



Robert Maciaszek
RMCK

★★★★★ 5,0 / 5

143 oceny

Doradztwo biznesowe w zakresie usprawniania procesów operacyjnych w przedsiębiorstwie

Numer usługi 2025/11/20/49505/3159667

- 📍 Cholerzyn
- 🏢 Doradztwo biznesowe
- 📄 stacjonarna
- 🕒 82:00 h
- 📅 07.07.2026 do 31.08.2026

18 154,80 PLN brutto

14 760,00 PLN netto

221,40 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

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

03-07-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

82

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel biznesowy

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. Przykładowym celem (do uzgodnienia z klientem) jest opracowanie i wdrożenie minimum jednego konkretnego rozwiązania organizacyjnego lub

operacyjnego prowadzącego do usprawnienia kluczowego procesu w firmie Pracodawcy, co pozwoli na zmniejszenie czasu realizacji tego procesu o minimum 10% lub redukcję liczby błędów w jego przebiegu o co najmniej 20% .

Cel doradztwa biznesowego (zgodny z metodologią SMART):

Specyficzny (Specific):

Celem usługi jest opracowanie „Raportu usprawnień” – dokumentu zawierającego konkretne rekomendacje dotyczące optymalizacji wybranych procesów biznesowych w firmie Pracodawcy, takich jak: zarządzanie operacyjne, obieg informacji, zakupy, sprzedaż czy obsługa klienta. Rekomendacje te będą bezpośrednio wynikać z diagnozy istniejących rozwiązań i potrzeb organizacyjnych.

Mierzalny (Measurable):

Efektem usługi będzie identyfikacja i szczegółowy opis co najmniej trzech obszarów wymagających usprawnienia oraz opracowanie minimum pięciu możliwych do wdrożenia rekomendacji. Dodatkowo opracowane zostaną minimum dwa schematy (diagramy) kluczowych procesów w notacji BPMN lub równoważnej.

Osiągalny (Achievable):

Cel zostanie osiągnięty dzięki zastosowaniu sprawdzonych metod analizy procesów oraz doświadczeniu doradcy. Prace będą prowadzone w bezpośrednim kontakcie z Pracodawcą, przy wykorzystaniu dostępnych danych i dokumentów wewnętrznych, bez konieczności angażowania dodatkowych zasobów.

Realistyczny (Realistic):

Zakres merytoryczny i czasowy usługi został dostosowany do możliwości operacyjnych firmy. Przedsiębiorca zapewni dostęp do niezbędnych informacji i osób decyzyjnych, a wypracowane rekomendacje będą osadzone w realiach organizacyjnych i zasobowych firmy.

Terminowy (Time-bound):

Usługa zostanie zrealizowana w ciągu maksymalnie 7 tygodni, a dokument końcowy przekazany nie później niż 5 dni roboczych po zakończeniu ostatniej sesji doradczej.

Efekt usługi

Efekt usługi:

Efektem usługi doradczej będzie opracowanie i przekazanie Pracodawcy dokumentu pt. „**Raport usprawnień**”, zawierającego konkretne rozwiązania organizacyjne i operacyjne, które mogą zostać wdrożone w firmie w celu zwiększenia efektywności działania.

Dokument będzie efektem analizy aktualnych procesów biznesowych i identyfikacji obszarów wymagających poprawy, takich jak:

- struktura organizacyjna,
- obieg informacji,
- obsługa klienta,
- działania operacyjne i sprzedażowe,
- wykorzystanie narzędzi cyfrowych i automatyzacji.

Raport zawierać będzie:

- propozycje racjonalizacji wybranych procesów,
- rekomendacje zmian organizacyjnych,
- opis możliwych rozwiązań wspierających (np. IT, automatyzacja),
- oszacowanie potencjalnych efektów wdrożenia (np. czas, koszty, jakość).

Raport zostanie przygotowany w formie pisemnej, w wersji papierowej i elektronicznej, i będzie gotowy do wdrożenia przez Pracodawcę.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Efekt usługi zostanie potwierdzony poprzez przekazanie Pracodawcy dokumentu pt. „**Raport usprawnień**”, zawierającego opis przeprowadzonych działań doradczych, diagnozę sytuacji procesowej oraz konkretne rekomendacje dotyczące usprawnień organizacyjnych i operacyjnych w firmie.

