



Szkolenie z Procesu Strategicznego

Numer usługi 2024/11/15/115852/2414730

3 321,00 PLN brutto

2 700,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

COCONUT SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIA



📍 Rokiciny Podhalańskie / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 27.11.2024 do 29.11.2024

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Sposób dofinansowania

wsparcie dla pracodawców i ich pracowników

Grupa docelowa usługi

- osoby zarządzające strategicznym rozwojem przedsiębiorstwa, odpowiedzialne za kluczowe decyzje dotyczące kierunku rozwoju firmy.
- osoby decyzyjne na najwyższym szczeblu, wpływające na politykę i długoterminowe cele firmy.
- osoby odpowiedzialne za koordynację strategicznych projektów oraz nadzór nad wdrażaniem kluczowych inicjatyw.
- zarządzający zespołami operacyjnymi, mający wpływ na realizację zadań w zgodzie z celami strategicznymi
- osoby zarządzające mniejszymi grupami, odpowiedzialne za operacyjne wsparcie strategii i jej implementację w codziennej pracy
- specjaliści, których wiedza i umiejętności są niezbędne do realizacji strategii i osiągnięcia wyników
- pracownicy wpływający na kulturę organizacyjną i mający znaczący wpływ na innych poprzez swoją pozycję i autorytet w zespole

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

26-11-2024

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

30

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do samodzielnego opracowywania i wdrażania kompleksowej strategii biznesowej, z wykorzystaniem uznanych metodologii takich jak Scaling Up, OKRs i Zrównoważona Karta Wyników. Uczestnik zdobędzie umiejętności w definiowaniu kluczowych filarów strategicznych, tworzeniu celów rocznych oraz monitorowaniu postępów za pomocą efektywnych wskaźników KPI. Szkolenie rozwija zdolność do identyfikowania możliwości i zagrożeń oraz planowania operacyjnego dla zespołów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Poprawnie identyfikuje i opisuje różnice między metodologiami zarządzania strategicznego	Wskazuje cechy charakterystyczne każdej z metodologii	Test teoretyczny
Wymienia i opisuje główne filary strategii, takie jak cele długoterminowe, filary strategiczne oraz wskaźniki KPI.	zaznacza poprawne odpowiedzi, identyfikując, jakiPoprawnie odpowiada na pytania dotyczące struktury strategii.e style zachowań mogą wprowadzać potencjalne wyzwania lub korzyści w kontekście współpracy zespołowej.	Test teoretyczny
Identyfikuje trzy główne cechy dobrej strategii.	Określa odpowiednie cechy dobrej strategii.	Test teoretyczny
Identyfikuje potencjalne trudności komunikacyjne w zespole wynikające z różnic w stylach zachowań.	wykazuje się znajomością trudności wynikających z każdego stylu, typując odpowiednie scenariusze, które mogą prowadzić do nieporozumień w zespole.	Test teoretyczny
Samodzielnie przygotowuje ramowy plan strategii na 3 lata, uwzględniając kluczowe filary, cele oraz działania strategiczne.	Prezentuje zarys strategii, wskazując główne etapy jej realizacji oraz cele strategiczne.	Test teoretyczny
Dobiera odpowiednie wskaźniki efektywności (KPI) dla projektów, które umożliwiają ocenę realizacji celów strategicznych.	Opisuje KPI dla podanych przykładów projektów, uzasadniając ich wybór.	Test teoretyczny
Projektuje cele roczne, które są jasno określone, mierzalne i prowadzą do realizacji długoterminowej strategii, wykorzystując metodologię OKRs (Objectives and Key Results)	Wskazuje przykłady celów rocznych wraz z kluczowymi rezultatami, odpowiadając na pytania dotyczące struktury OKRs.	Test teoretyczny
Przeprowadza analizę scenariuszową, identyfikując potencjalne zagrożenia oraz szanse związane z wdrażaniem strategii.	Analizuje podany scenariusz i wskazuje odpowiednie zagrożenia oraz możliwości, wyjaśniając ich wpływ na firmę.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Współpracuje z zespołem przy definiowaniu strategii, angażując się w rozmowy i wnosząc wartość do wspólnych projektów.	Opisuje przykłady, jak współpracować w zespole, wskazując role i odpowiedzialności w procesie strategicznym.	Test teoretyczny
Inicjuje i moderuje rozmowy dotyczące ustalania i realizacji celów organizacyjnych, wspierając komunikację i wymianę pomysłów w zespole.	Podaje przykłady metod inicjowania dyskusji oraz pytań wspomagających rozmowy o celach.	Test teoretyczny
Motywuje współpracowników do wprowadzania innowacji oraz poszukiwania nowych, efektywnych sposobów działania w kontekście strategicznym.	Opisuje metody i strategie motywacyjne, wskazując przykłady innowacyjnych inicjatyw.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, 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?

