



MSC Sp. z o.o.



MENEDŻER W PROCESIE PODEJMOWANIA DECYZJI I ROZWIĄZYWANIE PROBLEMÓW W FIRMIE MŚP

Numer usługi 2024/06/05/11252/2172301

📍 Tarnów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 22 h

📅 02.10.2024 do 04.10.2024

5 535,00 PLN brutto

4 500,00 PLN netto

251,59 PLN brutto/h

204,55 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Warsztat dedykowany dla: <ul style="list-style-type: none">właścicieli firm MSP, zarządów, dyrektorów, kierowników, menagerów zarówno sektora MŚP jak dużych przedsiębiorstwliderów, zarządzających zespołami, kierowników projektówmentorów, mediatorów, coachówosób, które chcą skutecznie redukować stres, zmienić nawyki, a także powrócić do równowagi emocjonalnej po ciężkich sytuacjach np. COVID 19 jak również osób, które chcą efektywnie prowadzić swoje prezentacje biznesowepracowników w drodze awansu na stanowisko kierownicze
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	01-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	22
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie „MENEDŻER W PROCESIE PODEJMOWANIA DECYZJI I ROZWIĄZYWANIE PROBLEMÓW W FIRMIE MŚP” przygotowuje do samodzielnego realizowania procesu decyzyjnego oraz rozwiązywania problemów w przedsiębiorstwie w celu podniesienie skuteczności oraz efektywności zarządzania Firmą na podstawie współczesnych metod i technik podejmowania decyzji, rozwiązywania problemów oraz analizy przyczynowo-skutkowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozróżnia poszczególne etapy procesu decyzyjnego	Uczestnik rozróżnia poszczególne etapy procesu decyzyjnego	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik definiuje problemy w sposób ułatwiający ich rozwiązanie	Uczestnik definiuje problemy w sposób ułatwiający ich rozwiązanie	Test teoretyczny
Uczestnik wykorzystuje wiedzę o najczęstszych błędach popełnianych w procesach decyzyjnych	Uczestnik wykorzystuje wiedzę o najczęstszych błędach popełnianych w procesach decyzyjnych	Prezentacja
Uczestnik określa kryteria oraz warianty decyzji	Uczestnik określa kryteria oraz warianty decyzji	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik prawidłowo ocenia złożoność i stopień trudności zadań	Uczestnik prawidłowo ocenia złożoność i stopień trudności zadań	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik stosuje narzędzia wspierające proces podejmowania decyzji w firmie	Uczestnik stosuje narzędzia wspierające proces podejmowania decyzji w firmie	Prezentacja
Uczestnik rozwiązuje konflikty w ramach procesu decyzyjnego	Uczestnik rozwiązuje konflikty w ramach procesu decyzyjnego	Test teoretyczny
Uczestnik sporządza analizy przyczynowo skutkowe do rozwiązywania problemów - jak Diagram Ishikawy, Problem Solving	Uczestnik sporządza analizy przyczynowo skutkowe do rozwiązywania problemów - jak Diagram Ishikawy, Problem Solving	Test teoretyczny
Uczestnik cechuje się postawą otwartą w odniesieniu do różnych rozwiązań problemu	Uczestnik cechuje się postawą otwartą w odniesieniu do różnych rozwiązań problemu	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik bierze odpowiedzialność za podjęte decyzje	Uczestnik bierze odpowiedzialność za podjęte decyzje	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik szybko wypracowuje samodzielnie lub w zespole rozwiązanie problemu w warunkach niepewności.	Uczestnik szybko wypracowuje samodzielnie lub w zespole rozwiązanie problemu w warunkach niepewności.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak - Zaświadczenie ukończenia szkolenia zawierająca 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 - Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia 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?

Tak - Zaświadczenie o ukończeniu szkolenia potwierdza zastosowanie rozdzielności procesu kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

PROGRAM USŁUGI

MODUŁ I - PODEJMOWANIE DECYZJI (Forma zajęć - wykład, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie, ćwiczenia, case study)

