

AKAT Consulting Sp.  
z o.o.

## Performance Management – definiowanie strategii firmy

Numer usługi 2022/05/13/52158/1411486

Bydgoszcz / stacjonarna

Doradztwo biznesowe

16 h

22.07.2024 do 23.07.2024

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	21-07-2024
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 zostaną zweryfikowane na podstawie warsztatów oraz ćwiczeń praktycznych.

### Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Metodą potwierdzenia osiągnięcia efektów usługi będzie wypracowane rozwiązanie w postaci diagnozy 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
1 z 9 Dzień 1 - METODY DEFINIOWANIA STRATEGII	Tadeusz Sudoł	22-07-2024	08:00	10:00	02:00
2 z 9 Dzień 1 - MODEL BIZNESOWY FIRMY	Tadeusz Sudoł	22-07-2024	10:00	12:00	02:00
3 z 9 Przerwa	Tadeusz Sudoł	22-07-2024	12:00	12:15	00:15
4 z 9 Dzień 1 - ANALIZA MAKROEKONOMICZNA	Tadeusz Sudoł	22-07-2024	12:15	14:00	01:45
5 z 9 Dzień 1 - OCENA RYNKU, NA KTÓRYM DZIAŁA FIRMA	Tadeusz Sudoł	22-07-2024	14:00	16:00	02:00
6 z 9 Dzień 2 - OCENA KONKURENCJI	Tadeusz Sudoł	23-07-2024	08:00	10:00	02:00
7 z 9 Dzień 2 - ANALIZA POZYCJI KONKURENCYJNEJ.	Tadeusz Sudoł	23-07-2024	10:00	12:00	02:00
8 z 9 Przerwa	Tadeusz Sudoł	23-07-2024	12:00	12:15	00:15
9 z 9 Dzień 2 - DEFINIOWANIE STRATEGII	Tadeusz Sudoł	23-07-2024	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 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](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)

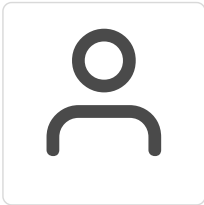
## Adres

Bydgoszcz

Bydgoszcz

woj. kujawsko-pomorskie

## Kontakt



**Angela Janas**

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

**Telefon** (+48) 793 489 003