Tak, 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?

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

Program

MODUŁ I

1. Wprowadzenie i cele szkolenia

- Powitanie uczestników i przedstawienie programu szkolenia.
- Omówienie celów szkolenia, aby uczestnicy zrozumieli jego znaczenie i oczekiwane rezultaty.
- Wstępna dyskusja na temat kluczowych oczekiwań uczestników oraz ich ról w procesie strategicznym.

2. Podstawy teoretyczne strategii

- Przedstawienie teorii dotyczącej 3 cech dobrej strategii według prof. Krzysztofa Obłója, z analizą przykładów realnych strategii biznesowych stosowanych w różnych firmach.
- Dyskusja na temat skuteczności różnych podejść strategicznych oraz ich wpływu na rozwój organizacji.

3. Zrównoważona Karta Wyników (Balanced Scorecard)

- Omówienie koncepcji Balanced Scorecard autorstwa Roberta Kaplana i Davida Nortona jako kluczowego narzędzia zarządzania strategią.
- Analiza czterech perspektyw Balanced Scorecard: finansowej, klienta, procesów wewnętrznych oraz uczenia się i rozwoju.
- Praktyczne ćwiczenia grupowe polegające na identyfikacji filarów strategicznych i przypisaniu im odpowiednich KPI.

4. Porównanie MBO (Management by Objectives) i SMART

- Omówienie podstawowych założeń metody MBO według prof. Petera Druckera oraz metody SMART, w tym zalet i wad każdego podejścia.
- Przykłady stosowania obu metod w praktyce oraz wspólne ćwiczenia na formułowanie realistycznych i mierzalnych celów.

5. Podsumowanie dnia i sesja Q&A

- Omówienie kluczowych wniosków z dnia pierwszego, odpowiedzi na pytania uczestników, wymiana opinii i uwag dotyczących przyswojonej wiedzy.

MODUŁ II

1. Koncepcja Jednostronicowego Planu Strategicznego (One-Page Strategic Plan)

- Przedstawienie metodyki tworzenia Jednostronicowego Planu Strategicznego, jego struktury oraz kluczowych elementów.
- Ćwiczenia warsztatowe z udziałem uczestników, polegające na tworzeniu jednostronicowego planu dla modelowej firmy, co ułatwia zrozumienie praktycznego zastosowania narzędzia.

2. Opracowanie 3-letniej strategii firmy

- Proces tworzenia strategii na najbliższe 3 lata, z uwzględnieniem kluczowych filarów strategicznych oraz kluczowych projektów.
- Praktyczne zastosowanie Balanced Scorecard do wyznaczenia wskaźników KPI, które wspierają długoterminowe cele organizacji.

3. Koncepcja BHAG i The Golden Circle

- Prezentacja i analiza koncepcji BHAG (Big Hairy Audacious Goal), jej roli w formułowaniu ambitnych, długoterminowych celów firmy, które inspirują i motywują pracowników.
- Omówienie koncepcji The Golden Circle Simona Sineka, wyjaśnienie znaczenia "DLACZEGO" w strategicznym planowaniu oraz jego wpływu na inspirację zespołów i interesariuszy.
- Dyskusja z uczestnikami: Jak zastosować BHAG i Złoty Krąg w planowaniu i realizacji wizji firmy.

4. Podsumowanie dnia i feedback

- Podsumowanie drugiego dnia, analiza wniosków uczestników, odpowiedzi na pytania oraz omówienie dalszych kroków.

MODUŁ III

1. Lista możliwości i zagrożeń biznesowych

- Warsztat grupowy: Identyfikacja kluczowych szans i zagrożeń w kontekście realizowanej strategii.
- Dyskusja nad sposobami zarządzania zagrożeniami i wykorzystywania szans, aby wzmocnić pozycję konkurencyjną firmy.

2. Opracowanie szczegółowego planu operacyjnego

- Praca warsztatowa nad stworzeniem szczegółowego planu działań operacyjnych dla poszczególnych grup pracowników.
- Określenie ról i odpowiedzialności w organizacji, przypisanie zadań do poszczególnych zespołów oraz identyfikacja kluczowych zasobów potrzebnych do realizacji celów.