Informacje wstępne, kontrakt, cele indywidualne, pre-test

1. Podejmowanie decyzji - techniki podejmowania decyzji - *wykład/case study/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie*
2. Proces decyzyjny - etapy - *wykład/case study dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie*
3. Określenie kryteriów i wariantów decyzji w firmie - *wykład/case study, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie*
4. Błędy decyzyjne oraz ryzyko decyzyjne (skutki i konsekwencje) w firmie - *wykład/case study/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie*
5. Wdrażanie decyzji do zarządzania firmą - case study na firmie - *wykład/case study/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie*
6. Zarządzanie różnorodnością pracowników/partnerów w aspekcie decyzyjnym w ramach współpracy krajowej i międzynarodowej - *wykład/case study/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie*
7. Jak podejmować decyzje w sytuacji niepewności i braku informacji - *wykład/case study/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie*
8. Jak zapobiegać i rozwiązywać konflikty w trakcie procesu decyzyjnego - *wykład/case study/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie*
9. Proces angażowania współpracowników / partnerów biznesowych w proces decyzyjny podczas realizowanych projektów - *wykład/case study dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie*
10. Wsparcie decyzyjne i rodzaje decyzji, które na co dzień podejmuje lider w środowisku zawodowym - *wykład/case study, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie*

MODUŁ II - ROZWIĄZYWANIE PROBLEMÓW (Forma zajęć - wykład, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie, ćwiczenia, case study)

1. Proces analizy problemu - wykład/case study, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
2. Metody i techniki rozwiązywania problemów - wykład/case study/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
3. Diagram Ishikawy - rybiej ości - analiza przyczynowo-skutkowa problemu - wykład/case study/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
4. Problem Solving - znalezienie przyczyny problemu jako alternatywa dla rozwiązywania problemów w MSP - wykład/case study/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
5. Pokonywanie ograniczeń własnego myślenia - wykład/case study dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
6. Problem jako wyzwanie - wykład/case study, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
7. Porządkowanie informacji - wykład/case study, dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
8. Wdrażanie rozwiązań niwelujących problemy w Firmie - wykład/case study/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
9. Pięciokrotne pytanie „dlaczego” (5W) - wykład/case study/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie
10. Warsztat w zakresie występujących problemów we własnej firmie - wykład/case study/ćwiczenia dzielenie się wnioskami, podsumowanie z odpowiedziami na pytanie

Post-Test wiedzy po szkoleniu

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 22

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 22 Informacje wstępne, kontrakt, cele indywidualne, pre-test	Magdalena Daraż - Gogół	02-10-2024	09:00	09:15	00:15
2 z 22 Podejmowanie decyzji - techniki podejmowania decyzji	Magdalena Daraż - Gogół	02-10-2024	09:15	11:00	01:45
3 z 22 Proces decyzyjny - etapy	Magdalena Daraż - Gogół	02-10-2024	11:00	13:00	02:00
4 z 22 Określenie kryteriów i wariantów decyzji w firmie	Magdalena Daraż - Gogół	02-10-2024	13:15	14:15	01:00
5 z 22 Błędy decyzyjne oraz ryzyko decyzyjne (skutki i konsekwencje) w firmie	Magdalena Daraż - Gogół	02-10-2024	14:15	15:15	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 22 Wdrażanie decyzji do zarządzania firmą - case study na firmie	Magdalena Daraż - Gogół	02-10-2024	15:15	16:15	01:00
7 z 22 Zarządzanie różnorodnością pracowników/partnerów w aspekcie decyzyjnym w ramach współpracy krajowej i międzynarodowej w firmie	Magdalena Daraż - Gogół	02-10-2024	16:15	17:15	01:00
8 z 22 Jak podejmować decyzje w sytuacji niepewności i braku informacji?	Magdalena Daraż - Gogół	03-10-2024	08:00	09:00	01:00
9 z 22 Jak zapobiegać i rozwiązywać konflikty w trakcie procesu decyzyjnego	Magdalena Daraż - Gogół	03-10-2024	09:00	10:00	01:00
10 z 22 Proces angażowania współpracowników w / partnerów biznesowych w proces decyzyjny podczas realizowanych projektów	Magdalena Daraż - Gogół	03-10-2024	10:00	11:00	01:00
11 z 22 Wsparcie decyzyjne i rodzaje decyzji, które na co dzień podejmuje lider w środowisku zawodowym	Magdalena Daraż - Gogół	03-10-2024	11:00	12:00	01:00
12 z 22 Proces analizy problemu	Magdalena Daraż - Gogół	03-10-2024	12:15	13:15	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 22 Metody i techniki rozwiązywania problemów	Magdalena Daraż - Gogół	03-10-2024	13:15	14:15	01:00
14 z 22 Diagram Ishikawy - rybiej ości - analiza przyczynowo-skutkowa problemu	Magdalena Daraż - Gogół	03-10-2024	14:15	15:15	01:00
15 z 22 Problem Solving - znalezienie przyczyny problemu jako alternatywa dla rozwiązywania problemów w MSP	Magdalena Daraż - Gogół	03-10-2024	15:15	16:15	01:00
16 z 22 Problem Solving - znalezienie przyczyny problemu jako alternatywa dla rozwiązywania problemów w MSP c.d.	Magdalena Daraż - Gogół	04-10-2024	08:00	09:00	01:00
17 z 22 Pokonywanie ograniczeń własnego myślenia	Magdalena Daraż - Gogół	04-10-2024	09:00	10:00	01:00
18 z 22 Problem jako wyzwanie	Magdalena Daraż - Gogół	04-10-2024	10:00	11:00	01:00
19 z 22 Porządkowanie informacji	Magdalena Daraż - Gogół	04-10-2024	11:00	12:00	01:00
20 z 22 Wdrażanie rozwiązań niwelujących problemy w Firmie	Magdalena Daraż - Gogół	04-10-2024	12:15	13:15	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 22 Pięciokrotne pytanie „dlaczego” (5W) Warsztat w zakresie występujących problemów we własnej firmie	Magdalena Daraż - Gogół	04-10-2024	13:15	14:00	00:45
22 z 22 Test wiedzy z szkolenia	Magdalena Daraż - Gogół	04-10-2024	14:00	14:15	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 535,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	251,59 PLN
Koszt osobogodziny netto	204,55 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Magdalena Daraż - Gogół

