

AKAT Consulting Sp.  
z o.o.

## Dom efektywności– 6 filarów wdrażania i realizacji strategii

Numer usługi 2022/05/13/52158/1411520

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 25.09.2024 do 26.09.2024

2 800,00 PLN brutto

2 800,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Kadra zarządzająca
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	6
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	24-09-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Szkolenie umożliwi poznanie spójnej koncepcji wdrażania i realizacji strategii firmy oraz strategii funkcjonalnych. Poznanie odpowiednich metod i narzędzi pozwoli efektywnie realizować strategię firmy z uwzględnieniem specyfiki firmy. Uczestnicy szkolenia wypracują własny modelu wdrażania i realizacji strategii na bazie sprawdzonej metodologii. Dzięki temu skuteczność i efektywność wdrożenia strategii będzie na najwyższym poziomie.

### Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
przygotowanie harmonogramy działania oraz określać czas realizacji poszczególnych zadań	określa wiedzę dotyczącą rynku, na którym działa firma – jego możliwości i ograniczeń	Test teoretyczny
definiuje cele strategiczne i przekłada je na cele operacyjne określa priorytety realizacji poszczególnych zadań i projektów	zapewnia zasoby (w tym czas) dla realizacji poszczególnych zaplanowanych działań, oraz dokonuje potrzebnych korekt harmonogramów	Test teoretyczny
określa czynniki i bariery, które mogą wpłynąć na prawidłową realizację celów w założonych terminach potrafi przekazać wyniki analizy strategicznej pracownikom przedsiębiorstwa	opracowuje i wdraża plan sukcesji w przedsiębiorstwie, uwzględniający potrzeby firmy oraz sukcesorów	Test teoretyczny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

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

tak

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

tak

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

tak

## 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.

Uczestnicy szkolenia poznają metody i narzędzia takie jak: Dom Efektywności, Kluczowe inicjatywy, Model WDZ; Wyniki-Działania-Zasoby, Balanced Score Card /BSC/ - Zrównoważona Karta Wyników, Mapa Celów Firm.

**UWAGA:** Szkolenie to realizujemy również w formie zamkniętej. Istnieje możliwość jego modyfikacji oraz dopasowania do potrzeb konkretnej grupy uczestników.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 2</b> Dzień 1	Tadeusz Sudoł	25-09-2024	08:00	16:00	08:00
<b>2 z 2</b> Dzień 2	Tadeusz Sudoł	26-09-2024	08:00	16:00	08:00

## 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.

### 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

Poznań

Poznań

woj. wielkopolskie

## Kontakt



**Wojciech Kalisz**

**E-mail** [w.kalisz@akatconsulting.pl](mailto:w.kalisz@akatconsulting.pl)

**Telefon** (+48) 793 487 686