



Kuźnia Ekspertów
sp. z o.o.



Doradztwo biznesowe dla mikroprzedsiębiorstwa w zakresie strategii zarządzania firmą

Numer usługi 2024/09/16/149975/2312411

📍 Swarzędz / stacjonarna

🏢 Doradztwo biznesowe

🕒 14 h

📅 09.12.2024 do 30.01.2025

6 853,56 PLN brutto

5 572,00 PLN netto

489,54 PLN brutto/h

398,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana jest do menadżerów, właścicieli firm, specjalistów i pracowników mających wpływ na strategię mikroprzedsiębiorstwa. W ramach kilku modułów doradczych, uczestnicy zyskują szansę na skonsultowanie strategii zarządzania firmą.
Minimalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	27-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług doradczych

Cel

Cel biznesowy

Celem doradztwa biznesowego jest wdrożenie działań opracowanych w oparciu o strategię zarządzania firmą, w rezultacie której nastąpi zwiększenie przychodów firmy o 3% do końca roku 2025, w porównaniu do lat 2021-2023.

Efekt usługi

Efekt usługi: Opracowanie strategii zarządzania firmą wraz z analizą SWOT. Sporządzenie rekomendacji działań, które powinna wdrożyć firma, dzięki którym procesy biznesowe zostaną zoptymalizowane w firmie.

Kryteria weryfikacji:

- analiza obecnego stanu firmy oraz działań strategicznych
- określenie celów przedsiębiorstwa, w tym identyfikacja obszarów, które wymagają zmian
- określenie budżetu i zasobów potrzebnych do zmian w strategii przedsiębiorstwa
- ustalenie harmonogramu działań i etapów projektu opracowania i wdrożenia nowej strategii
- określenie wskaźników sukcesu i sposobów monitorowania postępów etapów projektu opracowania i wdrożenia nowej strategii
- opracowanie planu szkoleń i wsparcia dla kadry zarządzającej w zakresie udoskonalenia umiejętności zarządzania czasem
- przeprowadzenie regularnej oceny postępów wdrażania nowej strategii i dostosowanie planu w razie potrzeby,
- omówienie strategii optymalizacji procesów biznesowych w firmie.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Wypracowana strategia zarządzania firmą, zawierająca zalecenia i wytyczne dotyczące dalszych kroków, które powinien podjąć Pracodawca po zakończeniu usługi doradczej.

Program

Efekt usługi: Opracowanie strategii zarządzania firmą wraz z analizą SWOT. Sporządzenie rekomendacji działań, które powinna wdrożyć firma, dzięki którym procesy biznesowe zostaną zoptymalizowane w firmie.

Kryteria weryfikacji:

- analiza obecnego stanu firmy oraz działań strategicznych
- określenie celów przedsiębiorstwa, w tym identyfikacja obszarów, które wymagają zmian
- określenie budżetu i zasobów potrzebnych do zmian w strategii przedsiębiorstwa
- ustalenie harmonogramu działań i etapów projektu opracowania i wdrożenia nowej strategii
- określenie wskaźników sukcesu i sposobów monitorowania postępów etapów projektu opracowania i wdrożenia nowej strategii
- opracowanie planu szkoleń i wsparcia dla kadry zarządzającej w zakresie udoskonalenia umiejętności zarządzania czasem
- przeprowadzenie regularnej oceny postępów wdrażania nowej strategii i dostosowanie planu w razie potrzeby,
- omówienie strategii optymalizacji procesów biznesowych w firmie.

Program doradztwa biznesowego:

Moduł I

Analiza strategiczna przedsiębiorstwa:

1. Ustalenie i omówienie celów doradztwa, analiza obecnego stanu firmy oraz działań strategicznych.
2. Ustalenie zasad opracowania i wdrożenia strategii.
3. Analiza otoczenia zewnętrznego przedsiębiorstwa.
4. Plan optymalizacji procesów biznesowych w przedsiębiorstwie.
5. Analiza strategii przewagi konkurencyjnej – warsztat doradczy
6. Analiza SWOT przedsiębiorstwa.

Moduł 2

Konstruowanie (opracowanie) strategii przedsiębiorstwa oraz planu jej wdrożenia w przedsiębiorstwie

1. Wprowadzenie i omówienie wniosków z poprzedniego dnia.
2. Wartości, Misja, Wizja przedsiębiorstwa w formułowaniu strategii
3. Cel główny i cele pośrednie przedsiębiorstwa (wyznaczenie ich zgodnie z metodologią SMART)
4. Podsumowanie i wprowadzenie do realizacji etapów zdefiniowanych w ramach planu.
5. Podsumowanie dotychczasowych efektów warsztatów i analiz.
6. Identyfikacja niezbędnych działań wdrożeniowych - analiza.
7. Opracowanie harmonogramu działań na kolejne miesiące, dotyczące wdrażania nowej strategii.