Międzynarodowy Trener Transforming Communication™, NLP Trainer Intensive, NLP Trainer IANLP, Coach Master Trainer ICI, Team Coach, Trener Biznesu, Terapeuta Life FlowHealing, Konsultant Panoramy Społecznej, Trener Resilience, mgr Pedagogiki o Specjalności Profilaktyka Uzależnień i Resocjalizacja, Wykładowca Akademicki. Doradca i Trener w zakresie Zarządzania, Sprzedaży, Obsługi Klienta w MŚP, podejmowania decyzji, zarządzania stresem i emocjami, zarządzania konfliktem. Buduje programy w zakresie poprawy sprzedaży i obsługi w Firmach, wspiera Przedsiębiorców, Menedżerów i Specjalistów w zakresie rozwoju kompetencji miękkich. Prowadzi certyfikowaną szkołę Coachów. Posiada przepracowanych ponad 5600 h coachingowych oraz ponad 10000h trenerskich. Ekspert od rozwoju osobistego menedżerów, wdrażania skutecznej sprzedaży, procesów komunikacyjnych w firmach, nowoczesnego liderstwa, kultury informacji

zwrotnej. Przykłada ogromną uwagę do diagnostyki i utrwalenia zdobytej przez klientów wiedzy. Realizuje się również, wprowadzając innowacyjne projekty edukacyjne do polskich szkół w ramach autorskiego programu „Komunikacja w kulturze coachingu”

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Kazdy Uczestnik otrzyma materiały **dydaktyczne-drukowane** z zakresu szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uzyskania zaświadczenia z ukończenia szkolenia jest obecność **min 80%** czasu trwania usługi przez każdego uczestnika.

INFORMACJA: realizacji usługi odbędzie się zgodnie z wytycznymi dla organizatorów szkoleń w trakcie epidemii SARS-CoV <https://www.gov.pl/web/koronawirus/aktualne-zasady-i-ograniczenia> - zgodność z wytycznymi GIS i MZ

Informacje dodatkowe

Możliwość zwolnienia z podatku VAT

Dla Uczestników, których poziom dofinansowania wynosi co najmniej 70% (na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020 r., poz. 1983).

INFORMACJA: realizacji usługi będzie wykonana zgodnie z wytycznymi dla organizatorów szkoleń w trakcie epidemii SARS-CoV

<https://www.gov.pl/web/koronawirus/aktualne-zasady-i-ograniczenia>

Stosowane metody na szkoleniu:

- Wykłady w poszczególnych modułach
- Ćwiczenia indywidualne, case study na podstawie firmy
- Inspiracje poparta licznymi przykładami z życia zawodowego
- Dyskusje prowadzone przez trenera oraz uczestnika w ramach wymiany doświadczeń

Adres

ul. Jana Kochanowskiego 32/16a
33-100 Tarnów
woj. małopolskie

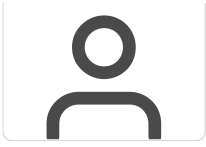
Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Magdalena Daraż-Gogół



E-mail kontakt@msc.edu.pl

Telefon (+48) 519 307 030