



AKAT Consulting Sp.
z o.o.



Dom efektywności– 6 filarów wdrażania i realizacji strategii

Numer usługi 2022/05/13/52158/1411531

📍 Szczecin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 10.06.2025 do 11.06.2025

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	3
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	09-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	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
Uczestnik przygotowuje harmonogram działania oraz określać czas realizacji poszczególnych zadań	Charakteryzuje rynek, 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 *określa czynniki i bariery, które mogą wpłynąć na prawidłową realizację celów w założonych terminach *przekazuje wyniki analizy strategicznej pracownikom przedsiębiorstwa	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. WDW 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 WDW; 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
1 z 2 Dzień 1	Tadeusz Sudoł	10-06-2025	08:00	16:00	08:00
2 z 2 Dzień 2	Tadeusz Sudoł	11-06-2025	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

Szczecin

Szczecin

woj. zachodniopomorskie

Kontakt



Angela Janas

E-mail a.janas@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 489 003