



FUNDACJA
ROZWOJU
PRZEMYSŁU



ProfitQuest – myślenie strategiczne i orientacja biznesowa z elementami finansów dla niefinansistów

Numer usługi 2024/07/10/133955/2216564

📍 Kielce / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 11.10.2024 do 12.10.2024

4 329,60 PLN brutto

3 520,00 PLN netto

270,60 PLN brutto/h

220,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	Managerowie średniego i wyższego szczebla
Minimalna liczba uczestników	12
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	04-10-2024
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
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

SYMULACJA TRWA 2 DNI – moduły gry, przeplatane są z omówieniem oraz modułami teoretycznymi, w czasie których zostaną poruszone takie tematy jak:

- Aspekty myślenia strategicznego oraz brania odpowiedzialności za wyniki i realizowane zadania,

- Wyznaczanie biznesowych priorytetów, rozumienie celów organizacji oraz departamentu (pionu biznesowego),
- Miejsce polityki personalnej (zatrudnianie, rozwój, kończenie współpracy) w długoterminowej strategii firmy

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Dzięki udziałowi w treningu, uczestnicy:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rozumieją wszystkie aspekty biznesowe i finansowe działania firmy oraz wpływ swoich decyzji w różnych obszarach na ostateczny wynik finansowy • Rozumieją wagę powiązań pomiędzy kluczowymi działami firmy oraz procesami wewnątrz organizacji • Działają w ukierunkowaniu na wynik finansowy firmy • Potrafią planować w długiej i krótkiej perspektywie, strategicznie i operacyjnie • Współpracują tam, gdzie dotąd trudno osiągnąć porozumienie i dobrze się bawią 	<p>Ankieta ewaluacyjna</p>	<p>Obserwacja w warunkach symulowanych</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

Uczestnicy, podzieleni na 4–5 osobowe zespoły, wcielają się w zarządy konkurujących ze sobą przedsiębiorstw. Otrzymują różne funkcje w prowadzonej przez siebie firmie, wraz z przyporządkowanym zakresem odpowiedzialności. Firmy konkurują ze sobą, co wyzwała rywalizację.

Fabula obliuguje do planowania swoich działań, przewidywania działań innych oraz umożliwia porównanie efektywności managerskiej. Wszystkie decyzje zespoły ilustrują na planszy przy pomocy żetonów i tub, symbolizujących aktywa/pasywa przedsiębiorstwa – 1 runda to 1 kwartał dla firmy.

W szkoleniu wykorzystujemy uniwersalny model opisany przez Kevin Cope'a w książce Big Picture, który prezentuje 5 obszarów odpowiedzialności lidera, na który składają się:

- Wzrost
 - Rentowność
 - Aktywa
 - Płynność finansowa
 - Ludzie
- Symulacja rozgrywana jest 5-6 rundach
 - Pomiędzy rundami analizowane są finansowe konsekwencje decyzji zespołów
 - Omówienie wyników po rundzie służy nauce na błędach
 - Wiedza z finansów umożliwia zespołom polepszenie wyniku w kolejnej rundzie

Dzięki dynamice treningu uczestnicy z rundy na rundę osiągają coraz lepsze wyniki i rozwijają kompetencje biznesowe.

Agenda warsztatu:

Dzień I.

10.00 – 10.30 Przywitanie, poznanie się, agenda, oczekiwania uczestników.

10.30 -12.00 Wprowadzenie do gry i runda I.

12.00 – 12.15 Przerwa kawowa

12.15 – 15.00 Przygotowanie strategii przedsiębiorstw i runda II.

15.00-16.00 – Przerwa obiadowa

16.00-18.00 Runda III. i podsumowanie wyników po 1. dniu.

Dzień II.

9.00-9.30Przywitanie i ćwiczenie: rachunek cashflow – gdzie się podziały nasze pieniądze?

9.30-11.00 Runda IV i ćwiczenie: zarządzanie kapitałem obrotowym. Innowacyjne modele biznesowe optymalizacji kapitału obrotowego.

11-11.15 Przerwa kawowa

11.15-13.00 Runda V. i ćwiczenie: Analiza ryzyka biznesowego lub Kluczowe czynniki w zarządzaniu przedsiębiorstwem: aktywa, rentowność, wzrost, środki pieniężne, ludzie

13.00-13.15 przerwa kawowa

13.15-14.00 Runda VI. cz1.

14-15.00 Przerwa obiadowa

15-16.00 Runda VI. I podsumowanie warsztatu.

16-17.00 Egzamin

Szkolenie jest podzielne na dwie grupy odbiorców:

Grupa a uczestniczy w szkoleniu stacjonarnie.

Natomiast grupa b jest połączona z grupą a podczas transmisji Internetowej - grupa b uczestniczy w szkoleniu zdalnie w czasie rzeczywistym.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 15 Przywitanie	Agnieszka Wrona	11-10-2024	10:00	10:30	00:30	Tak
2 z 15 Wprowadzenie do gry i runda I.	Anna Mianowska	11-10-2024	10:30	12:00	01:30	Tak
3 z 15 Przerwa kawowa	Filip Tomaszewski	11-10-2024	12:00	12:15	00:15	Tak
4 z 15 Przygotowanie strategii przedsiębiorstw i runda II.	Agnieszka Wrona	11-10-2024	12:15	15:00	02:45	Tak
5 z 15 Przerwa obiadowa	Agnieszka Wrona	11-10-2024	15:00	16:00	01:00	Tak
6 z 15 Runda III. i podsumowanie wyników po 1. dniu.	Anna Mianowska	11-10-2024	16:00	18:00	02:00	Tak
7 z 15 Przywitanie i ćwiczenie	Filip Tomaszewski	12-10-2024	09:00	09:30	00:30	Tak
8 z 15 Runda IV i ćwiczenie	Anna Mianowska	12-10-2024	09:30	11:00	01:30	Tak
9 z 15 Przerwa kawowa	Agnieszka Wrona	12-10-2024	11:00	11:15	00:15	Tak
10 z 15 Runda V. i ćwiczenie	Anna Mianowska	12-10-2024	11:15	13:00	01:45	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
11 z 15 Przerwa kawowa	Agnieszka Wrona	12-10-2024	13:00	13:15	00:15	Tak
12 z 15 Runda VI. cz1.	Filip Tomaszewski	12-10-2024	13:15	14:00	00:45	Tak
13 z 15 Przerwa obiadowa	Anna Mianowska	12-10-2024	14:00	15:00	01:00	Tak
14 z 15 Runda VI. I podsumowanie warsztatu.	Anna Mianowska	12-10-2024	15:00	16:00	01:00	Tak
15 z 15 Egzamin	-	12-10-2024	16:00	17:00	01:00	Tak

