



Waves Group
Marcin Kasperski



Poprawa efektywności wg. metody Lean Management oraz System komunikacji wewnętrznej - Insights Discovery.

Numer usługi 2024/09/16/39172/2311628

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 45 h

📅 27.10.2024 do 31.10.2024

7 503,00 PLN brutto

6 100,00 PLN netto

166,73 PLN brutto/h

135,56 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie kierowane jest zespołów multigeneracyjnych. Chcących poprawić zaufanie, zaangażowanie oraz wspólną motywację do działania.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	13
Data zakończenia rekrutacji	26-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	45
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie pozwala każdemu z uczestników zdobyć podczas zajęć wiedzę na temat koncepcji i głównych zasad metody lean management. Celem jest poznanie metod i technik analizy problemów oraz sposobów na ich rozwiązanie. Wdrożone praktyki poprawią kulturę pracy przy stanowiskach dzięki znajomości 5S Accounting. Szkolenie ma na celu wdrożyć system komunikacji oparty o metodologię Discovery Insight. Pozwalające na zarządzanie motywacją zespołu oraz zwiększa zaangażowanie pracowników.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zna sposoby zapobiegania niegospodarności,	.	Test teoretyczny
wie jak zapobiegać zużyciu bez pożytku i potrzeby zasobów w tym i najcenniejszego zasobu - czasu	.	Test teoretyczny
rozumie na czym polega motywacja siebie i współpracowników	.	Test teoretyczny
rozumie jak rozwiązywać problemy na swoim stanowisku samodzielnie	.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Każdy uczestnik otrzymuje zaświadczenie zawierające efekty uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, zaświadczenie 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 potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Jeżeli w firmie zaistniała potrzeba poprawy efektywności, zmniejszenie marnotrawstwa, poprawę efektywności osobistej każdego z pracowników, poprawę przepływu informacji szczególnie między pracownikami zmianowymi. Bazując na najnowszych narzędziach oraz metodach wykorzystywanych w najlepszych firmach w Japonii oraz USA przygotowany został projekt, który umożliwi firmie osiągnąć zakładane cele. Szkolenie zostało opracowane z myślą o każdym pracowniku, niezależnie od pełnionej przez niego funkcji i wykształcenia.

Dzięki pozyskanym umiejętnością firma będzie mogła zwiększyć efektywność swoich działań. Pracownicy firmy poznają sposoby zapobiegania niegospodarności, zapobiegania zużyciu bez pożytku i potrzeby zasobów w tym i najcenniejszego zasobu - czasu. Co przełoży się na zmniejszenie kosztów i zwiększenie zysków firmy. Szkolenie ma na celu także poprawę komunikacji w zespole, co może

mieć wpływ na wynik finansowy firmy oraz obniżyć poziom błędów wynikających ze złej komunikacji wewnątrz zespołu. Celem biznesowym jest zbudowanie efektywnego modelu i standardów zarządzania w firmie, tak aby każdy potrafił: motywować pracowników, prawidłowo diagnozować potrzeby rozwojowe, stosować standard managerski, uczyć pracowników rozwiązywać większość problemów na swoim stanowisku samodzielnie, budować odpowiedzialność za wyniki w zespole oraz skutecznie delegować zadania i kontraktować jakość ich wykonania.

1. Lean Management w sektorze usług

- geneza, zasady oraz obszary zastosowania koncepcji szczupłego zarządzania
- Lean Thinking, czyli szczupłe myślenie – bo wszystko jest kwestią nastawienia
- Kaizen w produkcji – jak małe kroki prowadzą do dużych efektów i pomagają pokonać opór przed zmianą

Wykład, ćwiczenia, omówienie ćwiczeń – rozmowa o rezultatach

2. Wprowadzenie do metody lean management

- charakterystyka metody lean
- korzyści z wdrożenia metody lean
- bariery we wdrożeniu Lean

Wykład, ćwiczenia, omówienie ćwiczeń – rozmowa o rezultatach

3. Charakterystyka poszczególnych stylów zachowań.

- Instrukcja obsługi kolorowych osobowości.
- Wpływ osobowości na sposób komunikacji.
- Kim jestem? - Zrozumieć samego siebie.
- Skąd się biorą różnice w zachowaniach innych ludzi.

