



Jak zbudować skuteczny system zarządzania przez cele i poprawić wyniki firmy? Metodyka i narzędzia

Numer usługi 2024/06/14/7597/2183813

4 735,50 PLN brutto

3 850,00 PLN netto

295,97 PLN brutto/h

240,63 PLN netto/h

"FRANCUSKI
INSTYTUT
GOSPODARKI -
POLSKA" SPÓŁKA Z
OGRAŃCZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 10.09.2024 do 11.09.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele i zarządy z dużych i średnich firm, dyrektorzy generalni, dyrektorzy zakładów, dyrektorzy produkcji, finansów i operacyjni; kadra dyrektorska odpowiedzialna za rozwój oraz systemy motywacyjne: dyrektorzy HR, personalni, ds. wynagrodzeń, Project Managerowie odpowiedzialni za wdrożenie Balanced Scorecard i/lub MBO/ZPC.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	03-09-2024
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

Celem szkolenia jest przygotowanie Uczestników do opracowania i wdrożenia systemu zarządzania przez cele (MBO).

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Opracowuje i wdraża system zarządzania przez cele MBO.	<ul style="list-style-type: none">- Wybiera cele i KPI dla zarządu, kadry managerskiej i pracowników.- Opisuje cele KPI oraz ustala wartości wyjściowe i wartości docelowe KPI.- Kaskaduje cele „w dół” organizacji.- Skutecznie motywuje swój zespół do realizacji celów wykorzystując poznane techniki i narzędzia MBO.- Monitoruje realizację celów i KPI’ów.	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, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji (certyfikat) 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, dokument (certyfikat) 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?

Certyfikat lub zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.

Program

Pierwszy dzień (9.00 - 17.00)

Ustalenie celu i sporządzenie mapy wdrożenia MBO w swoim przedsiębiorstwie

1. Wprowadzenie: cele seminarium, poznanie się Uczestników i test wprowadzający.
2. System MBO jako narzędzie realizacji celów strategicznych przedsiębiorstwa, powiązane z wizją i misją firmy. – **Prezentacja i dyskusja**
3. Jakie problemy wewnętrzne rozwiązuje system MBO? Wpływ MBO na kulturę organizacji i wartości przedsiębiorstwa.

1. Doświadczenia firm wykorzystujących MBO. – **Dyskusja i podsumowanie wniosków**
4. Trzy kluczowe filary prawidłowego wdrożenia i funkcjonowania systemu MBO.
 1. Synergia wszystkich działań.
 2. Jasna odpowiedzialność.
 3. Spójność pomiędzy „dobrem wspólnym” firmy a celami indywidualnymi pracowników. – **Prezentacja i dyskusja moderowana**
5. Jakie korzyści osiągają firmy i pracownicy z wdrożenia systemu zarządzania przez cele?
 1. Funkcja planistyczna i motywacyjna MBO. – **Przykłady, dyskusja**
6. Przygotowanie do wdrożenia MBO. Jak zbudować poczucie odpowiedzialności pracownika za wyniki własnej pracy?
 1. Metodologia opisu „produktów stanowiska pracy” oraz identyfikacja klienta wewnętrznego działu i stanowiska.
 2. Opracowanie „Karty Produktów”. – **Ćwiczenia indywidualne**
7. Metodologia budowy celu z ustaleniem kierunku zmiany oraz konstruowania odpowiednich mierników do celu.
 1. Wybór mierników z ustalonej propozycji w kontekście intencji pracodawcy i sytuacji oraz kompetencji pracownika.
 2. Opracowanie celu miękkiego, pozabiznesowego związanego z rozwojem określonej umiejętności. – **Ćwiczenie grupowe**
 3. Definiowanie celów o charakterze produktowym, związanych z doskonaleniem efektów (produktów) pracy własnej oraz doskonaleniem obsługi klienta wewnętrznego.
 4. Opracowanie dwóch celów produktowych na bazie „Karty produktów”. – **Ćwiczenie indywidualne**
8. Podsumowanie dnia.

