

AKAT Consulting Sp.
z o.o.

Dom efektywności – 6 filarów wdrażania i realizacji strategii

Numer usługi 2022/05/13/52158/1411492

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 07.08.2024 do 08.08.2024

2 800,00 PLN brutto

2 800,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 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	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	06-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Dom efektywności – 6 filarów wdrażania i realizacji strategii" przygotowuje do kształtowania i wdrażania skutecznych strategii zarządzania w organizacji zgodnie z najlepszymi praktykami zarządzania oraz obowiązującymi standardami i przepisami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje różne nazwy i zastosowania jednej metody zarządzania efektywnością.	Określa wymiar strategiczny i operacyjny metodologii zarządzania efektywnością	Test teoretyczny
Identyfikuje kanały transmisji strategii do organizacji oraz metody i zakres jej komunikacji	Tworzy i interpretuje Mapę Strategii Firmy	Test teoretyczny
Definiuje koncepcję Domu Efektywności i sześciu filarów zarządzania efektywnością firmy	Określa spójność działań w zakresie sześciu filarów	Test teoretyczny
Buduje fundament dla wdrożenia strategii, uwzględniając architekturę organizacji	Określa cele strategiczne i kluczowe inicjatywy	Test teoretyczny
Definiuje różnicę między procesami biznesowymi a strukturą organizacyjną, a także jak unikać fragmentacji procesów.	Określa zasady skutecznego zarządzania procesowego i tworzenia Mapy Celów Firmy	Test teoretyczny
Mierzy osiągnięcia, zarówno w zakresie wyników, jak i działań	Określa jak korzystać z kalendarza biznesowego w kontekście działań i komunikacji	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Wydawane zaświadczenie o ukończeniu szkolenia zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Wydane zaświadczenie o ukończeniu szkolenia potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

W wydawanym zaświadczeniu znajduje się informacja o osobie prowadzącej i walidującej.

Program

Dzień 1

PERFORMANCE MANAGEMENT

1. Jedna metoda, 3 nazwy
2. Wymiar strategiczny i operacyjny metodologii
3. Strategia firmy i strategie funkcjonalne

METODY I NARZĘDZIA WDRAŻANIA STRATEGII

1. Kanały transmisji strategii do organizacji
2. Metody i zakres komunikacji strategii do organizacji
3. Mapa Strategii Firmy
4. **Studium przypadku:** Mapa Strategii

6 FILARÓW SKUTECZNEGO WDRAŻANIA STRATEGII

1. Dom Efektywności, czyli 6 filarów Zarządzania Efektywnością Firmy.
 2. Spójność działań w zakresie 6 filarów.
 3. **Praca w grupach.** Analiza GAP dla mojej firmy
-

Dzień 2

PIERWSZY ETAP WDRAŻANIA STRATEGII

1. Fundament dla wdrożenia strategii. Architektura organizacji.
2. Cele strategiczne. Kluczowe inicjatywy.
3. Plan Komunikacji Strategii obejmujący interesariuszy firmy

KLUCZOWE ELEMENTY WDRAŻANIA STRATEGII

1. Procesy biznesowe vs struktura organizacyjna czyli o fragmentacji procesów
2. Skuteczne zarządzanie procesowe.
3. Mapa Celów Firmy.
4. WDZ czyli Wyniki-Działania-Zasoby.
5. 4 wymiary celów wg Zbilansowanej Karty Wyników.
6. Weryfikacja Mapy Celów pod kątem efektywności procesowej.
7. Zespołowe i indywidualne zasady wynagradzania powiązane z celami.
8. Pomiar i ocena osiągnięć. Pomiar wyników i działań.
9. Kalendarz biznesowy; rok – kwartał – miesiąc – tydzień. Działania i komunikacja.

STRATEGIA NIE WDROŻY SIĘ SAMA

1. **Praca w grupach:** Plan wdrożenia strategii – Dom Efektywności mojej firmy.
2. Walidacja - test

Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej.

Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych: 1h - 60 min.

Przerwy wliczają się w czas trwania usługi.

Usługa jest realizowana metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Podczas usługi zostaną przeprowadzone ćwiczenia z podziałem na 2 grupy.

Na zakończenie usługi zostanie przeprowadzony test teoretyczny jednokrotnego wyboru, który podlega ocenie przez Walidatora.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 PERFORMANCE MANAGEMENT	Tadeusz Sudoł	07-08-2024	08:00	12:00	04:00
2 z 7 Przerwa (wliczona w czas trwania usługi)	Tadeusz Sudoł	07-08-2024	12:00	12:15	00:15
3 z 7 METODY I NARZĘDZIA WDRAŻANIA STRATEGII. 6 FILARÓW SKUTECZNEGO WDRAŻANIA STRATEGII	Tadeusz Sudoł	07-08-2024	12:15	16:00	03:45
4 z 7 PIERWSZY ETAP WDRAŻANIA STRATEGII	Tadeusz Sudoł	08-08-2024	08:00	12:00	04:00
5 z 7 Przerwa (wliczona w czas trwania usługi)	Tadeusz Sudoł	08-08-2024	12:00	12:15	00:15
6 z 7 KLUCZOWE ELEMENTY WDRAŻANIA STRATEGII	Tadeusz Sudoł	08-08-2024	12:15	15:45	03:30
7 z 7 Walidacja - test	-	08-08-2024	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 800,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

175,00 PLN

Koszt osobogodziny netto

175,00 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)

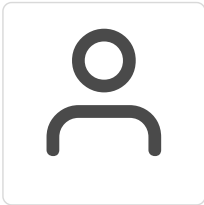
Adres

Warszawa

Warszawa

woj. mazowieckie

Kontakt



Angela Janas

E-mail a.janas@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 489 600