



OZGA CONSULTING
COMPANY Marta
Ozga



Zarządzanie projektami oraz procesami w organizacji

Numer usługi 2024/09/17/30523/2312898

📍 Rumianek / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 44 h

📅 06.11.2024 do 27.11.2024

7 564,50 PLN brutto

6 150,00 PLN netto

171,92 PLN brutto/h

139,77 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">• pracownicy firmy, którzy biorą udział w realizacji projektów,• pracownicy, którzy chcą podnieść swoje kompetencje w tym zakresie,• kadra zarządzająca, managerowie,• osoby mające kontakt z klientem wewnętrznym oraz zewnętrznym
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	05-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	44
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik po szkoleniu wykorzystuje narzędzia i procesy w zakresie zarządzania procesami oraz projektami, skupiając swoje działania na wdrożeniu efektywności i optymalizacji pracy oraz wykonywanych zadań. Planuje i raportuje oraz monitoruje wyniki na danych. Wiedza uczestnika z zakresu zarządzania optymalizacją procesów jest uporządkowana.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
...	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji 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?

....

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

...

Program

Szkolenie łączy elementy wykładu oraz części praktycznej. Usługa będzie realizowana metodami interaktywnymi oraz aktywizującymi Uczestników. Każdy temat będzie realizowany w ramach wykładu, ćwiczenia, omówienie ćwiczeń – rozmowa o rezultatach.

Program ramowy usługi:

- Pre test
- Czym jest zarządzania projektami? - wstęp do szkolenia - zajęcia teoretyczne
- Metodyki zwinne i klasyczne? - zajęcia teoretyczne
- Zarządzanie procesami w organizacji - zajęcia teoretyczne + ćwiczenia
- Zarządzanie poprzez system KAIZEN - zajęcia teoretyczne + ćwiczenia
- 7 nawyków skutecznego działania - w praktyce - zajęcia praktyczne
- Jak skutecznie planować i liczyć efektywność projektów – budowa standardu mierzenia wyników - zajęcia praktyczne
- Wdrażanie standardu 5S - optymalizacja procesowa i wydajnościowa - zajęcia teoretyczne + ćwiczenia
- Monitorowanie i ciągle doskonalenie - zajęcia praktyczne
- Zarządzanie ryzykiem - zajęcia praktyczne
- Wskaźniki efektywności projektów - zajęcia teoretyczne
- Kompetencje - jak zarządzać motywacją zespołu, motywować i podnosić efektywność zespołu, pracowników - zajęcia praktyczne
- Komunikacja w zespole projektowym, czyli jak zapewnić efektywność projektów - zajęcia praktyczne

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	7 564,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 150,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	171,92 PLN
Koszt osobogodziny netto	139,77 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



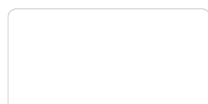
1 z 3

Piotr Strzyżewski

Obszar specjalizacji: Marketing i sprzedaż, marketing i sprzedaż on-line, motywacja i zarządzanie zespołami, budowanie strategii, optymalizacja procesów zarządzania, kreowanie nowych rozwiązań biznesowych, procesy optymalizacji produkcji i zarządzania produkcją

Doświadczenie zawodowe: Dyrektor i trener marketingu i sprzedaży, doradca biznesowy i właściciel firmy consultingowej. Pomaga właścicielom i Zarządom w zwiększeniu sprzedaży i wartości firmy poprzez podniesienie efektywności zarządzania, komunikacji wewnętrznej oraz wdrożenie modelu Zdrowia Organizacji. Doradzał ponad 100 firmom. Współautor książki „Być Sobą – żyć tak, by niczego nie żałować” wyd. Sensus 2019. Realizował projekty po stronie agencji reklamowych i consultingowych oraz w Grupie Aviva, BZ WBK i Santander. Uczestniczył w międzynarodowych projektach w ponad 10 krajach w Europie i Ameryce Południowej. Zarządzał budżetem sprzedaży generując zysk powyżej 200 mln zł/rok i sprzedażą blisko 1 miliona produktów rocznie. Budował i skutecznie motywował zespoły sprzedażowe liczące ponad 3000 osób. W BZ WBK zbudował od zera sprzedaż grupy produktów finansowych w ecommerce. Uczestnik prestiżowego rocznego programu mentoringu (wewnętrzne MBA w BZ WBK) dla kadry managerskiej BZ WBK „Lider Przyszłości”. Ukończył Zarządzanie Przedsiębiorstwami na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu. Twórca kierunku studiów podyplomowych „Lider Zarządzający Sprzedażą” na Uczelni Wyższej Collegium Da Vinci.

