

AKAT Consulting Sp.  
z o.o.

## Performance Management – definiowanie strategii firmy

Numer usługi 2022/05/10/52158/1408232

📍 Warszawa / stacjonarna

🏢 Doradztwo biznesowe

🕒 16 h

📅 01.08.2024 do 02.08.2024

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
Minimalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	30-07-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel biznesowy

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

### Efekt usługi

Efekty uczenia się

Wiedza:

- Definiuje metody i narzędzia analizy strategicznej rynku i konkurencji

- Definiuje metody i narzędzia analizy danych
- Posiada wiedzę dotyczącą rynku, na którym działa firma – jego możliwości i ograniczeń

#### **Umiejętności:**

- Formułuje misję strategiczną przedsiębiorstwa
- 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 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**

Metoda potwierdzającą osiągnięcie efektu usługi będzie diagnoza potrzeb.

# **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.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 9</b> Dzień 2 - OCENA KONKURENCJI	Tadeusz Sudoł	01-08-2024	08:00	10:00	02:00
<b>2 z 9</b> Dzień 1 - METODY DEFINIOWANIA STRATEGII	Tadeusz Sudoł	01-08-2024	08:00	10:00	02:00
<b>3 z 9</b> Dzień 1 - MODEL BIZNESOWY FIRMY	Tadeusz Sudoł	01-08-2024	10:00	12:00	02:00
<b>4 z 9</b> Przerwa	Tadeusz Sudoł	01-08-2024	12:00	12:15	00:15
<b>5 z 9</b> Dzień 1 - ANALIZA MAKROEKONOMICZNA	Tadeusz Sudoł	01-08-2024	12:15	14:00	01:45
<b>6 z 9</b> Dzień 1 - OCENA RYNKU, NA KTÓRYM DZIAŁA FIRMA	Tadeusz Sudoł	01-08-2024	14:00	16:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>7 z 9</b> Dzień 2 - ANALIZA POZYCJI KONKURENCYJNEJ.	Tadeusz Sudół	02-08-2024	10:00	12:00	02:00
<b>8 z 9</b> Przerwa	Tadeusz Sudół	02-08-2024	12:00	12:15	00:15
<b>9 z 9</b> Dzień 2 - DEFINIOWANIE STRATEGII	Tadeusz Sudół	02-08-2024	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 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)

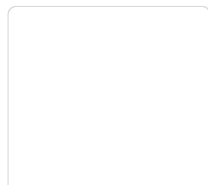
## Adres

Warszawa

Warszawa

woj. mazowieckie

## Kontakt



**Angela Janas**

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

**Telefon** (+48) 793 489 600

