

AKAT Consulting Sp.  
z o.o.

## Dyscyplina strategii zarządzania. Warsztat strategiczny z elementami teorii ograniczeń.

Numer usługi 2022/08/23/52158/1506306

📍 Bydgoszcz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 30.10.2024 do 31.10.2024

3 100,00 PLN brutto

3 100,00 PLN netto

193,75 PLN brutto/h

193,75 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>	Właściciele firm, przedsiębiorcy, menedżerowie odpowiedzialni za współrealizację celów strategicznych przedsiębiorstwa, kierownicy projektów strategicznych w przedsiębiorstwie. Wszyscy zainteresowani zastosowaniem technik TOC (teorii ograniczeń) w praktyce.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	3
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	8
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	29-10-2024
<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

Uczestnik zna narzędzia do opracowania strategii przedsiębiorstwa, przedsięwzięcia, startupu. Potrafi wypracować plan strategiczny i zapisać go w odpowiedniej formie. Ma ukierunkowaną postawę na działanie i zarządzanie strategiczne zorientowane na cel.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik pozna metodyki zarządzania strategicznego, narzędzia do analizy stanu obecnego oraz narzędzia do planowania realnych celów w czasie. Dowie się na czym polega model biznesowy, pozna strategię przewagi konkurencyjnej oraz narzędzia do budowania własnego pomysłu na biznes.</p>	<p>Pozna również podstawowe narzędzia myślowe teorii ograniczeń.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Uczestnik nauczy się planować rozwój swojego projektu, przedsięwzięcia i kontrolować rozwój strategii w czasie. Nauczy się podstaw zarządzania strategicznego i efektów działania celowego.</p>	<p>Nauczy się wykorzystywać podstawowe narzędzi myślowe teorii ograniczeń.</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Uczestnik wypracuje lub wzmocni swoją postawę orientacji na cel oraz rozwinie umiejętność skutecznego działania. Zrozumie również znaczenie podejmowanych przez niego działań, w kontekście społecznym i gospodarczym.</p>	<p>Uczestnik wypracuje lub wzmocni swoją postawę orientacji na cel oraz rozwinie umiejętność skutecznego działania. Zrozumie również znaczenie podejmowanych przez niego działań, w kontekście społecznym i gospodarczym.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

## 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

### Co chcę zmienić? - Analiza strategiczna przedsiębiorstwa, przedsięwzięcia, startupu:

1. Wprowadzenie i omówienie zasad pracy
2. Dyscyplina wdrażania strategii - mini wykład
3. Analiza otoczenia i uwarunkowań wewnętrznych – warsztat
4. Strategie przewagi konkurencyjnej (wg. Portera) – mini wykład
5. Analiza strategii przewagi konkurencyjnej – warsztat
6. Analiza SWOT – analiza wagowa – warsztat
7. Budowanie Drzewa Stanu Obecnego – (narzędzie TOC) – warsztat

## Dzień 2

### Na co chcę zmienić? – wartości, misja oraz wizja i plan na mój pomysł:

1. Wprowadzenie i omówienie wniosków z poprzedniego dnia
2. Wartości – na czym będziemy budować – warsztat
3. Misja – dlaczego chcę to robić?
4. Wizja – jak będę to robił?
5. Cel główny – zgodny ze SMART
6. Definicja celów pośrednich – jak dokonać zmiany?
7. Budowanie drzewa stanu przyszłego – plan działania
8. Podsumowanie i wprowadzenie do realizacji projektów zdefiniowanych w ramach planu.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 6</b> Przerwa	Mariusz Duszyński	30-10-2024	11:00	11:15	00:15
<b>2 z 6</b> Dzień 1 Co chcę zmienić? - Analiza strategiczna przedsiębiorstwa , przedsięwzięcia, startupu	Mariusz Duszyński	30-10-2024	11:15	14:15	03:00
<b>3 z 6</b> Dzień 1 Co chcę zmienić? - Analiza strategiczna przedsiębiorstwa , przedsięwzięcia, startupu	Mariusz Duszyński	31-10-2024	08:00	11:00	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>4 z 6</b> Dzień 2 Na co chcę zmienić? – wartości, misja oraz wizja i plan na mój pomysł:	Mariusz Duszyński	31-10-2024	08:00	11:00	03:00
<b>5 z 6</b> Przerwa	Mariusz Duszyński	31-10-2024	11:00	11:15	00:15
<b>6 z 6</b> Dzień 2 Na co chcę zmienić? – wartości, misja oraz wizja i plan na mój pomysł:	Mariusz Duszyński	31-10-2024	11:15	14:15	03:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	193,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	193,75 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Mariusz Duszyński

Posiada 20 letnie doświadczenie w prowadzeniu projektów informatycznych zarówno w zakresie infrastruktury oraz projektów software'owych. Realizował projekty dla wielu firm, między innymi projekt stworzenia, wdrożenia i rozbudowy systemu TaktTime w General Electric oraz projekt stworzenia i wdrożenia platformy eGuard (platformy przeznaczonej dla agencji ochrony i zarządców obiektów) zarówno od strony informatycznej, jak i marketingowo sprzedażowej. Wieloletni menadżer ogólnopolskiej sieci serwisowej w zakresie obsługi podmiotów z branży retailowej. Brał udział w wielu projektach informatycznych o zasięgu międzynarodowym dla takich firm jak Saint Gobain, Diebold Nixdorf i wielu innych. Menadżer sprzedaży w firmie informatycznej odpowiedzialny za budowę zespołu sprzedażowego oraz opiekę nad rozwojem produktu.

Obecnie, również dzieli się wiedzą i doświadczeniem w ramach działalności doradczej i biznesowej. Uczestniczył w przygotowaniu kilkudziesięciu strategii dla przedsiębiorstw oraz w budowaniu procesów sprzedażowych oraz operacyjnych przygotowujących do wdrożenia narzędzi IT. Fascynat zarządzania projektami oraz zarządzania procesami, prowadzi również szkolenia z tego zakresu.

W obszarze IT ukończył studia podyplomowe na Politechnice Wrocławskiej z zakresu aplikacji komputerowych oraz kurs Cisco na poziomie CCNA oraz uzyskał certyfikat Octigo w dziedzinie

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy dostaną notesy, teczki, długopisy, a po zakończeniu usługi otrzymają skrypt z prezentacji oraz wypracowane materiały, które posłużą im do dalszej pracy.

### Informacje dodatkowe

**Usługę możemy dopasować do konkretnych potrzeb.**

Realizujemy szkolenia i doradztwa 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

Usł. 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



**Wojciech Kalisz**

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

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