



Robert Maciaszek
RMCK



Usługa doradcza w zakresie audytu i optymalizacji procesów biznesowych w przedsiębiorstwie

Numer usługi 2024/10/22/49505/2373337

📍 Cholerzyn / stacjonarna

🏢 Doradztwo biznesowe

🕒 60 h

📅 01.08.2025 do 31.10.2025

13 284,00 PLN brutto

10 800,00 PLN netto

221,40 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Usługa doradcza w zakresie audytu i optymalizacji procesów biznesowych skierowana jest do przedsiębiorstw działających w różnych branżach i sektorach gospodarki, które poszukują sposobów na poprawę swojej efektywności operacyjnej oraz zoptymalizowanie wykorzystania zasobów. Grupą docelową usługi są właściciele i menadżerowie przedsiębiorstw, stojących przed wyzwaniami związanymi z wzrostem, zmianami organizacyjnymi lub poprawą jakości usług.
Data zakończenia rekrutacji	18-07-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	60
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel biznesowy

Celem doradztwa w zakresie audytu i optymalizacji procesów biznesowych jest przede wszystkim identyfikacja obszarów, w których firma może poprawić swoją efektywność i wydajność operacyjną. Doradztwo ma na celu wsparcie przedsiębiorstwa w zrozumieniu jego obecnej sytuacji operacyjnej, analizie istniejących procesów biznesowych oraz zaproponowaniu konkretnych strategii i rozwiązań mających na celu ich optymalizację. Poprzez profesjonalną analizę i diagnozę, doradztwo pomaga przedsiębiorstwom zidentyfikować potencjalne obszary poprawy, eliminując zbędne etapy procesów, redukując koszty, minimalizując ryzyko i zwiększając efektywność działań. Ostatecznie celem doradztwa jest

umożliwienie przedsiębiorstwu osiągnięcia lepszych wyników biznesowych poprzez lepsze zarządzanie procesami i zasobami oraz dostosowanie się do zmieniających się warunków rynkowych i otoczenia biznesowego, szczególnie z uwzględnieniem nowych możliwości związanych z rozwojem narzędzi AI.

Cel doradztwa biznesowego w formacie SMART

Specyficzny (Specific):

Celem procesu doradztwa biznesowego jest opracowanie szczegółowego Raportu usprawnień, który identyfikuje i dokumentuje konkretne obszary do poprawy w procesach biznesowych firmy, takie jak zarządzanie, obieg informacji, procesy zakupowe, sprzedażowe i obsługi klienta. Raport ma na celu przedstawienie klarownych i precyzyjnych rekomendacji dotyczących optymalizacji tych procesów oraz ewentualnego wdrożenia rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji (AI).

Mierzalny (Measurable):

Proces doradztwa będzie oceniany na podstawie konkretnej liczby zidentyfikowanych i opisanych obszarów do poprawy oraz liczby opracowanych rekomendacji optymalizacyjnych. Dodatkowo, mierzalnym wskaźnikiem będzie stworzenie kompletnych diagramów procesów w notacji BPMN dla wszystkich kluczowych procesów.

Osiągalny (Achievable):

Cel jest osiągalny dzięki zastosowaniu sprawdzonych metod analizy procesów biznesowych, takich jak notacja BPMN oraz wieloletnie doświadczenie doradcy w podobnych projektach. Doradca będzie współpracował z kluczowymi pracownikami firmy, aby zebrać niezbędne dane i informacje. Proces doradczy będzie realizowany zgodnie z harmonogramem, który uwzględnia etapy zbierania informacji, analizę i opracowanie raportu.

Realistyczny (Realistic):

Cel jest realistyczny, ponieważ firma zapewnia dostęp do wszystkich niezbędnych zasobów, w tym danych operacyjnych, dokumentacji procesów oraz kluczowych pracowników. Doradca dysponuje odpowiednimi narzędziami analitycznymi i technologiami, które umożliwiają skuteczne modelowanie i analizę procesów biznesowych.

