



FUNDACJA
ROZWOJU
PRZEMYSŁU



Praktyczne szkolenie z zarządzania firmą z wykorzystaniem Branżowych Symulacji Biznesowych Revas

Numer usługi 2024/07/09/133955/2214775

📍 Kielce / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 8 h
📅 19.10.2024 do 19.10.2024

1 968,00 PLN brutto
1 600,00 PLN netto
246,00 PLN brutto/h
200,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

| | |
|--|--|
| Kategoria | Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem |
| Sposób dofinansowania | wsparcie dla pracodawców i ich pracowników |
| Grupa docelowa usługi | Pracownicy różnych szczebli, którzy chcą nabyć lub zwiększyć kompetencje z zakresu zarządzania firmą. Szkolenie jest skierowane do osób, które nie mają, lub mają niewielkie doświadczenie w obszarze zarządzania firmą. |
| Minimalna liczba uczestników | 15 |
| Maksymalna liczba uczestników | 18 |
| Data zakończenia rekrutacji | 12-07-2024 |
| Forma prowadzenia usługi | stacjonarna |
| Liczba godzin usługi | 8 |
| 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 ogólnym szkolenia jest zwiększanie wiedzy ekonomicznej i umożliwienie uczestnikom nabywania doświadczeń bliskich rzeczywistości w zakresie prowadzenia własnej działalności gospodarczej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|---|------------------------|
| <p>Uczestnicy poszerzają wiedzę ekonomiczną w zakresie: planowania działalności gospodarczej, zarządzania zasobami ludzkimi, marketingu tradycyjnego i online, finansów małej firmy, inwestycji, polityki cenowej oraz otoczenia konkurencyjnego.</p> <p>Uczestnicy poprzez analizę danych rynkowych oraz podejmowanie decyzji menedżerskich w zespołach nabywają umiejętności i kluczowe kompetencje w zakresie:</p> <ul style="list-style-type: none"> · inicjatywność i przedsiębiorczość - planowanie i wcielanie w życie strategii biznesowych, rozpoznawanie szans biznesowych, ocena i podejmowanie ryzyka, rozwiązywanie problemów, a także ocena własnych mocnych i słabych stron w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej często pomagająca uczestnikowi · odpowiedzieć na pytanie czy ma predyspozycje do prowadzenia swojej firmy, · umiejętność wyszukiwania, selekcjonowania i krytycznej analizy informacji – analizując wyniki swoje oraz konkurencyjnych firm, uczestnicy uczą się analizy danych, oddzielania informacji ważnych od nieistotnych i wyciągania na ich podstawie wniosków, · umiejętność pracy zespołowej – dzięki pracy w grupie uczestnicy muszą nieustannie ze sobą współpracować, komunikować swoje opinie, negocjować decyzje, dzielić się obowiązkami, · umiejętność myślenia matematycznego – wykorzystywania umiejętności matematycznych do rozwiązywania problemów biznesowych np. obliczenia wymaganej liczby stanowisk, zapotrzebowania na surowce, przychodów i kosztów, · kompetencje informatyczne – wykorzystanie arkusza kalkulacyjnego do obliczania przykładowo zapotrzebowania na zasoby, a także prognozowania skutków finansowych podejmowanych decyzji, · kompetencje społeczne i obywatelskie – negocjacje, radzenie sobie ze stresem, podejmowanie decyzji, praca pod presją czasu, asertywność. | <p>Uczestnicy otrzymują po każdej rundzie decyzyjnej zwrot informacji z rynku. Symulacja udostępnia wyniki w formie rankingu. Zespoły widzą efekty swoich decyzji i na podstawie wyników, z pomocą Trenera usprawniają swoje strategie.</p> | <p>Deбата swobodna</p> |

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

Warunki organizacyjne:

W ramach symulacji uczestnicy są podzieleni na 2-4-osobowe zespoły, które wcielają się w role zarządów wirtualnych firm i podejmują realistyczne decyzje biznesowe. Każdy zespół powinien dysponować min. 1 komputerem z dostępem do Internetu. Symulacja uwzględnia możliwość przypisania konkretnych ról każdemu z graczy – np. prezes, dyrektor produktu/technologii, dyrektor ds. finansowych, dyrektor ds. logistyki, dyrektor ds. kadr. Symulacja oferuje 19 rodzajów branż do wyboru (m.in. serwis IT, fabryka łożysk, sklep elektro).