Dokument zostanie przygotowany i dostarczony w formie **papierowej i elektronicznej**, a jego zawartość zostanie omówiona i zaakceptowana przez Pracodawcę w ramach końcowej sesji doradczej. Podpisanie protokołu odbioru usługi będzie formalnym potwierdzeniem osiągnięcia efektu.

Raport usprawnień będzie zawierał także zalecenia i wytyczne dotyczące dalszych kroków, jakie firma powinna podjąć po zakończeniu usługi doradczej, aby skutecznie wdrożyć zaproponowane rozwiązania.

Do metod samodzielnej weryfikacji efektów usługi przez Pracodawcę należą m.in.:

- analiza wskaźników efektywności (np. czas realizacji zadań, liczba błędów, koszty operacyjne),
- monitorowanie wdrożenia rekomendacji na podstawie harmonogramu działań zawartego w raporcie,
- zbieranie opinii pracowników dotyczących skuteczności wprowadzonych zmian,
- wewnętrzny lub zewnętrzny audyt wdrożenia po określonym czasie,
- analiza danych finansowych pozwalająca ocenić wpływ wdrożonych usprawnień na koszty i przychody.

Program

Ramowy program usługi doradczej

Etap I – Wstępne spotkanie i diagnoza ogólna (z udziałem klienta)

Prezentacja celu i przebiegu usługi doradczej. Zebranie informacji o strukturze organizacyjnej i głównych procesach w firmie. Identyfikacja kluczowych obszarów do dalszej analizy.

Etap II – Analiza procesów zarządzania i obiegu informacji (z udziałem klienta)

Rozpoznanie formalnych i nieformalnych ścieżek decyzyjnych. Omówienie elementów zarządzania: planowania, organizowania, komunikacji, nadzoru.

Etap III – Opracowanie diagramów procesów i analiza ryzyk (samodzielna praca doradcy)

Modelowanie procesów w notacji BPMN lub równoważnej. Identyfikacja czynników wpływających na jakość realizacji działań. Wskazanie słabych stron i ryzyk.

Etap IV – Analiza procesów zakupowych i współpracy z dostawcami (z udziałem klienta)

Omówienie zasad zakupów, współpracy z podwykonawcami i oceny kosztów. Ocena możliwości integracji procesów.

Etap V – Opracowanie schematów zakupów i rekomendacji (samodzielna praca doradcy)

Tworzenie diagramów, analiza wejść, wyjść, zasobów i zasad. Zestawienie propozycji uproszczeń i automatyzacji.

Etap VI – Analiza procesu sprzedaży i obsługi klienta (z udziałem klienta)

Przegląd sposobu pozyskiwania klientów, ofertowania, komunikacji i obsługi po sprzedaży. Określenie barier i potencjału rozwojowego.

Etap VII – Modelowanie procesów sprzedaży (samodzielna praca doradcy)

Wizualizacja procesów, wskazanie punktów przeciążenia, analiza efektywności.

Etap VIII – Opracowanie Raportu usprawnień (samodzielna praca doradcy)

Zebranie wyników analizy i opracowanie dokumentu doradczego zawierającego konkretne rekomendacje, propozycje zmian i plan wdrożenia.

Etap IX – Prezentacja Raportu usprawnień i omówienie wdrożenia (z udziałem klienta)

Przedstawienie efektów doradztwa, wspólne omówienie zaleceń, ustalenie możliwego harmonogramu wdrożenia oraz sposobu monitorowania postępów.

Etapu 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 pozycji harmonogramu: 0

| Przedmiot / temat | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| Brak wyników. | | | | | |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---------------------|---------------|
| Koszt usługi brutto | 18 154,80 PLN |
| Koszt usługi netto | 14 760,00 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 doradcą 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 zł brutto).

W usłudze doradczej będzie uczestniczyć jedna osoba wydelegowana przez Zarząd firmy. W wybranych sesjach doradczych może dodatkowo brać udział inna osoba, odpowiedzialna za dany obszar działalności przedsiębiorstwa, którego dotyczy omawiany temat.

Adres

Choleryn
32-060 Choleryn
woj. małopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



ROBERT MACIASZEK

E-mail rm@rmck.eu

Telefon (+48) 600 218 400