



Doradztwo biznesowe w zakresie usprawniania procesów operacyjnych w przedsiębiorstwie

Numer usługi 2025/11/20/49505/3159667

18 154,80 PLN brutto

14 760,00 PLN netto

221,40 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

Robert Maciaszek
RMCK

★★★★★ 5,0 / 5

141 ocen

📍 Cholerzyn / stacjonarna

🏠 Doradztwo biznesowe

🕒 82 h

📅 07.07.2026 do 31.08.2026

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 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	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