



Ernst & Young
spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością
Academy of
Business sp. k.



Warsztaty: Strategia rozwoju – jak radzić sobie z konkurencją i wygrać na rynku?

Numer usługi 2024/06/10/10940/2178179

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 19.09.2024 do 20.09.2024

3 813,00 PLN brutto

3 100,00 PLN netto

238,31 PLN brutto/h

193,75 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Do udziału w warsztatach zapraszamy: <ul style="list-style-type: none">członków zarządu, dyrektorów, kierowników odpowiadających za szeroko rozumianą strategię rozwojuekspertów z działów strategii i analizwłaścicieli małych i średnich firmkonsultantów i doradców specjalizujących się w strategii i zarządzaniu strategicznymosób stojących przed zadaniem identyfikacji lub oceny inicjatyw rozwojowychosób zainteresowanych tematyką strategii.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	17-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Warsztaty "Strategia rozwoju – jak radzić sobie z konkurencją i wygrać na rynku?" przygotowuje uczestników do tworzenia profesjonalnych strategii rozwoju dla swoich organizacji, poprzez opracowywanie rekomendacji strategicznych, identyfikowanie działań rozwojowych oraz dokonywanie ich krytycznej oceny.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się wiedzą w zakresie strategii rozwoju	<ul style="list-style-type: none">• identyfikuje strategiczne inicjatywy rozwojowe• charakteryzuje działania rozwojowe dla danej firmy i dokonuje ich krytycznej oceny	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik tworzy profesjonalne strategie rozwoju dla swojej organizacji	<ul style="list-style-type: none">• ocenia strategiczne inicjatywy rozwojowe• wybiera strategiczne inicjatywy rozwojowe dla organizacji• opracowuje i tworzy rekomendacje strategiczne dla organizacji• wykorzystuje metody ustrukturyzowanej analizy	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik prowadzi projekty dotyczące strategii rozwoju organizacji	<ul style="list-style-type: none">• przeprowadza własne projekty dotyczące strategii rozwoju organizacji• pozyskuje informacje, dokonuje krytycznej analizy, tworzy wnioski• motywuje pracowników do efektywnego wdrażania nowej strategii	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych

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?

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?

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

PROGRAM

Wprowadzenie

- Dobra a zła strategia
- Podstawy wywiadu biznesowego
- Podstawy ustrukturyzowanej analizy
- Analiza przypadków porażek i piwotów strategicznych
- Wybór firm i organizacja pracy

Profilowanie firmy

- Profil, wizja, misja, wartości, cele
- Wyniki biznesowe
- Dotychczasowe posunięcia strategiczne
- Macierz produktowa
- Model biznesowy

Klienci i konkurenci

- Rynek: wielkość, wzrost, udziały
- Potrzeby klientów według segmentów
- Identyfikacja konkurentów
- Profilowanie i wyróżniki konkurentów
- Mapa grup strategicznych

Otoczenie bliższe i dalsze

- 5 sił napędowych konkurencji
- Łańcuch wartości dodanej
- Analiza PESTEL
- Analiza alternatywnych scenariuszy
- Kluczowe czynniki sukcesu

Identyfikacja działań strategicznych

- Analiza SWOT
- Macierz rozwojowa
- Metody ekspansji
- Lista działań strategicznych
- Priorytetyzacja działań według kryteriów

Podsumowanie

- Strategia rozwoju firmy
- Wdrażanie strategii
- Zwinność strategiczna
- Wnioski końcowe i lessons learned

Czas trwania:

Szkolenie trwa **16 godzin dydaktyczne** (tj. 45 minut).

Walidacja:

W trakcie szkolenia przeprowadzana będzie walidacja w formie wywiadu ustrukturyzowanego oraz obserwacji w warunkach symulowanych.

Osoba walidująca waliduje usługę po jej zakończeniu, w oparciu o checklistę od trenera, a następnie potwierdza osiągnięcie efektów kształcenia swoim podpisem na certyfikacie.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Wprowadzenie	dr. Adam Kowalik	19-09-2024	09:00	11:00	02:00
2 z 14 Przerwa	dr. Adam Kowalik	19-09-2024	11:00	11:15	00:15
3 z 14 Profilowanie firmy	dr. Adam Kowalik	19-09-2024	11:15	13:00	01:45
4 z 14 Przerwa	dr. Adam Kowalik	19-09-2024	13:00	14:00	01:00
5 z 14 Klienci i konkurenci cz.1	dr. Adam Kowalik	19-09-2024	14:00	15:00	01:00
6 z 14 Przerwa	dr. Adam Kowalik	19-09-2024	15:00	15:15	00:15
7 z 14 Klienci i konkurenci cz.2	dr. Adam Kowalik	19-09-2024	15:15	16:30	01:15
8 z 14 Otoczenie bliższe i dalsze	dr. Adam Kowalik	20-09-2024	09:00	11:00	02:00
9 z 14 Przerwa	dr. Adam Kowalik	20-09-2024	11:00	11:15	00:15
10 z 14 Identyfikacja działań strategicznych cz.1	dr. Adam Kowalik	20-09-2024	11:15	13:00	01:45
11 z 14 Przerwa	dr. Adam Kowalik	20-09-2024	13:00	14:00	01:00
12 z 14 Identyfikacja działań strategicznych cz.2	dr. Adam Kowalik	20-09-2024	14:00	15:00	01:00
13 z 14 Przerwa	dr. Adam Kowalik	20-09-2024	15:00	15:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 14 Podsumowanie	dr. Adam Kowalik	20-09-2024	15:15	16:30	01:15

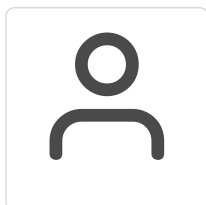
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 813,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	238,31 PLN
Koszt osobogodziny netto	193,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

dr. Adam Kowalik

Pracował dla kadry zarządzającej kilkudziesięciu największych polskich firm z różnych branż.

Od kilku lat prowadzi własną praktykę doradczą – OUTSMART. Wcześniej pracował w EY jako dyrektor odpowiedzialny za strategiczny wywiad rynkowy (2006-2016). Karierę rozpoczynał w Plus GSM, gdzie zajmował się zarządzaniem wiedzą (2001-2006).

Współpracuje z wiodącymi polskimi uczelniami. Od kilku lat związany jest z Uniwersytetem SWPS, gdzie prowadzi warsztaty dotyczące strategii, produktu i biznesplanu, a wcześniej pełnił rolę kierownika Katedry Zarządzania. Współpracował także z Akademią Leona Koźmińskiego i Szkołą Główną Handlową.

W ramach wolontariatu zawodowego w 2012 roku założył polski oddział stowarzyszenia Strategic & Competitive Intelligence Professionals, któremu przewodniczył do 2015. Swoją wiedzę dzieli się także na międzynarodowych konferencjach.

Stopień magistra i następnie doktora uzyskał w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Jest biegłym sądowym w dziedzinie zarządzania ryzykiem gospodarczym.

Posiada licencję detektywa. Był stypendystą programów Fulbright w USA i CEMS w Norwegii.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie skryptu.

Informacje dodatkowe

Harmonogram godzinowy szkolenia każdorazowo dostosowywany jest do grupy szkoleniowej.

Godziny realizacji poszczególnych modułów szkolenia mogą ulec zmianie.

Adres

al. Armii Ludowej 26

00-609 Warszawa

woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami
- W budynku znajduje się: parking dla rowerów, poczta, restauracja, firma kurierska, kiosk.

Kontakt



Sonia Kaniewska

E-mail sonia.kaniewska@pl.ey.com

Telefon (+48) 573 809 469