



System Strategicznego Rozwoju Compass – licencjonowany kurs online

Numer usługi 2025/08/18/182462/2943936

4 280,40 PLN brutto

3 480,00 PLN netto

142,68 PLN brutto/h

116,00 PLN netto/h

MWP.PL SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

2 oceny

📍 zdalna

🎓 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 06.10.2025 do 10.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Grupa docelowa: kadra menedżerska każdego szczebla: właściciele firm, prezesi, dyrektorzy, kierownicy. Kurs składa się z 9 modułów i 39 odcinków. Zajęcia podzielone na część teoretyczną (X godzin) i praktyczną- warsztatową – zadania/ćwiczenia do wykonania
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	50
Data zakończenia rekrutacji	03-10-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna
Liczba godzin usługi	30
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem kursu jest przygotowanie właścielek/właścicieli i menedżerek/menedżerów MŚP do zaprojektowania i wdrożenia spójnego systemu zarządzania opartego na: wizji i celach strategicznych, kluczowych procesach, procedurach i standardach, danych i KPI oraz rytmie przeglądów sytuacji w firmie tak, aby uporządkować pracę

operacyjną, zwiększyć efektywność i rozwijać firmę bez chaosu.
Kurs prowadzony jest w formule microlearnignu, co oznacza, że odcinki trwają od 3 do 10 minut.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1. Wprowadzenie do kursu online System Strategicznego Rozwoju Compass. 2. Komu dedykujemy System Compass? 3. Czym Lista Kontrolna SiP (sytuacji i potrzeb firmy)? 4. Dlaczego wzorzec kulturowy firmy jest równie istotny co strategia rozwoju organizacji? 5. Agenda kursu. 6. Co uczestnik otrzymuje w ramach kursu. 7. Diagnoza i strategia firmy. 8. Jak pracować z Listą Kontrolną SIP? 9. Odkrywamy Mocne Strony Zespołu – jak zweryfikować potencjał zespołu? 10. Czym jest metodologia FRIS®? 11. Jaka jest idea warsztatów integracyjnych? 12. Czym jest metodologia Reiss Motivation Profile®? 13. Wizja rozwoju organizacji – ćwiczenie. 14. W jaki sposób zakomunikować opracowaną wizję oraz strategię? 15. Wprowadzenie do PPS czyli Procesy, Procedury i Standardy. 16. Lista kluczowych procesów. 17. Typowanie kluczowych procedur, instrukcji oraz standardów. 18. Tworzenie procesów – przykład. 19. Tworzenie procedur – przykład. 20. Tworzenie standardów – przykład. 21. Podsumowanie modułu. 22. Weryfikacja struktury organizacyjnej – wprowadzenie. 23. Praca nad strukturą krok po kroku. 24. Czym jest narzędzie „Matryca MSP”? 25. 6 kluczowych obszarów Matrycy MSP. 5. Jak stworzyć Matrycę MSP dopasowaną do własnych potrzeb? 26. Jak pracować z Matrycą MSP? 27. Czym jest i jak pracować z Matrycą Motywacji 28. W jaki sposób określić właściwe cele oraz zadania dla poszczególnych funkcji i ról w strukturze organizacji? 29. Jak stworzyć strukturę organizacji w oparciu o wypracowane narzędzia: Matryca MSP i Matryca Motywacji? 30. Jak przeprowadzić skuteczny proces rekrutacji dla dowolnego stanowiska pracy? 31. Dane i wskaźniki – w jaki sposób określić odpowiednie cele i wskaźniki dla danego stanowiska pracy? 32. Jak pracować na danych i	• opracować wizję, strategię i cele strategiczne oraz wartości, a także wyznaczyć cele roczne i projekty/cele 90-dniowe, zidentyfikować przeszkody i ustalić plan monitoringu, • opracowywać procesy strategiczne i przygotować listę standardów/procedur do wdrożenia • skutecznie monitorować cele oraz KPI oraz poprzez regularne aktywności menedżerskie, • stosować w praktyce Matrycę MSP i Matrycę Motywacji do oceny i dopasowania ról, a także do decyzji rekrutacyjnych, • opisać i wdrożyć standard działań sprzedażowych (segment/rynek docelowy, wartości dla klienta, sposób pracy z klientem), • prowadzić liczne aktywności menedżerskie służące rozwojowi kadry operacyjnej, • posługiwać się linią interwencji, czyli wyciągać konsekwencje.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
wskaźnikach? 33. Czym jest strategia zarządzania EQ Sales & Management? 34. Na czym polegają kluczowe aktywności menedżerskie. 35. Czym są i jak prowadzić działania wdrożeniowe dla skutecznego procesu rozwojowego?		

