

AKAT Consulting Sp.
z o.o.

Performance Management – definiowanie strategii firmy

Numer usługi 2022/05/10/52158/1408265

📍 Łódź / stacjonarna

🏢 Doradztwo biznesowe

🕒 16 h

📅 25.09.2024 do 26.09.2024

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	24-09-2024
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

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.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Metodą potwierdzającą osiągnięcie efektu usługi jest 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 strategię 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
1 z 9 Dzień 1 - METODY DEFINIOWANIA STRATEGII	Tadeusz Sudoł	25-09-2024	08:00	10:00	02:00
2 z 9 Dzień 2 - OCENA KONKURENCJI	Tadeusz Sudoł	25-09-2024	08:00	10:00	02:00
3 z 9 Dzień 1 - MODEL BIZNESOWY FIRMY	Tadeusz Sudoł	25-09-2024	10:00	12:00	02:00
4 z 9 Przerwa	Tadeusz Sudoł	25-09-2024	12:00	12:15	00:15
5 z 9 Dzień 1 - ANALIZA MAKROEKONOMICZNA	Tadeusz Sudoł	25-09-2024	12:15	14:00	01:45
6 z 9 Dzień 1 - OCENA RYNKU, NA KTÓRYM DZIAŁA FIRMA	Tadeusz Sudoł	25-09-2024	14:00	16:00	02:00
7 z 9 Dzień 2 - ANALIZA POZYCJI KONKURENCYJNEJ.	Tadeusz Sudoł	26-09-2024	10:00	12:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 9 Przerwa	Tadeusz Sudół	26-09-2024	12:00	12:15	00:15
9 z 9 Dzień 2 - DEFINIOWANIE STRATEGII	Tadeusz Sudół	26-09-2024	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

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

Łódź

Łódź

woj. łódzkie

Kontakt



Wojciech Kalisz

E-mail w.kalisz@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 487 686