W wyniku zrealizowanej usługi doradczej powstanie wypracowana strategia zarządzania firmą, zawierająca zalecenia i wytyczne dotyczące dalszych kroków, które powinien podjąć Pracodawca po zakończeniu usługi doradczej.

Skorzystanie z doradztwa biznesowego dla mikroprzedsiębiorstw w zakresie strategii zarządzania firmą ma wiele zalet. Oto kilka powodów, dla których warto rozważyć takie wsparcie:

1. Ekspertyza i doświadczenie

: Doradca biznesowy ma bogate doświadczenie w różnych branżach oraz dostęp do najlepszych praktyk. Jego wiedza może pomóc w identyfikacji problemów i możliwości, które mogą umknąć właścicielowi firmy.

2. Dostosowane rozwiązania

: Doradztwo jest dostosowane do unikalnych potrzeb i wyzwań mikroprzedsiębiorstwa. Doradca analizuje sytuację przedsiębiorstwa i opracowuje strategię, która najlepiej pasuje do jego struktury i celów.

3. Zwiększenie efektywności

: Dzięki wsparciu w optymalizacji procesów zarządzania, mikroprzedsiębiorstwo może pracować wydajniej, co często przekłada się na oszczędności czasu i pieniędzy.

4. Wsparcie w podejmowaniu decyzji

: Zewnętrzny doradca może pomóc w ocenie różnych opcji strategicznych oraz wspierać w podejmowaniu lepszych, mniej ryzykownych decyzji związanych z rozwojem firmy.

5. Długofalowe planowanie

: Doradca pomaga w opracowywaniu długoterminowych strategii rozwoju, co jest kluczowe dla utrzymania konkurencyjności i zrównoważonego wzrostu.

6. Wzrost konkurencyjności:

Dzięki odpowiednio dobranym strategiom mikroprzedsiębiorstwo może zwiększyć swoją konkurencyjność na rynku, co może prowadzić do większej liczby klientów i większych przychodów.

7. Zewnętrzna perspektywa:

Niezależny doradca może dostrzegać problemy i możliwości, które mogą być niełatwe do zauważenia dla właściciela firmy, co sprzyja lepszemu podejmowaniu decyzji.

8. Czas na rozwój:

Zatrudniając doradcę, właściele mikroprzedsiębiorstw mogą skupić się na codziennym prowadzeniu działalności, podczas gdy ekspert zajmuje się planowaniem strategicznym.

Oto kluczowe obszary, którymi zajmiemy się w trakcie usługi:

Analiza sytuacji wyjściowej:

Przegląd aktualnej struktury organizacyjnej mikroprzedsiębiorstwa.

Ocena bieżącej sytuacji finansowej, marketingowej i operacyjnej.

Identyfikacja mocnych i słabych stron firmy.

Opracowanie strategii biznesowej:

Ustalenie celów krótko- i długoterminowych.

Tworzenie planu działania obejmującego marketing, sprzedaż, produkcję i finansowanie.

Analiza rynku i konkurencji, co pozwoli na lepsze dopasowanie oferty do potrzeb klientów.

Zarządzanie procesami:

Optymalizacja procesów operacyjnych, aby zwiększyć efektywność i zredukować koszty.

Wdrożenie narzędzi do zarządzania jakością i poprawy efektywności pracowników.

Wsparcie w tworzeniu planu finansowego:

Opracowanie budżetu oraz strategii zarządzania płynnością finansową.

Analiza źródeł finansowania, w tym dotacji, kredytów i innych opcji.

Zarządzanie zasobami ludzkimi:

Pomoc w rekrutacji, szkoleniu i rozwoju pracowników.

Ustalanie efektywnych systemów motywacyjnych i ocen pracowniczych.

Zarządzanie ryzykiem:

Identyfikacja potencjalnych zagrożeń dla działalności oraz opracowanie planów awaryjnych.

Wsparcie w zakresie ubezpieczeń i zgodności z przepisami prawa.

Monitoring i ocena wyników:

Opracowanie systemu monitorowania postępów wdrożonej strategii.

Ustalanie wskaźników efektywności (KPI) i regularne raportowanie wyników.

Wsparcie w zakresie cyfryzacji i innowacji:

Doradztwo w zakresie wdrożenia nowych technologii i narzędzi cyfrowych.

Pomoc w rozwoju nowych produktów i usług oraz wprowadzaniu innowacji.