Terminowy (Time-bound):

Proces tworzenia Raportu usprawnień ma być zakończony w ciągu 7 tygodni od rozpoczęcia projektu. Harmonogram uwzględnia wszystkie etapy, w tym zbieranie danych, analizę procesów, tworzenie diagramów, identyfikację słabych stron i ryzyka oraz opracowanie finalnych rekomendacji. Każdy etap ma jasno określone terminy realizacji, co zapewnia terminowe ukończenie całego procesu.

Efekt usługi

Efektom doradztwa będzie stworzenie Raportu usprawnień, który będzie kompleksowo opisywał proponowane sposoby racjonalizacji i optymalizacji procesów biznesowych w firmie. Raport ten będzie wynikiem dogłębnej analizy istniejących procedur oraz identyfikacji obszarów wymagających ulepszeń. W skład raportu wchodzi konkretne rekomendacje dotyczące zmian w strukturze organizacyjnej, wprowadzenia nowych technologii, usprawnienia komunikacji oraz automatyzacji rutynowych zadań z ewentualnym wykorzystaniem AI. Każda proponowana modyfikacja będzie dokładnie opisana, wraz z oszacowaniem potencjalnych korzyści, takich jak redukcja kosztów operacyjnych, zwiększenie wydajności czy lepsza obsługa klienta. Raport usprawnień będzie stanowił podstawę do dalszych działań, pozwalając firmie skutecznie wdrożyć zaproponowane zmiany i osiągnąć cele związane z poprawą efektywności operacyjnej oraz zwiększeniem konkurencyjności na rynku.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Przekazanie klientowi **zaakceptowanej przez niego wersji Raportu usprawnień** będzie potwierdzeniem osiągnięcia efektu usługi doradczej. Raport usprawnień będzie dostarczony w wersji papierowej.

Wdrożenie zawartych w Raporcie zaleceń powinno dać konkretne, pozytywne efekty, które firma może ocenić z wykorzystaniem poniższych metod:

1. **Monitorowanie wdrożenia rekomendacji:** Firmy mogą regularnie monitorować postęp w wdrażaniu rekomendacji zawartych w Raporcie usprawnień. Mogą to robić poprzez regularne raportowanie postępów, spotkania monitorujące oraz regularne oceny stanu wdrożenia.
2. **Analiza wskaźników efektywności:** Firmy mogą śledzić różne wskaźniki efektywności operacyjnej, takie jak czas realizacji zadań, koszty operacyjne, wskaźniki jakości obsługi klienta itp. Porównując te wskaźniki przed i po wdrożeniu rekomendacji, można ocenić rzeczywiste korzyści i osiągnięte postępy.

3. **Feedback od pracowników:** Istotne jest również pozyskanie opinii pracowników na temat wprowadzonych zmian. Regularne zbieranie feedbacku od zespołów operacyjnych na temat skuteczności wprowadzonych zmian może dostarczyć cennych informacji na temat efektów doradztwa.
4. **Audyt po wdrożeniu:** Po upływie określonego czasu od wdrożenia zmian, można przeprowadzić audyt, aby ocenić stopień realizacji rekomendacji zawartych w Raporcie usprawnień oraz ich wpływ na działalność firmy. Audyt ten może być przeprowadzony wewnętrznie przez zespół ds. jakości lub zewnętrznie przez niezależnego audytora.
5. **Analiza danych finansowych:** Ponadto, firmy mogą analizować dane finansowe, aby ocenić rzeczywiste oszczędności lub zyski wynikające z wprowadzonych zmian. Porównanie kosztów operacyjnych i przychodów przed i po wdrożeniu rekomendacji może dostarczyć konkretnej informacji na temat zwrotu z inwestycji w doradztwo.