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 329,60 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 520,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	270,60 PLN
Koszt osobogodziny netto	220,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

Agnieszka Wrona

Psycholożka, trenerka i coach od ponad 15 lat zajmuje się rozwojem kompetencji z obszaru zarządzania strategiczną organizacją, budowania i zarządzania zespołami i efektywności osobistej.

Ukończyła Psychologię na Uniwersytecie Jagiellońskim, specjalizacja Psychologia organizacji,

certyfikowana Trenerka, absolwentka rocznego kursu trenerskiego "Trener" Metrum Warsztaty i Doradztwo Psychologiczne oraz kursu zaawansowanych umiejętności trenerskich "Train the trainer" Nowe Motywacje. Certyfikowany coach metodyki CoachWise akredytowanej przez ICF, partnerka Competence Game, konsultantka Extended DISC na poziomie indywidualnym i zespołowym, korzysta także z metodologii Team Coaching International .
Pasjonatka Gallup StrengthsFinder® i rozwoju opartego na mocnych stronach. Prowadzi warsztaty i konsultacje z zakresu talentów Gallupa, komunikacji i asertywności, zarządzania zmianą, efektywności osobistej i zarządzania sobą w czasie. Współpracowała min. z Accenture, Axa, Castorama, BNP Paribas, IKEA, Kimball Electronics, Mercedes, Polpharma, Reckitt Benckiser, Samsung, Unilever, Volkswagen Group Polska.



2 z 3

Filip Tomaszewski

Współzałożyciel Pracowni Gier Szkoleniowych. Ceni harmonię i dobre kompozycje, dlatego przygotował modele matematyczne większości gier Pracowni. W swojej pracy opiera się oczywiście na teorii gier, ale wykorzystuje też modele statystyczne i ekonomiczne oraz wielowymiarowe analizy statystyczne.

Filip jest współautorem uznanych na rynku polskim i światowym gier spod znaku Pracowni, m.in. Archipelago, Strike Fighter i ProfitQuest. Jest też członkiem Międzynarodowego Stowarzyszenia Gier i Symulacji ISAGA. Wykształcenie zdobył w Instytucie Socjologii UW, tam też skończył ścieżkę zaawansowanych modeli formalnych. Przez kilka lat związany był z rynkiem monitoringu mediów, w 2005 r. został badaczem roku TNS OBOP. Ma obsesję rentowności w działaniu biznesowym i uwielbia MS Excel. Wszystkie gry, które projektował miały w nim swój początek.



3 z 3

Anna Mianowska

Trenerka, konsultantka, asesorka oraz projektantka gier szkoleniowych. Posiada kilkunastoletnie doświadczenie w dziedzinie szkoleń i rozwoju kompetencji, zarządzania zasobami ludzkimi, rekrutacji oraz sprzedaży. Od wielu lat jest związana z ExperienceCorner.com – jednym z czołowych europejskich dostawców rozwiązań z zakresu experiential learning. Anna doradza w doborze narzędzi i gier szkoleniowych firmom i organizacjom z różnych branż i sektorów, które chcą wzbogacić swoje procesy szkoleniowe o innowacyjne narzędzia i metody.

Od kilku lat współpracuje również z Pracownią Gier Szkoleniowych, wykorzystując swoją wiedzę, doświadczenie i umiejętności w szkoleniach wykorzystujących gry i symulacje biznesowe. W pracy z grupą jak również w pracy 1-na-1 wnosi wyjątkową uważność i przenikliwość oraz wiedzę o procesach komunikacji interpersonalnej. Łączy to z obszerną wiedzą o tym, jak efektywnie stosować metodę gier w szkoleniach i rozwoju miękkich kompetencji. Czyni to z niej jedną z czołowych ekspertek prowadzących szkolenia typu train-the-trainers.

Poza studiami psychologicznymi ukończyła szereg szkoleń podnoszących jej kompetencje w obszarze HR: m.in. Akademię Asesora EY Academy of Business oraz studia podyplomowe z zarządzania kompetencjami w Akademii Leona Koźmińskiego. Jest certyfikowaną asesorką Competence Game oraz certyfikowaną trenerką AHA.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Planszowa symulacja biznesowa ProfitQuest wraz z akcesoriami i materiałami dydaktycznymi

Warunki techniczne

Sala szkoleniowa:

- Odpowiedniej wielkości stoły (min. 180x100cm)
- Powierzchnia około 5m²/uczestnika (minimum 60m²)
- Rzutnik
- Ekran

Adres

ul. Karola Olszewskiego 6

25-663 Kielce

woj. świętokrzyskie

Kielecki Park Technologiczny

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Anna Kaczor

E-mail anna.kaczor85@gmail.com

Telefon (+48) 661 550 455