Usługa ta ma na celu nie tylko poprawę funkcjonowania mikroprzedsiębiorstwa, ale także zwiększenie jego konkurencyjności na rynku, co jest kluczowe w dzisiejszym dynamicznym otoczeniu biznesowym. Współpraca z doradcą pozwoli na lepsze zrozumienie potrzeb i możliwości firmy oraz na skuteczniejsze podejmowanie decyzji strategicznych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Moduł I, cz.1: Ustalenie i omówienie celów doradztwa, analiza obecnego stanu firmy oraz działań strategicznych.	Artur Roger	09-12-2024	18:00	20:00	02:00
2 z 13 Moduł I, cz.2: Ustalenie zasad opracowania i wdrożenia strategii.	Artur Roger	11-12-2024	18:00	19:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 13 Moduł I, cz.3: Analiza otoczenia zewnętrznego przedsiębiorstwa	Artur Roger	13-12-2024	18:00	19:00	01:00
4 z 13 Moduł I, cz.4: Plan optymalizacji procesów biznesowych w przedsiębiorstwie.	Artur Roger	16-12-2024	18:00	19:00	01:00
5 z 13 Moduł I, cz.5: Analiza strategii przewagi konkurencyjnej – warsztat doradczy.	Artur Roger	18-12-2024	18:00	19:00	01:00
6 z 13 Moduł I, cz.6: Analiza SWOT przedsiębiorstwa	Artur Roger	20-12-2024	18:00	19:00	01:00
7 z 13 Moduł II, cz.1: Wprowadzenie i omówienie wniosków z poprzedniego dnia.	Artur Roger	08-01-2025	18:00	19:00	01:00
8 z 13 Moduł II, cz.2: Wartości, Misja, Wizja przedsiębiorstwa w formułowaniu strategii.	Artur Roger	10-01-2025	18:00	19:00	01:00
9 z 13 Moduł II, cz.3: Cel główny i cele pośrednie przedsiębiorstwa (wyznaczenie ich zgodnie z metodologią SMART).	Artur Roger	14-01-2025	18:00	19:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 13 Moduł II, cz.4: Podsumowanie i wprowadzenie do realizacji etapów zdefiniowanych w ramach planu.	Artur Roger	17-01-2025	18:00	19:00	01:00
11 z 13 Moduł II, cz.5: Podsumowanie dotychczasowych efektów warsztatów i analiz.	Artur Roger	20-01-2025	18:00	19:00	01:00
12 z 13 Moduł II, cz.6: Identyfikacja niezbędnych działań wdrożeniowych - analiza.	Artur Roger	23-01-2025	18:00	19:00	01:00
13 z 13 Moduł II, cz.7: Opracowanie harmonogramu działań na kolejne miesiące, dotyczące wdrażania nowej strategii.	Artur Roger	30-01-2025	18:00	19:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	6 853,56 PLN
Koszt usługi netto	5 572,00 PLN
Koszt godziny brutto	489,54 PLN
Koszt godziny netto	398,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Artur Roger

Obszar specjalizacji: Zarządzanie, marketing, PR, techniki sprzedaży, obsługa klienta, Trener biznesu, Coach.

Wykształcenie : Wyższe, absolwent Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza, kierunek politologia, specjalizacja marketing polityczny.

Właściciel marek (od 2003 roku): Kuźnia Ekspertów (firma szkoleniowa), Take-out (marketing oraz badania społeczne i rynkowe) oraz Cienista Office (biura dla biznesu). Obsługiwał marketingowo m.in. takie marki jak: Fundacja „Politikos” (właściciele rodzina Wejchertów, współwłaściciele ITI), Szkoła Języków Obcych Empik (kampania ogólnopolska), marka Wilkinson, Związek Gmin Wiejskich, ENEA, Orbis S.A., Związek Miast Polskich, Fundacja Konrada Adenauera w Polsce, Wielkopolska Grupa Prawnicza, AMG Wielkopolska Grupa Inwestycyjna.

Organizator konferencji dla wielkopolskiej branży agroturystycznej w 2017 roku. W ramach międzynarodowego projektu badawczego „Protect” (Wielka Brytania, Dania, Holandia oraz Polska) dbał o wizerunek Uniwersytetu Medycznego w Poznaniu. Pracował również w amerykańskich korporacjach kasynowych takich jak: Cal Neva Casino, JohnAscuaga's Nugget Hotel Resort, Circus Circus Reno (marketing).

Trener posiada wymagane doświadczenie w realizacji doradztwa biznesowego uzyskane nie wcześniej niż 5 lat wstecz.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma arkusze, diagramy, karty pracy, model, schematy oraz inne materiały wypracowane w trakcie realizacji usługi doradczej.

Adres

ul. Porzeczkowa 9
62-020 Swarzędz
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Marita Rynowiecka-Słaby

E-mail koordynator@kuzniaekspertow.pl

Telefon (+48) 794 311 721