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

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

TAK

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

TAK

Program

Usługa jest realizowana przy wykorzystaniu Licencji e-LEA Enterprise dofinansowanej w ramach projektu „Nowa perspektywa dla BUR” nr FERS.01.03-IP.09-0019/23.

Moduł I

1. Wprowadzenie do kursu online System Strategicznego Rozwoju Compass.
2. Komu dedykujemy System Compass?
3. Czym Lista Kontrolna SiP (sytuacji i potrzeb firmy)?
4. Dlaczego wzorzec kulturowy firmy jest równie istotny co strategia rozwoju organizacji?
5. Agenda kursu.
6. Co uczestnik otrzymuje w ramach kursu.

Moduł II

1. Diagnoza i strategia firmy.
2. Jak pracować z Listą Kontrolną SIP?

Moduł III

1. Odkrywamy Mocne Strony Zespołu – jak zweryfikować potencjał zespołu?

2. Czym jest metodologia FRIS®?
3. Jaka jest idea warsztatów integracyjnych?
4. Czym jest metodologia Reiss Motivation Profile®?

Moduł IV

1. Wizja rozwoju organizacji – ćwiczenie.
2. W jaki sposób zakomunikować opracowaną wizję oraz strategię?

Moduł V.

1. Wprowadzenie do PPS czyli Procesy, Procedury i Standardy.
2. Lista kluczowych procesów.
3. Typowanie kluczowych procedur, instrukcji oraz standardów.
4. Tworzenie procesów – przykład.
5. Tworzenie procedur – przykład.
6. Tworzenie standardów – przykład.
7. Podsumowanie modułu.

Moduł 6.

1. Weryfikacja struktury organizacyjnej – wprowadzenie.
2. Praca nad strukturą krok po kroku.
3. Czym jest narzędzie „Matryca MSP”?
4. 6 kluczowych obszarów Matrycy MSP.
5. Jak stworzyć Matrycę MSP dopasowaną do własnych potrzeb?
6. Jak pracować z Matrycą MSP?
7. Czym jest i jak pracować z Matrycą Motywacji
8. W jaki sposób określić właściwe cele oraz zadania dla poszczególnych funkcji i ról w strukturze organizacji?
9. Jak stworzyć strukturę organizacji w oparciu o wypracowane narzędzia: Matryca MSP i Matryca Motywacji?

Moduł 7.

1. Jak przeprowadzić skuteczny proces rekrutacji dla dowolnego stanowiska pracy?

Moduł 8.

1. Dane i wskaźniki – w jaki sposób określić odpowiednie cele i wskaźniki dla danego stanowiska pracy?
2. Jak pracować na danych i wskaźnikach?

Moduł 9.

1. Czym jest strategia zarządzania EQ Sales & Management?
2. Na czym polegają kluczowe aktywności menedżerskie:
3. Rozmowa o celach i indywidualnych planach rozwoju,
4. Rozmowa rozwojowa bazująca na standardach,
5. Odprawy zespołu,
6. Mini warsztaty,
7. SASS – Szybka Analiza Sytuacji Sprzedażowej,
8. Delegowanie zadań i uprawnień,
9. Linia interwencji.

Moduł 10. Czym są i jak prowadzić działania wdrożeniowe dla skutecznego procesu rozwojowego?

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 280,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 480,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	142,68 PLN
Koszt osobogodziny netto	116,00 PLN

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- dostęp do materiałów e-learningowych w formie interaktywnych modułów na platformie szkoleniowej (video, quizy, scenariusze do analizy),
- komplet materiałów dydaktycznych do pobrania z platformy szkoleniowej

Informacje dodatkowe

Kurs jest dedykowany osobom indywidualnym, jak i całym zespołom menedżerskim. Każdy uczestnik przechodzi przez kurs na platformie www.e-lea.pl – swoją indywidualną ścieżkę rozwoju.

Warunki techniczne

Szkolenie będzie miało miejsce na platformie szkoleniowej e-LEA Enterprise (dostęp przez przeglądarkę internetową).

Wymagania sprzętowe: komputer, laptop lub tablet z ekranem minimum 10 cali, działającą kartą dźwiękową i słuchawkami/głośnikami.

Łącze internetowe: stabilne połączenie o minimalnej prędkości 2 Mbps (zalecane 5 Mbps lub więcej).

Oprogramowanie: aktualna wersja przeglądarki internetowej (Google Chrome, Mozilla Firefox, Microsoft Edge) oraz możliwość otwierania plików PDF.

Kontakt



Damian Rozmarynowski

E-mail rozmarynowski.damian@gmail.com

Telefon (+48) 502 484 822