

AKAT Consulting Sp.
z o.o.

Dyscyplina strategii zarządzania. Warsztat strategiczny z elementami teorii ograniczeń.

Numer usługi 2023/12/08/52158/2033645

📍 Opole / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 14.11.2024 do 15.11.2024

3 100,00 PLN brutto

3 100,00 PLN netto

193,75 PLN brutto/h

193,75 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, przedsiębiorcy, menedżerowie odpowiedzialni za współrealizację celów strategicznych przedsiębiorstwa, kierownicy projektów strategicznych w przedsiębiorstwie. Wszyscy zainteresowani zastosowaniem technik TOC (teorii ograniczeń) w praktyce.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	13-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

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
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.	Pozna również podstawowe narzędzia myślowe teorii ograniczeń.	Test teoretyczny
Uczestnik nauczy się planować rozwój swojego projektu, przedsięwzięcia i kontrolować rozwój strategii w czasie. Nauczy się podstaw zarządzania strategicznego i efektów działania celowego.	Nauczy się wykorzystywać podstawowe narzędzi myślowe teorii ograniczeń.	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

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
1 z 6 Wprowadzenie i omówienie zasad pracy Dyscyplina wdrażania strategii - mini wykład Analiza otoczenia i uwarunkowań wewnętrznych	Mariusz Duszyński	14-11-2024	08:00	12:00	04:00
2 z 6 Przerwa	Mariusz Duszyński	14-11-2024	12:00	12:15	00:15
3 z 6 Strategie przewagi konkurencyjnej (wg. Portera) – mini wykład Analiza strategii przewagi konkurencyjnej – warsztat Analiza SWOT – analiza wagowa – warsztat Budowanie Drzewa Stanu Obecnego	Mariusz Duszyński	14-11-2024	12:15	16:00	03:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 6 Wprowadzenie i omówienie wniosków z poprzedniego dnia Wartości – na czym będziemy budować – warsztat Misja – dlaczego chcę to robić? Wizja – jak będę to robił?	Mariusz Duszyński	15-11-2024	08:00	12:00	04:00
5 z 6 Przerwa	Mariusz Duszyński	15-11-2024	12:00	12:15	00:15
6 z 6 Cel główny – zgodny ze SMART Definicja celów pośrednich – jak dokonać zmiany? Budowanie drzewa stanu przyszłego – plan działania	Mariusz Duszyński	15-11-2024	12:15	16:00	03:45

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

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

Opole

Opole

woj. opolskie

Kontakt



Wojciech Kalisz

E-mail w.kalisz@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 487 686