



Lean Black Belt

Numer usługi 2024/04/26/164919/2136431

20 906,31 PLN brutto

16 997,00 PLN netto

217,77 PLN brutto/h

177,05 PLN netto/h

LEANPASSION
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 96 h

📅 29.10.2024 do 30.06.2025

Brak ocen dla tego dostawcy

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Członkowie Zarządów, Dyrektorzy Departamentów, Managerowie wyższego i średniego szczebla
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	16
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	96
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest doskonalenie kompetencji zarządczych i przywódczych w obszarze Lean / Kaizen / Ciągłego doskonalenia oraz przygotowanie kadry managerskiej do podjęcia działań optymalizacyjnych w swojej organizacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<ul style="list-style-type: none"> - Opracowanie i wdrożenie misji, wizji i celów organizacji - Wdrożenie filozofii Lean Management na poziomie całej organizacji - Planowanie, organizowanie i wdrażanie narzędzi doskonalących procesy - Zaprojektowanie struktury spotkań typu Boardmeeting - Opracowanie matryc kompetencji - Wypracowanie standardu zarządzania wizualnego - Opracowanie map stanu obecnego AS-IS - Zidentyfikowanie problemów oraz wąskich gardeł w procesach - Przygotowanie Road Map wdrożenia zmian procesowych z rekomendowanymi zmianami i oczekiwanymi efektami - Stworzenie rutyn i standardów pracy managerów i liderów - Wzrost efektywności, terminowości i jakości realizowanych procesów - Wzrost zaangażowania i satysfakcji pracowników 	<p>Projekt transformacji kulturowo-procesowej dla całej organizacji</p>	<p>Analiza dowodów i deklaracji</p>
<ul style="list-style-type: none"> - Zdobyć wiedzy i umiejętności z zakresu Lean na poziomie Black Belt 	<p>Zdanie testu teoretycznego</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?

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?

Tak

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

Tak

Program

Moduł I:

MISJA, WIZJA, WARTOŚCI, CELE STRATEGICZNE

JA, WIZJA, WARTOŚCI, CELE STRATEGICZNE

- Dlaczego Lean się nie wdraża
- Mity na temat Lean
- 5 patologii biznesowych
- Lean vs. narzędzia lean vs. kultura lean vs. Strategia Lean
- 5 kroków Strategii Lean
- Nadanie sensu istnienia
- Zbudowanie poczucia przynależności
- Wartości i zachowania – Zaangażowanie zespołu w tworzenie wartości i zachowań
- Świadome przywództwo
- Praca = praca + doskonalenie
- Warunki docelowe transformacji Lean
- Audyt Strategii Lean
- Case studies transformacji 5 kroków

Moduł II:

ZROZUMIEĆ BIZNES – BUSINESS MODEL CANVAS

- Czym jest Business Model Canvas
- Korzyści wykorzystania modelu w nowych i działających biznesach
- 9 segmentów Business Model Canvas
- Kluczowe pytania w procesie tworzenia wizualizacji modelu biznesowego
- Jak prowadzić warsztat tworzenia Business Model Canvas
- Ćwiczenia praktyczne

Moduł III:

ZROZUMIEĆ PROCESY – PORTFOLIO, STRUKTURA, SIPOC

- Konsensus vs. Diagnoza stanu obecnego
- Fazy budowania konsensusu
- Definiowanie procesów, portfel procesów / rodziana produktów z perspektywy wartości dla Klienta
- Narzędzia i techniki mapowania procesów: SIPOC, Makigami, VSM
- Narzędzia i techniki budowania konsensusu
- Selekcja i wybór usprawnień do wdrożenia oraz zarządzanie eksperymentem PDCA
- Rola lidera w eksperymentach PDCA

Moduł IV:

GEMBA – ONE DAY IN GEMBA

- Wizyta w Gemba
- Reguły bycia w Gemba, idź i zobacz, okaż szacunek
- Tu i teraz – lider w Gemba
- Dialog Mentor – Uczeń
- Praktyczne podejście w budowaniu konsensusu

- Rola narzędzi Lean w Gemba

Moduł V:

KASKADOWANIE CELÓW STRATEGICZNYCH

- Leadership 734 – wstęp
- Czynniki wpływające na satysfakcję i zaangażowanie
- 7 kroków kaskadowania i komunikacji strategii
- Budowanie portfolio procesów
- Parafraza celów strategicznych
- Budowanie celów wspólnych dla procesów
- Kierunki vs. Wskaźniki vs. cele
- Krytyczne czynniki sukcesu
- Wyznaczanie KPI's – Kluczowych wskaźników efektywności
- Definiowanie celów indywidualnych
- Moderowanie warsztatów kaskadowania i komunikacji strategii
- Kaskadowanie w zespołach zdalnych
- Case studies kaskadowania

