



Waves Group  
Marcin Kasperski



## K- Formułowanie nowych zasad marketingowo organizacyjnych w dobie zmian

Numer usługi 2023/04/12/39172/1774894

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 37 h

📅 10.09.2024 do 04.10.2024

6 250,00 PLN brutto

6 250,00 PLN netto

168,92 PLN brutto/h

168,92 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie kierowane jest zespołów multigeneracyjnych. Chcących poprawić zaufanie, zaangażowanie oraz wspólną motywację do działania.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	13
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	09-09-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	37
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Szkolenie ma na celu wdrożyć system komunikacji oparty o metodologię Discovery Insight. Pozwala na zarządzanie motywacją zespołu oraz zwiększa zaangażowanie pracowników. Uczestnicy szkolenia poznają terminologię związaną z typami osobowości. Dowiedzą się jakim typem osobowości są i jak się komunikują, zrozumieją jednocześnie jak komunikować się z innymi typami osobowości. Zdobyte umiejętności pozwolą na lepszą identyfikację marki, co przełoży się na działania marketingowe i pracę w firmie.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
.	.	Analiza dowodów i deklaracji

### Cel biznesowy

szkolenie ma na celu poprawę komunikacji w zespole, co może mieć wpływ na wynik finansowy firmy oraz obniżyć poziom błędów wynikających ze złej komunikacji wewnątrz zespołu. Dzięki szkoleniu ilość kart niezgodności w realizowanych projektach spadnie o 3% w czasie 3 miesięcy.

### Efekt usługi

.

### Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

.

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji 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?

.

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

.

## Program

Szkolenie zostało przygotowane na indywidualne zamówienie Klienta. W oparciu o szczegółowe Rozpoznanie Analizę Potrzeb Szkoleniowych aby projekt szkoleniowy przyniósł większą efektywność i widoczną poprawę przygotowano szkolenie tylko dla tego konkretnego klienta.

**Lean to nie tylko skrzynka narzędziowa – zadbaj o ludzi, a oni zadbają o Twoje procesy.**

## 1. Lean w sektorze usług produkcyjnym

- geneza, zasady oraz obszary zastosowania koncepcji szczupłego zarządzania
- Lean Thinking, czyli szczupłe myślenie – bo wszystko jest kwestią nastawienia
- Kaizen w produkcji – jak małe kroki prowadzą do dużych efektów i pomagają pokonać opór przed zmianą

## 2. Wprowadzenie do metody lean management

- charakterystyka metody lean
- korzyści z wdrożenia metody lean
- bariery we wdrożeniu Lean

## 3. Zasady szczupłego zarządzania

## 4. Efektywność i typy marnotrawstwa na produkcji.

- eliminacja czynności nie dodających wartości
- siedem rodzajów marnotrawstwa
- potencjał pracowników a skuteczność wdrożenia metody Lean
- marnotrawstwo w procesach
- jak identyfikować i minimalizować marnotrawstwo

## 5. Zarządzanie projektami Lean i stworzenie kodeksu honorowego funkcjonowania zespołu Lean.

## 6. Lean Toolbox – jak korzystać z instrumentów Lean

- 5S – zarządzanie bezpiecznym stanowiskiem pracy
- Lista zadań – Checklist
- Dlaczego warto pytać – 5 x Dlaczego?
- Praca standaryzowana – jak projektować efektywną dokumentację sterującą
- Raport A3 – czyli jak rozwiązywać problemy
- Diagram Spaghetti – prosto do celu
- Diagram Ishikawy
- Lean and Green

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 250,00 PLN

<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	6 250,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	168,92 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	168,92 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Paweł Marciniak

W public relations i marketingu pracuje od 2016 roku.

Jestem byłym dziennikarzem telewizyjnym i rzecznikiem prasowym. Dziś skupiam się na komunikacji przez media społecznościowe oraz kompleksowej pomocy klientom małych, lokalnych firm, w tym branży gastro.

Prowadzę analizy kanałów komunikacji oraz pomagam tworzyć strategię komunikacji, które kreują lub wzmacniają wizerunek marki oraz ułatwiają klientom codzienne działania marketingowe.

Pracowałem z dużymi markami, ale dziś koncentruje się na lokalnych podmiotach. Podstawą idei moich szkoleń jest wzrost efektywności komunikacji marketingowej klienta.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy, prezentacja multimedialna.

### Informacje dodatkowe

W szkoleniu podane są pełne godziny zegarowe.

Całe szkolenie liczone jest względem godzin lekcyjnych 1h = 45 minut.

Szkolenie zaczyna się o 9.00 kończy 17.00 ( 7,5 godzin zegarowych ) co daje 10 godzin lekcyjnych, czwarty dzień zaczyna się o godzinie 9:00 a kończy o godzinie 14:00.

Szkolenie zostało zaprojektowane w oparciu o analizę potrzeb klienta.

Metody i tematyka są dopasowane do indywidualnych potrzeb uczestników oraz potrzeb i celów strategicznych firmy.

Na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. usługa dofinansowana w min. 70 % będzie zwolniona z VAT.

# Adres

ul. Strzeszyńska 1  
60-109 Poznań  
woj. wielkopolskie

Szkolenie odbywać się będzie na sali konferencyjnej firmy.

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Sala spełnia standardy epidemiologiczne COVID-19

# Kontakt



**Marcin Kasperski**

**E-mail** [m.kasperski@waves-group.pl](mailto:m.kasperski@waves-group.pl)

**Telefon** (+48) 660 450 919