Wykształcenie: mgr Ekonomii



2 z 3

Maciej Szut



Przedsiębiorca, właściciel i trener sprzedaży. Mając 19 lat współprowadził Klub Ludzi Przedsiębiorczych w Stargardzie Szczecińskim, później również w Szczecinie, z ramienia Stowarzyszenia Szersza Perspektywa. W ciągu 4 lat przeszkolił blisko 500 ludzi z zakresu podstaw przedsiębiorczości. W 2014 roku współzałożył firmę Red Snake, która szybko stała się liderem w swojej branży, wprowadzając na Polski rynek nieznany dotąd produkt w branży Odnawialnych Źródeł Energii. Był odpowiedzialny za sprzedaż i marketing. Budował sieć dystrybucji, w której znalazło się blisko 200 firm, wspólnie zatrudniających ponad 600 osób. Szkolił w organizacji ponad 300 osób w zakresie sprzedaży, marketingu produktów oraz efektywnej komunikacji. Jest fundatorem Fundacji Czyste Powietrze, której misją jest dbanie o jakość powietrza i pomoc w wyjściu z ubóstwa energetycznego. Przeszkolił blisko 100 osób z obsługi klienta w Programie Prosument. W 2020 rozpoczął studia na kierunku Zarządzanie, na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu. Trener jest doświadczonym praktykiem posiadającego minimum 5 letnie udokumentowane doświadczenie.



3 z 3

Sławek Pawlik

20 lat pracy w agencjach reklamowo-marketingowych. Działania związane z SEO, content marketing, SEM, UX, e-commerce, pozyskiwanie leadów - od 20 lat. Współpracuje z zespołami projektującymi UX, UX oraz usługi. Doradca i konsultant w zakresie marketingu, reklamy, promocji, sprzedaży, budowania wizerunku, komunikacji wewnętrznej i zewnętrznej, budowy wizerunku pracodawcy, zarządzania informacją w kryzysie, mediacji, negocjacji. Trener rozwoju osobistego, coach, mentor, facylitator. Doradca strategiczny. Odpowiedzialny za rozwój działów i zespołów. Dyrektor Działu Serwisów Marketingowych z podległą strukturą terenową w Polsce i zespołem ponad 1200 promotorów i hostess. Organizował i prowadził loterie promocyjne. Zarządzał zespołem programistów wdrażając najbardziej zaawansowany i efektywny w Polsce system do obsługi i zarządzania konkursów i loterii SMSowych. Zrealizował ponad 100 godzin szkoleń z zakresu marketingu, reklamy on-line, sprzedaży on-line, nowych technologii w e-marketingu w okresie ostatnich 2 lat. Prowadzenie szkoleń dla struktury terenowej z zakresu prowadzonych akcji i wdrażanych projektów. Organizacja szkoleń, wydarzeń i eventów. Szkolenia informacyjne dla pracowników. Szkolenia zespołu. Wyższe licencjackie, ukończone studia magisterskie: Wyższa Szkoła Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa w Poznaniu Pracował dla średnich i największych firm w Polsce (min. Grupa NEUCA, Herbapol, GDDKiA, Żabka, Angelini, Mondi, Unilever.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Zestawy ćwiczeń, opracowania w formie pdf oraz wersji papierowej.

Informacje dodatkowe

Szkolenie składa się z 44 godzin (jedna godzina to 60 min), w tym do czasu szkolenia nie są wliczone przerwy. Czas przerw może być ustalany indywidualnie podczas szkolenia - dwie przerwy po 15 min w ramach jednego dnia.

Usługa realizowana zgodnie z „Wtyczne dla organizatorów spotkań biznesowych, szkoleń, konferencji i kongresów w trakcie epidemii SARS-CoV-2” wydanych przez Ministerstwo Rozwoju we współpracy z Głównym Inspektorem Sanitarnym.

Uczestnik szkolenia otrzyma zaświadczenie potwierdzające zdobyte kompetencje po zakończeniu usługi - min 80 % obecności oraz materiały szkoleniowe - opisane w programie ramowym usługi. Nieobecność na szkoleniu musi być zgłoszona niezwłocznie Organizatorowi oraz Operatorowi, z którym firma ma podpisaną umowę wsparcia.

Adres

ul. Południowa 14
62-080 Rumianek
woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Marta Ozga

E-mail marta.ozga@ozgaconsulting.com

Telefon (+48) 501 161 301