Program szkolenia:

1. Wprowadzenie (przywitanie uczestników, przedstawienie celu i programu szkolenia, wprowadzenie w tematykę zarządzania firmą, omówienie zasad, podział na grupy, rejestracja w systemie)
2. Podejmowanie decyzji w symulatorze
 - a. Runda 1: (organizacja firmy: wybór nazwy, określenie misji i celów strategicznych, organizacja stanowisk w firmie, tworzenie oferty produktów, prognozowanie popytu, wybór banku i biura rachunkowego)
 - b. Runda 2-6: (zatrudnienie pracowników, zarządzanie infrastrukturą oraz procesem świadczenia usługi, zaopatrzenie, sprzedaż, marketing, finanse)
 - c. Po każdej rundzie decyzyjnej uczestnicy otrzymują zwrot informacji z rynku; analizują wyniki i ulepszają swoje strategie. Działania i efekty podlegają ocenie wielokryterialnej zawierającej kilka wskaźników, w tym: ekonomiczny, zadowolenia pracowników, zadowolenia klientów, rozwoju firmy i zadłużenia.
 - d. Uczestnik szkolenia rozwija się razem z symulacją – każda kolejna runda dotyka nowych elementów, przez co zakres podejmowanych decyzji jest większy; zwiększa się także liczba danych do analizy
3. Podsumowanie (ranking końcowy, omówienie wyników końcowych, rozdanie certyfikatów)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|------------------------------|------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 9 Wprowadzenie | Krzysztof Ciorka | 19-10-2024 | 09:00 | 09:30 | 00:30 |
| 2 z 9 Runda 1 | Krzysztof Ciorka | 19-10-2024 | 09:30 | 10:00 | 00:30 |
| 3 z 9 Runda 2 | Krzysztof Ciorka | 19-10-2024 | 10:00 | 11:00 | 01:00 |
| 4 z 9 Runda 3 | Krzysztof Ciorka | 19-10-2024 | 11:00 | 12:00 | 01:00 |
| 5 z 9 Runda 4 | Krzysztof Ciorka | 19-10-2024 | 12:00 | 13:00 | 01:00 |
| 6 z 9 Runda 5 | Krzysztof Ciorka | 19-10-2024 | 13:00 | 14:00 | 01:00 |
| 7 z 9 Runda 6 | Krzysztof Ciorka | 19-10-2024 | 14:00 | 15:00 | 01:00 |
| 8 z 9 Podsumowanie | Krzysztof Ciorka | 19-10-2024 | 15:00 | 16:00 | 01:00 |
| 9 z 9 Egzamin | Krzysztof Ciorka | 19-10-2024 | 16:00 | 17:00 | 01:00 |

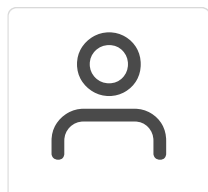
Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 968,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 1 600,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 246,00 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 200,00 PLN |

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Krzysztof Ciorka

Doradca Zarządu Revas sp. z o.o., Dyrektor ds. szkoleń biznesowych oraz Certyfikowany Trener Branżowych Symulacji Biznesowych. Z doświadczeniem w sprzedaży, zarządzaniu projektami, prowadzeniu szkoleń i nauczaniu na wszystkich poziomach edukacji. Sympatyk lifelong learning. Wykładowca Wyższej Szkoły Zarządzania i Bankowości w Krakowie. Autor publikacji z zakresu reklamy. Absolwent Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Nowym Sączu, Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie i Wyższej Szkoły Biznesu - National-Luis University w Nowym Sączu. Prywatnie mąż Alicji oraz tata Rity i Jonasza. Wierny czerwonej części Merseyside.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma dostęp do materiałów pomocniczych (m.in. filmy instruktażowe, instrukcje obsługi). Materiały są dostępne w różnych wersjach językowych.

Adres

ul. Karola Olszewskiego 6
25-663 Kielce
woj. świętokrzyskie

Kielecki Park Technologiczny

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

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

Kontakt



Krzysztof Ciorka

E-mail kciurka@revas.pl

Telefon (+48) 500 666 147