Drugi dzień (9.00 - 17.00)

Ćwiczenia i warsztaty praktycznego stosowania narzędzi MBO

1. Powtórzenie i utrwalenie zagadnień omawianych pierwszego dnia seminarium.
 1. Podsumowanie w formie zebrania najbardziej praktycznych informacji, narzędzi i umiejętności.
2. System MBO a ograniczenia wynikające z prawa pracy, funkcjonujących rozwiązań organizacyjnych oraz stylu zarządzania ludźmi w organizacji.
 1. Kiedy wdrożenie MBO nie przynosi oczekiwanych efektów? – **Przykłady rozwiązań**
3. Opis modelu MBO do potrzeb i możliwości przedsiębiorstwa na starcie wdrożenia. Jak planować rozwój systemu MBO wraz z jego „dojrzwaniem”?
 1. Określenie wyjściowych parametrów wdrożenia MBO dostosowanego do realiów własnego przedsiębiorstwa. – **Ćwiczenie**
4. Jak skaskadować cele i mierniki z poziomu Zarządu na niższe szczeble organizacji?
 1. Definiowanie celów i wskaźników efektywnościowych oraz celów zadaniowych na różnych poziomach organizacji.
 2. Szczególna rola celów i wskaźników na poziomie najwyższej kadry menedżerskiej.
 3. Kaskadowanie i dekompozycja celów i mierników na dwóch poziomach organizacji oraz ocena spójności i kompletności skaskadowanych celów. – **Ćwiczenie**
5. Jak powiązać systemy premiowe z systemem zarządzania przez cele? Jak utrzymać motywującą rolę premii i uzyskać wzrost wyników?
 1. Zasady planowania i zarządzania funduszami premiovymi.
 2. Analiza i wyliczanie przykładowych algorytmów dotyczących premii MBO. – **Ćwiczenie**
6. Monitoring i ocena realizacji celów. Rozmowa oceniająca śródkresowa i końcowa, jej cel i przebieg.
 1. Prezentacja wzorcowych scenariuszy motywujących rozmów oceniających i tzw. trudnych rozmów.
7. Jak zarządzać projektem wdrożenia systemu MBO?
 1. Cele wdrożenia, mierniki, osoba zarządzająca projektem, konsultanci wewnętrzeni, harmonogramy i budżet.
 2. Jakie są czynniki sukcesu i ryzyka we wdrożeniu MBO? – **Przykłady dobrych praktyk we wdrażaniu MBO**
8. Dokumentacja i narzędzia informatyczne we wdrożeniu MBO.
 1. Przykłady dobrych praktyk, związane z wdrożeniem wspomagających narzędzi informatycznych.
9. Podsumowanie zajęć.

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	4 735,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 850,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	295,97 PLN
Koszt osobogodziny netto	240,63 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

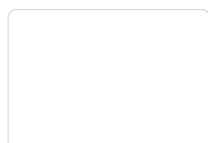
Beata Pruszczyńska

Menedżer projektu w dziale doradztwa biznesowego we Francuskim Instytucie Gospodarki Polska. Specjalizuje się w zagadnieniach związanych z budową i wdrożeniem strategii rozwoju (w tym z wykorzystaniem metodyki BSC) oraz zarządzaniem wartością przedsiębiorstwa (VBM) a także analizami finansowymi, strategicznymi i konstrukcją systemów motywacyjnych (premiowych).

Menedżer projektów budowy i wdrożenia systemu BSC w Grupie AGIS (AGIS Polska, AGIS Greece, AGIS Hungary), RAIFFEISEN LEASING POLSKA oraz INTER POLSKA. Menedżer projektów budowy strategii spółki oraz wypracowania planu strategicznego w spółkach: GK WĘGLOKOKS, MET-EUROSYSTEM, ZM TARNÓW, PIT Radwar, ORTIS, Miejskie Zakłady Autobusowe.

Menedżer merytoryczny projektów wdrożeń systemów MBO, m.in. w takich firmach jak: CIECH, EXATEL, PHR a także projektu opracowania struktury organizacyjnej obszaru handlu i marketingu w Zakładach Azotowych w Tarnowie-Mościcach.

