23-10-2025	12:00	12:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 9 Dzień 1 - ANALIZA MAKROEKONOMICZNA	Tadeusz Sudoł	23-10-2025	12:15	14:00	01:45
5 z 9 Dzień 1 - OCENA RYNKU, NA KTÓRYM DZIAŁA FIRMA	Tadeusz Sudoł	23-10-2025	14:00	16:00	02:00
6 z 9 Dzień 2 - OCENA KONKURENCJI	Tadeusz Sudoł	24-10-2025	08:00	10:00	02:00
7 z 9 Dzień 2 - ANALIZA POZYCJI KONKURENCYJNEJ.	Tadeusz Sudoł	24-10-2025	10:00	12:00	02:00
8 z 9 Przerwa	Tadeusz Sudoł	24-10-2025	12:00	12:15	00:15
9 z 9 Dzień 2 - DEFINIOWANIE STRATEGII	Tadeusz Sudoł	24-10-2025	12:15	16:00	03:45

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 Sudoł

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 / Notthingham 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.

W usłudze może uczestniczyć od 1-5 osób

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 uslugi
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

Warszawa
Warszawa
woj. mazowieckie

Kontakt

Angela Janas

E-mail sprzedaz@akatconsulting.pl
Telefon (+48) 793 489 600