



Fundacja Edukacji
Prawnej



Budowanie strategii firmy - forma zdalna

Numer usługi 2024/02/15/30533/2073923

1 943,40 PLN brutto

1 580,00 PLN netto

121,46 PLN brutto/h

98,75 PLN netto/h

📍 mieszana (zdalna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 12.09.2024 do 13.09.2024

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Usługa dedykowana dla:

- właścicieli firm
- prezesów
- członków zarządu i rady nadzorczej
- dyrektorów
- menagerów
- osób planujących prowadzenie własnego biznesu

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

10-09-2024

Forma prowadzenia usługi

mieszana (zdalna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Liczba godzin usługi

16

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Budowanie strategii firmy - forma zdalna" przygotowuje uczestników do stworzenia strategii własnego, już posiadanego lub planowanego, biznesu .

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje pełny proces budowania strategii firmy .	Buduje strategię firmy.	Wywiad swobodny
Identyfikuje metody i narzędzia związane z procesem budowania strategii firmy.	Formułuje misję, wizję i wartości firmy	Wywiad swobodny
	Określa profil klienta docelowego.	Wywiad swobodny
	Ocenia szanse i zagrożenia na rynku.	Wywiad swobodny

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:

- diagnoza potrzeb klientów
- obecny profil konsumenta
- otoczenie PEST
- identyfikacja i opis sytuacji konkurencyjnej
- ocena szans i zagrożeń rynkowych
- strategia konkurencyjna wg Portera
- ocena sił i słabości uczelni
- SWOT i określenie strategii w oparciu o SWOT

Dzień 2:

- określenie misji, wizji
- określenie pożądanego profilu klienta docelowego
- zdefiniowanie największych wyzwań
- określenie celów
- personifikacja marki

- plan ulepszonej oferty rynkowej

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 diagnoza potrzeb klientów obecny profil konsumenta	Magdalena Bartczak	12-09-2024	09:00	11:00	02:00
2 z 6 otoczenie PEST identyfikacja i opis sytuacji konkurencyjnej ocena szans i zagrożeń rynkowych	Magdalena Bartczak	12-09-2024	11:00	13:00	02:00
3 z 6 strategia konkurencyjna wg Portera ocena sił i słabości uczelni SWOT i określenie strategii w oparciu o SWOT Dzień 2:	Magdalena Bartczak	12-09-2024	13:00	15:00	02:00
4 z 6 określenie misji, wizji określenie pożądanego profilu klienta docelowego	Magdalena Bartczak	13-09-2024	09:00	11:00	02:00
5 z 6 zdefiniowanie największych wyzwań określenie celów	Magdalena Bartczak	13-09-2024	11:00	13:00	02:00
6 z 6 personifikacja marki plan ulepszonej oferty rynkowej	Magdalena Bartczak	13-09-2024	13:00	15:00	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 943,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 580,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	121,46 PLN
Koszt osobogodziny netto	98,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Magdalena Bartczak

Doktor nauk ekonomicznych, doświadczona managerka i wykładowczyni. Od ponad 20 lat zarządzam dużymi markami w tym: Morliny, Vitax, Massive, Grzeński, Goplana, Familijne, Jeżyki, Akuku i kilka pomniejszych, a także prowadzę liczne projekty doradcze i biznesowe jak: budowanie strategii firmy, wdrażanie zarządzania przez wartości, uruchomienia sklepów, pijałni czekolady, warsztatów czekoladowe dla dzieci itp. Większość projektów realizuję metodami design thinking i service design. Nieustannie się uczę i rozwijam, a zdobytą wiedzę chętnie się dzielę, ponieważ równolegle z pracą zawodową prowadzę szereg wykładów, szkoleń, ćwiczeń i warsztatów oraz publikuję artykuły z własnym spojrzeniem na współczesną rzeczywistość biznesową.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma materiały szkoleniowe w formacie pdf takie jak prezentacja, case study oraz ćwiczenia praktyczne.

Informacje dodatkowe

Usługa realizowana będzie w godzinach od 9.00 do 15.00.

Usługa zostanie przeprowadzona w wymiarze 16 godzin dydaktycznych (45 min) co daje 12 godzin zegarowych (60 min).

Warunki techniczne

TABELA MINIMALNYCH WYMOGÓW SPRZĘTOWYCH DLA UCZESTNIKA SZKOLENIA

Lp.	Wymagany parametr	Opis parametru
1	Platforma /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa - w przypadku usług doradczych dopuszcza się możliwość korzystania z komunikatorów dostępnych rynkowo, umożliwiających kontakt face to face, przy zapewnieniu rozwiązań umożliwiających monitoring realizowanej usługi	Platforma wspierająca szkolenie: Microsoft Teams
2	Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji	1. Komputer/laptop: Procesor Intel Core i3 5gen, 2,3GHz, 8 GB RAM, HDD 300 MB 2. Tablet: 3 GB RAM 3. Kamera internetowa 360p 4. Mikrofon 5. Głośniki ew. słuchawki
3	Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik	1. Stałe łącze internetowe w dowolnej technologii – światłowod, GSM, Internet kablowy, 2. Min. 10 Mb/s download, 10 Mb/s upload per użytkownik
4	Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów	System operacyjny Windows 7/8/10 w przypadku PC/laptopów, Android w wersji 5.0 w przypadku tabletów, 1. Przeglądarka stron internetowych: Mozilla Firefox (+ Flash dla Win 7/9) lub Chrome lub Edge lub Opera.
5	Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line	Link umożliwiający udział w spotkaniu/szkoleniu będzie dostępny dla zgłoszonej uczestniczki w okresie zaplanowanym na spotkanie/szkolenie

Kontakt



Marta Klisowska

E-mail klisowska@edukacjaprawna.pl

Telefon (+48) 690 662 702