Program

Program usługi doradczej został podporządkowany celowi jakim jest optymalizacja procesów biznesowych w firmie Klienta. Głównym celem usługi rozwojowej jest poprawa efektywności działania oraz zwiększenie konkurencyjności poprzez identyfikację i usprawnienie kluczowych procesów. Poniższy program składa się z serii etapów, które mają za zadanie szczegółowe zrozumienie istniejących procesów, analizę ich efektywności oraz zaproponowanie konkretnych działań optymalizacyjnych. Poprzez współpracę z Klientem oraz na bazie wiedzy i doświadczenia doradcy, osiągnięty zostanie konkretny efekt w postaci Raportu usprawnień, którego wdrożenie powinien przyczynić się do długoterminowego sukcesu przedsiębiorstwa.

1. **Prezentacja i akceptacja** celu i przebiegu realizowanej usługi doradczej. Pozyskanie wiedzy dotyczącej procesów jakie zachodzą w firmie i osób w nie zaangażowanych. Wstępna inwentaryzacja procesów. Analiza pod kątem wykorzystania narzędzi AI.
2. Przegląd **procesów związanych z zarządzaniem firmą i obiegiem informacji**. Formalna i nieformalna struktura organizacyjna. Ośrodki i ścieżki decyzyjne. Elementy: planowanie, organizowanie, przewodzenie oraz kontrolowanie.
3. Tworzenie diagramów procesów zarządzania i obiegu informacji w notacji BNP. Analiza celów procesów i czynników wpływających na ich osiągnięcie. Analiza słabych stron i ryzyka procesów. Wnioski. (Praca własna doradcy)
4. Przegląd **procesów zakupowych i współpracy z dostawcami**, analiza według schematu wejście, wyjście, proces, zasoby, reguły. Analiza pod kątem możliwości integracji i/lub migracji części procesów. Badanie potencjału automatyzacji procesów z wykorzystaniem narzędzi AI.
5. Tworzenie diagramów procesów zarządzania i obiegu informacji w notacji BNP. Analiza celów procesów i czynników wpływających na ich osiągnięcie. Analiza słabych stron i ryzyka procesów. Wnioski. (Praca własna doradcy)
6. Przegląd **procesów sprzedaży i obsługi klienta**, analiza według schematu wejście, wyjście, proces, zasoby, reguły. Analiza pod kątem możliwości integracji i/lub migracji części procesów. Badanie potencjału automatyzacji procesów z wykorzystaniem narzędzi AI.
7. Tworzenie diagramów procesów zarządzania i obiegu informacji w notacji BNP. Analiza celów procesów i czynników wpływających na ich osiągnięcie. Analiza słabych stron i ryzyka procesów. Wnioski. (Praca własna doradcy)
8. Przygotowanie **Raportu usprawnień** kompleksowo opisującego proponowane sposoby racjonalizacji i optymalizacji procesów biznesowych w firmie. (Praca własna doradcy)
9. Prezentacja i omówienie przygotowanego Raportu usprawnień. Ustalenie harmonogramu dalszych działań i sposobów weryfikacji efektów wdrożenia proponowanych zmian.

Usługa z samodzielną pracą doradcy

Część doradztwa biznesowego musi polegać na samodzielnej pracy doradcy bez bezpośredniego udziału uczestnika projektu, aby zapewnić dokładność, obiektywizm i efektywność realizowanych analiz i opracowań. Dzięki temu doradca może dostarczyć wartościowe i dobrze przemyślane rekomendacje, które przyczynią się do skutecznej optymalizacji procesów biznesowych w firmie.