3. Podsumowanie całego szkolenia i wnioski

- Omówienie efektów nauki z całego szkolenia, podsumowanie zdobytej wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych.
- Dyskusja o wdrożeniu wypracowanych rozwiązań w praktyce.
- Zamknięcie szkolenia: sesja pytań i odpowiedzi, feedback od uczestników, wręczenie certyfikatów i zakończenie.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Wprowadzenie i cele szkolenia	Konrad Kwiatkowski	27-11-2024	08:00	09:00	01:00
2 z 15 Podstawy teoretyczne strategii	Konrad Kwiatkowski	27-11-2024	09:00	10:30	01:30
3 z 15 Zrównoważona Karta Wyników (Balanced Scorecard)	Konrad Kwiatkowski	27-11-2024	10:30	13:00	02:30
4 z 15 Przerwa	Konrad Kwiatkowski	27-11-2024	13:00	13:15	00:15
5 z 15 Porównanie MBO (Management by Objectives) i SMART	Konrad Kwiatkowski	27-11-2024	13:15	15:00	01:45
6 z 15 Podsumowanie dnia i sesja Q&A	Konrad Kwiatkowski	27-11-2024	15:00	16:00	01:00
7 z 15 Koncepcja Jednostronicowego Planu Strategicznego (One-Page Strategic Plan)	Konrad Kwiatkowski	28-11-2024	09:00	11:00	02:00
8 z 15 Opracowanie 3-letniej strategii firmy	Konrad Kwiatkowski	28-11-2024	11:00	13:00	02:00
9 z 15 Przerwa	Konrad Kwiatkowski	28-11-2024	13:00	13:15	00:15
10 z 15 Koncepcja BHAG i The Golden Circle	Konrad Kwiatkowski	28-11-2024	13:15	16:00	02:45
11 z 15 Podsumowanie dnia i feedback	Konrad Kwiatkowski	28-11-2024	16:00	17:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 15 Lista możliwości i zagrożeń biznesowych	Konrad Kwiatkowski	29-11-2024	09:00	11:00	02:00
13 z 15 Opracowanie szczegółowego planu operacyjnego	Konrad Kwiatkowski	29-11-2024	11:00	14:15	03:15
14 z 15 Podsumowanie całego szkolenia i wnioski	Konrad Kwiatkowski	29-11-2024	14:15	15:15	01:00
15 z 15 Walidacja	-	29-11-2024	15:15	15:30	00:15

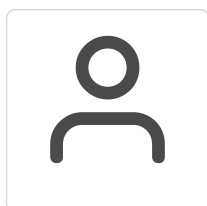
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 321,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Konrad Kwiatkowski

Ekspert w zakresie strategii biznesowej, który specjalizuje się w wspieraniu organizacji w dynamicznym rozwoju oraz skalowaniu biznesów, szczególnie w oparciu o metodologie takie jak Scaling Up, OKRs oraz Zrównoważona Karta Wyników. Dzięki ponad 20-letniemu doświadczeniu w zarządzaniu biznesem i doradztwie strategicznym, prowadzący łączy wiedzę o startupach z doświadczeniem zdobytym w dużych korporacjach, co pozwala mu skutecznie pomagać firmom w zwiększaniu efektywności modeli operacyjnych i przygotowywaniu ich na dalszy rozwój.

Prowadzący posiada bogate doświadczenie w prowadzeniu warsztatów strategicznych oraz w tworzeniu innowacyjnych modeli biznesowych i systemów operacyjnych. W swojej karierze pracował m.in. w międzynarodowych korporacjach. Obecnie pełni rolę mentora, doradcy strategicznego oraz Executive Coach na uczelni IESE Business School (Barcelona, Madryt, Monachium i Nowy Jork), gdzie wspiera zarządy firm z różnych sektorów w tworzeniu i wdrażaniu efektywnych strategii biznesowych. Dzięki swojemu doświadczeniu i szerokiej wiedzy, prowadzący pomaga organizacjom nie tylko opracować kompleksowe strategie biznesowe, ale również skutecznie je wdrażać, zwiększając konkurencyjność firm i przygotowując je na dynamiczne zmiany rynkowe. W ciągu ostatnich 5 lat licząc wstecz od dnia rozpoczęcia usługi aktywnie działał w branży zbierając i umacniając swoje doświadczenie zawodowe i podnosił swoje kwalifikacje.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Skrypt szkoleniowy

Informacje dodatkowe

- Po zrealizowanym szkoleniu uczestnik otrzyma certyfikat potwierdzający uczestnictwo w szkoleniu - wymagane jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć wraz z zaliczeniem testu.
- Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych tj. za godzinę usługi szkoleniowej rozumie się 45 minut (30h = 22,5 h zegarowej)
- Fakt uczestnictwa w każdym dniu usługi rozwojowej musi zostać potwierdzony przez uczestnika własnoręcznym podpisem złożonym na udostępnionej przez organizatora liście obecności
- Walidacja i przerwy wliczone są w czas trwania usługi

Adres

Rokiciny Podhalańskie 190A
34-721 Rokiciny Podhalańskie
woj. małopolskie

Kontakt



Bartek Mikocki

E-mail bartekbazauslug@gmail.com

Telefon (+48) 516 730 080