Wykład, ćwiczenia, omówienie ćwiczeń – rozmowa o rezultatach

4. Efektywność i typy marnotrawstwa

- eliminacja czynności nie dodających wartości
- siedem rodzajów marnotrawstwa
- potencjał pracowników a skuteczność wdrożenia metody Lean
- marnotrawstwo w procesach
- jak identyfikować i minimalizować marnotrawstwo

Wykład, ćwiczenia, omówienie ćwiczeń – rozmowa o rezultatach

5. Lean Toolbox – jak korzystać z instrumentów Lean

- 5S – zarządzanie bezpiecznym stanowiskiem pracy
- Lista zadań – Checklist
- Dlaczego warto pytać – 5 x Dlaczego?
- Praca standaryzowana – jak projektować efektywną dokumentację sterującą
- Raport A3 – czyli jak rozwiązywać problemy
- Diagram Spaghetti – prosto do celu
- Diagram Ishikawy
- Lean and Green

Wykład, ćwiczenia, omówienie ćwiczeń – rozmowa o rezultatach

6. Analiza typów osobowości a efektywność zespołu.

- Role zespołowe, a dynamika zespołu.
- Gra szkoleniowa – pozwalająca doświadczyć pracy w zróżnicowanym zespole.
- Kreowanie zaangażowania pracowników.
- Komunikacja międzypokoleniowa.

Wykład, ćwiczenia, omówienie ćwiczeń – rozmowa o rezultatach

7. Zarządzanie organizacją na poziomie ludzi i zadań

- Wprowadzenie/ podstawowe pojęcia, zasady i definicje od zarządzania sytuacyjnego przez przejmowanie władzy (rama szefa i ekspozycja),
- delegowanie i rozliczanie zadań
- prowadzenie spotkań

Wykład, ćwiczenia, omówienie ćwiczeń – rozmowa o rezultatach

8. Jak dopasować styl komunikacji do innych osobowości kolorystycznych.

- Rodzaje temperamentów uczestników szkolenia.
- Różnice w zachowaniach i preferencjach poszczególnych osobowości w zespole.
- Egzamin

Wykład, ćwiczenia, omówienie ćwiczeń – rozmowa o rezultatach, Egzamin

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

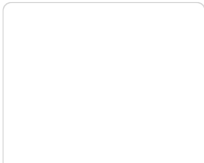
Cennik

Cennik


Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 503,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	166,73 PLN
Koszt osobogodziny netto	135,56 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Dolores Greń



Jest Praktykiem, od 15 lat związana z marketingiem, pracowała jako dyrektor marketingu, obecnie wdraża strategie marketingowe jako konsultant.

Przez 5 lat związana z branżą spożywczą, gdzie współpracowała z piekarniami, cukierniami, kawiarniami, restauracjami i realizowała także projekt dla Horeca w ramach zwiększania ich konkurencyjności. Łącznie przeprowadziła ponad 3 tysiące godzin szkoleń, zarówno w większych jak i mniejszych firmach w całej Polsce.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Indywidualne długopisy, kartki, markery i inne jednorazowe pomoce dydaktyczne. Skrypt oraz prezentacja elektroniczna

Informacje dodatkowe

Szkolenie liczone jest w godzinach lekcyjnych.

Szkolenie zostało zaprojektowane w oparciu o analizę potrzeb klienta.

Metody i tematyka są dopasowane do indywidualnych potrzeb uczestników oraz potrzeb i celów strategicznych firmy.

Na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. usługa dofinansowana w min. 70 % będzie zwolniona z VAT.

Adres

ul. Strzeszyńska 200
61-896 Poznań
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Sala spełnia standardy epidemiologiczne COVID-19

Kontakt



Angelika Stawrakakis

E-mail a.stawrakakis@waves-group.pl

Telefon (+48) 570 691 919