Etapy wymagające samodzielnej pracy doradcy:

1. Tworzenie diagramów procesów zarządzania i obiegu informacji w notacji BNP. Analiza celów procesów i czynników wpływających na ich osiągnięcie. Analiza słabych stron i ryzyka procesów. Wnioski. (Etap 3, 5, 7)

Uzasadnienie:

- **Specjalistyczna wiedza doradcy.** Tworzenie diagramów procesów w notacji BNP (Business Process Notation) wymaga zaawansowanej znajomości technik modelowania procesów, która wykracza poza standardową wiedzę pracowników. Doradca musi samodzielnie przeanalizować zebrane dane i stworzyć precyzyjne diagramy.
- **Precyzja i dokładność.** Samodzielna praca doradcy zapewnia, że diagramy będą dokładne i odzwierciedlały rzeczywiste procesy zachodzące w firmie. Jest to istotne, aby identyfikacja słabych stron i ryzyka była rzetelna i kompleksowa.
- **Obiektywizm analizy.** Doradca, pracując samodzielnie, może przeprowadzić niezależną i obiektywną analizę, co jest kluczowe dla identyfikacji rzeczywistych problemów oraz zaproponowania skutecznych rozwiązań.

2. Przygotowanie Raportu usprawnień kompleksowo opisującego proponowane sposoby racjonalizacji i optymalizacji procesów biznesowych w firmie. (Etap 8)
- Uzasadnienie:**
- **Kompleksowość opracowania:** Przygotowanie raportu wymaga skoordynowania wyników analizy wszystkich procesów biznesowych i zaproponowania konkretnych usprawnień. To złożone zadanie, które wymaga zrozumienia całościowego obrazu organizacji oraz umiejętności zaprojektowania optymalizacji na poziomie strategicznym.
 - **Wiedza ekspercka:** Doradca musi wykorzystać swoją specjalistyczną wiedzę i doświadczenie, aby zaproponować realistyczne i efektywne sposoby optymalizacji procesów. Wymaga to analizy wielu zmiennych i potencjalnych skutków wprowadzanych zmian.
 - **Dokładność i spójność:** Samodzielna praca nad raportem pozwala doradcy na zapewnienie, że dokument będzie spójny, precyzyjny i uwzględni wszystkie istotne aspekty zidentyfikowane podczas wcześniejszych etapów doradztwa.

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 usługi brutto	13 284,00 PLN
Koszt usługi netto	10 800,00 PLN
Koszt godziny brutto	221,40 PLN
Koszt godziny netto	180,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Robert Maciaszek

Od kilkunastu lat prowadzi firmę doradczą RMCK <http://rmck.eu/>, której klientami są małe i średnie przedsiębiorstwa nastawione na rozwój w oparciu o innowacyjne rozwiązania. Jest doświadczonym konsultantem, trenerem biznesu i coachem. Przeprowadził ponad tysiąc godzin doradztwa i szkoleń oraz kilkaset godzin coachingu biznesowego. Przygotował kilkadziesiąt planów rozwoju i strategii

marketingowych dla klientów z sektora MŚP i NGO. Opracował dziesiątki biznes planów i studiów wykonalności. Jedną z jego specjalizacji są strategie wprowadzania nowych produktów na rynki - także międzynarodowe. W 2011 roku uzyskał Certyfikat Trenera Biznesu wydawany przez Pracownię Psychologiczną Elżbiety Sołtys w Krakowie. Ukończył wymagane szkolenia i uzyskał akredytację International Coach Federation na poziomie ACC. Magister ekonomii, absolwent kierunku Organizacja i Zarządzanie Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, tytuł Executive MBA kierunku Marketing & Management – Stockholm University School of Business (2007).

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje materiały (formularze ćwiczeń, testy, ankiety, zadania itp.) wykorzystywane podczas spotkań doradczych.

Informacje dodatkowe

Cena za 1 godzinę doradztwa przypadającą na przedsiębiorstwo wynosi 180,00 zł netto (221,40 brutto).

Adres

Cholerzyn 292
32-060 Cholerzyn
woj. małopolskie

Sala doradcza jest wyposażona we wszystkie środki i urządzenia niezbędne do przeprowadzenia efektywnego doradztwa w planowanym zakresie.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Robert Maciaszek

E-mail rm@rmck.eu

Telefon (+48) 600 218 400