Moduł VI:

PRZYGOTOWANIE DO OBRONY – MODEROWANA DYSKUSJA

- Prezentacja dotychczasowych osiągnięć w ramach zadań praktycznych
- Moderowana dyskusja, feedback grupy, wymiana doświadczeń
- Rekomendacje dla końcowej obrony pracy

Moduł VII:

PERFORMANCE MANAGEMENT SYSTEM – SIATKA SPOTKAŃ

- 4 poziomy zdolności do adaptacji
- Incydentalne usprawnienia vs. system rozwiązywania problemów
- 3 elementy zarządzania wizualnego
- Boardmeetingi cykl: CEL, WYNIK, KAIZEN
- Hour by hour cykl: CEL, WYNIK, PROBLEM
- X + 2 – Performance Management System
- Jak poprzez system rozwiązywania problemów pozbyć się silosów
- Tablice indywidualne vs. Tablica wspólna
- Tablica zarządu – dla celów strategicznych
- Narzędzia do pracy zdalnej
- Boardmeetingi
- Case studies systemu rozwiązywania problemów

Moduł VIII:

BOARDMEETING + 5R

ARDMEETING + 5R

- 7 krok kaskadowania i komunikacji strategii czyli 5R – efektywne zespoły
- System Boardmeetingów zdalnych
- Feedback do osób prowadzących
- Boardmeetingi, cykl: CEL, WYNIK, KAIZEN, w praktyce
- Skuteczny Boardmeeting: częstotliwość, agenda, zasady/reguły
- Plan wdrożenia Boardmeetingów w organizacji
- Boardmeeting w biurze, zdalny i hybrydowy

Moduł IX:

STRATEGICZNE ZARZĄDZANIE ZMIANĄ

- Geneza zmian organizacyjnych
- Emocje towarzyszące zmianie
- Ja w zmianie
- Organizacja w zmianie
- Zespół w zmianie
- Etapy procesu zmiany (wyparcie, opór, próby, akceptacja)
- Sposoby wyrażania oporu – reakcja na stres
- Mapa kluczowych interesariuszy

Moduł X:

BUDOWANIE ZESPOŁU, ZARZĄDZANIE KONFLIKTEM, FEEDBACK

- Fazy budowania zespołu według Tuckmana
- Zachowania Lidera działające wspomagająco i destrukcyjnie
- Metody udzielania feedbacku i feed forward
- Ustalanie celów indywidualnych metodą GROW
- Podejmowanie decyzji (indywidualnie i zespołowo) jako element integracji zespołu (macierz stanfordzka, pytania kartezjańskie)
- Efektywne zespoły według Lencioniego
- Koło konfliktu Moore'a – rodzaje i podłoża konfliktów
- 5 stylów zarządzania konfliktem

Moduł XI:

PERSPEKTYWA KLIENTA - VALUE PROPOSITION CANVAS

- Value Proposition Canvas jako narzędzie analizy potrzeb klientów – rozwinięcie Business Model Canvas
- Korzyści wykorzystania modelu w nowych i działających biznesach
- Segmenty Value Proposition Canvas
- Kluczowe pytania w procesie tworzenia wizualizacji modelu biznesowego
- Jak prowadzić warsztat tworzenia Value Proposition Canvas
- Ćwiczenia praktyczne

Moduł XII:

PRZYGOTOWANIE DO OBRONY - MODEROWANA DYSKUSJA

- Prezentacja dotychczasowych osiągnięć w ramach zadań praktycznych
- Moderowana dyskusja, feedback grupy, wymiana doświadczeń

- Rekomendacje dla końcowej obrony pracy

Egzamin teoretyczny

Obrona pracy projektowej

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	20 906,31 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	16 997,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	217,77 PLN
Koszt osobogodziny netto	177,05 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Wszystkie materiały dla uczestników szkolenia zapewnia Leanpassion sp. z o.o.

Adres

ul. Komitetu Obrony Robotników 48

02-146 Warszawa

woj. mazowieckie

Siedziba firmy Leanpassion sp. z o.o.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



JACEK SZYDA

E-mail j.szyda@leanpassion.pl

Telefon (+48) 22 4357 940