Członek zespołów doradczych odpowiedzialna za realizację analiz strategicznych, w tym finansowych projektów budowy i wdrażania strategii i systemu Balanced Scorecard, m.in. w DHL EXPRESS, EGIS POLSKA, LUMEL, ROCKWOOL POLSKA, ORTIS, PAFANA, oraz systemu Value Based Management w grupie CIECH i ENERGETYCE CIEPLNEJ OPOLSZCZYŹNY. Członek zespołów doradczych odpowiedzialna za analizy finansowe i strategiczne w projektach dotyczących opracowania i wdrożenia strategii rozwoju.



2 z 2

Justyna Kałużna



Menedżer Działu Doradztwa Biznesowego, trenerka i konsultantka we Francuskim Instytucie Gospodarki Polska specjalizująca się w zarządzaniu strategicznym (budowa i wdrożenie strategii), opracowaniu analiz strategicznych oraz implementacji systemów Balanced Scorecard i MBO (zarządzania przez cele).

Menedżer operacyjny projektu budowy i wdrożenia strategii w oparciu o system Balanced Scorecard m.in. w AMBRA – lider branży winiarskiej w Polsce, w BUMAR ŻOŁNIERZ – producent urządzeń optoelektronicznych, MASKPOL – producent sprzętu ochronnego w Pabianickiej Fabryce Narzędzi PAFANA – producent narzędzi skrawających, POLSKIM CENTRUM MARKETINGOWYM – branża marketingu bezpośredniego, ZPUE – producent urządzeń elektroenergetycznych, OSADKOWSKI lider obsługi rolnictwa, ELEKTROTIM – dostawca instalacji elektrycznych, PARTNER SERWIS – usługi dla przemysłu.

Członek zespołów doradczych w projektach dotyczących opracowania i wdrożenia strategii rozwoju w oparciu o system Balanced Scorecard, m. in. w: MEDISEPT – producent chemii profesjonalnej, ORTIS – branża poligraficzna, LUMEL – branża elektrotechniczna, ECO – Energetyce Ciepłej Opolszczyzny – branża ciepłownicza, EGIS Polska - branża farmaceutyczna, ROCKWOOL POLSKA – branża materiałów budowlanych, KROSS – branża rowerowa

Członek zespołów doradczych w zakresie wdrożenia systemu zarządzania przez cele (MBO) w takich firmach jak: OLPP (Operator Logistyczny Paliw Płynnych), CIECH, POZNAŃSKA HODOWLA ROŚLIN, KOLBUD, ZAKŁADY AZOTOWE „PUŁAWY”

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik po ukończonym szkoleniu otrzyma:

- Certyfikat ukończenia szkolenia,
- Materiały w formie prezentacji przygotowanej na potrzeby szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Przesłanie podpisanej przez Decydenta karty zgłoszenia wraz z pieczętką firmową na adres: biuro@figpolska.pl

* Warunkiem przyjęcia zgłoszenia Uczestników korzystających z dofinansowania BUR jest akceptacja specjalnych warunków zgłoszenia (specjalny formularz dostępny na stronie www.figpolska.pl).

UWAGA: Do podanej wyżej ceny szkolenia zostaną doliczone koszty niekwalifikowane wysokości 200zł/dzień szkolenia. Zamawiający otrzyma dwie faktury za usługę w podziale na koszty kwalifikowane i niekwalifikowane.

Więcej informacji w biurze FIG Polska – tel. +48 22 823 42 83 lub na stronie www.figpolska.pl.

Informacje dodatkowe

* Warunkiem przyjęcia zgłoszenia Uczestników korzystających z dofinansowania BUR jest akceptacja specjalnych warunków zgłoszenia (specjalny formularz dostępny na stronie www.figpolska.pl).

UWAGA: Do podanej wyżej ceny szkolenia zostaną doliczone koszty niekwalifikowane wysokości 200zł/dzień szkolenia. Zamawiający otrzyma dwie faktury za usługę w podziale na koszty kwalifikowane i niekwalifikowane.

Więcej informacji w biurze FIG Polska – tel. +48 22 823 42 83 lub na stronie www.figpolska.pl.

Segregatory z prezentacją i miejscem na notatki, skrypt, ćwiczenia, skrypt z bazą wiedzy.

Adres

ul. Towarowa 2

00-811 Warszawa

woj. mazowieckie

Warszawa, Hotel Golden Tulip ****

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Beata Michalak

E-mail beata.michalak@figpolska.pl

Telefon (+48) 22 8234 283