



AKAT Usługi
Doradczycie Tomasz
Kurek



Jak stworzyć strategię firmy krok po kroku. Warsztaty praktyczne dla prowadzących indywidualne działalności gospodarcze.

Numer usługi 2020/02/27/12327/536458

📍 Wrocław / stacjonarna

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 09.09.2024 do 12.09.2024

5 658,00 PLN brutto

4 600,00 PLN netto

176,81 PLN brutto/h

143,75 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Kadra zarządzająca firmą Uczestnicy muszą pełnić funkcje kierownicze aby uczestniczyć w usłudze.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	08-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	32
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem usługi jest samodzielne tworzenie skutecznej strategii firmy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
stosuje metody i narzędzia analizy danych	charakteryzuje rynek, na którym działa firma – jego możliwości i ograniczeń	Test teoretyczny
formułuje misję strategiczną przedsiębiorstwa charakteryzuje pozycję konkurencyjną przedsiębiorstwa na rynku oraz wybrać właściwą dla niego opcję strategiczną	identyfikuje źródła informacji i danych potrzebnych do dokonania analizy strategicznej	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

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

Dzień 1. Diagnoza firmy - 8 h

Narzędzia służące do analizy stanu firmy i efektywności prowadzonych w niej procesów. Identyfikacja kluczowych danych dot. stanu finansów, sprzedaży, portfela klientów. Techniki monitoringu stanu firmy.

Dzień 2. Identyfikacja celów firmy - 8 h

Określenie wartości, misji i wizji długoterminowej firmy. Identyfikacja postaw i zachowań wynikające z przyjętego katalogu wartości; określenie celów osobistych Właściciela; Narzędzia do tworzenia i logicznej weryfikacji poprawności celów. Budowa mapy celów średnio- i krótkookresowych firmy; analiza realności celów (analiza SWOT i PEST).

Dzień 3. Analiza rynku i modelowanie biznesowe - 8 h

Źródła informacji i danych dot. rynku, techniki analizy danych. Analiza konkurencji, opracowanie rekomendacji dot. rozwoju firmy i usprawnienia kluczowych procesów realizowanych w firmie. Techniki kreatywnego myślenia i ich wykorzystanie do modelowania biznesowego.

Dzień 4. Przygotowanie projektów wdrożeniowych, zarządzanie zmianą i zespołem - 8 h

Techniki identyfikacji i obrazowania niezbędnych działań wdrożeniowych; budowa struktury podziału pracy i sieci projektów. Techniki planowania zasobów. Opracowanie harmonogramu działań wdrożeniowych dla pierwszego etapu realizacji strategii. Przywództwo i zarządzanie zespołem a zarządzanie zmianą.

Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej.

Uczestnicy zostaną podzieleni na 2-3 grupy w celu przeprowadzenia ćwiczeń.

Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych 1h-60min.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Diagnoza firmy . Narzędzia służące do analizy stanu firmy i efektywności prowadzonych w niej procesów.	Tomasz Kurek	09-09-2024	08:00	12:00	04:00
2 z 12 Przerwa	Tomasz Kurek	09-09-2024	12:00	12:15	00:15
3 z 12 Identyfikacja kluczowych danych dot. stanu finansów, sprzedaży, portfela klientów. Techniki monitoringu stanu firmy.	Tomasz Kurek	09-09-2024	12:15	16:00	03:45
4 z 12 Określenie wartości, misji i wizji długoterminowej firmy	Tomasz Kurek	10-09-2024	08:00	12:00	04:00
5 z 12 Przerwa	Tomasz Kurek	10-09-2024	12:00	12:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 12 Narzędzia do tworzenia i logicznej weryfikacji poprawności celów. Budowa mapy celów średnio- i krótkookresowych firmy; analiza realności celów	Tomasz Kurek	10-09-2024	12:15	16:00	03:45
7 z 12 Analiza rynku i modelowanie biznesowe. Źródła informacji i danych dot. rynku, techniki analizy danych.	Tomasz Kurek	11-09-2024	08:00	12:00	04:00
8 z 12 Przerwa	Tomasz Kurek	11-09-2024	12:00	12:15	00:15
9 z 12 Analiza konkurencji, opracowanie rekomendacji dot. rozwoju firmy i usprawnienia kluczowych procesów realizowanych w firmie. Techniki kreatywnego myślenia	Tomasz Kurek	11-09-2024	12:15	16:00	03:45
10 z 12 Techniki identyfikacji i obrazowania niezbędnych działań wdrożeniowych; budowa struktury podziału pracy i sieci projektów. Techniki planowania zasobów.	Tomasz Kurek	12-09-2024	08:00	12:00	04:00
11 z 12 Przerwa	Tomasz Kurek	12-09-2024	12:00	12:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; display: inline-block; font-size: 0.8em; margin-bottom: 5px;">12 z 12</div> Opracowanie harmonogramu działań wdrożeniowych dla pierwszego etapu realizacji strategii. Przywództwo i zarządzanie zespołem a zarządzanie zmianą.	Tomasz Kurek	12-09-2024	12:15	16:00	03:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 658,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	176,81 PLN
Koszt osobogodziny netto	143,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Kurek

Zarządzanie strategiczne, zarządzanie projektami, przywództwo, zarządzanie zespołem, komunikacja, negocjacje, zwiększanie efektywności zespołów i organizacji, wdrażanie zmian. Przedsiębiorca, menadżer, trener biznesu i doradca z dwunastoletnim stażem w zakresie zarządzania organizacjami i zespołami projektowymi. Współtworzył ponad 40 strategii rozwoju firm i instytucji publicznych, strategii komercjalizacji wynalazku i pozyskania inwestora. Pełnił m.in. funkcję Wiceprezesa Agencji Rozwoju Innowacji SA, Spółki notowanej na rynku New Connect, w której odpowiedzialny był za opracowanie i wdrożenie usług z zakresu komercjalizacji wiedzy i transferu technologii oraz doradztwa gospodarczego i strategicznego dla firm i instytucji publicznych. Uniwersytet Wrocławski - stosunki międzynarodowe, magister.

Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu - Studia podyplomowe z zarządzania projektami
Cowiners Sp. z o.o. - cykl szkoleń i doradztwa z zakresu komercjalizacji wiedzy.
Doradzał przy opracowaniu kilkudziesięciu projektów inwestycyjnych wprowadzających do oferty firm nowe produkty i usługi. Koordynator i konsultant przy realizacji kilkunastu projektów biznesowych i społecznych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają notesy, teczki, długopisy, a po zakończeniu usługi materiały wypracowane podczas usługi.

Informacje dodatkowe

WAŻNE!!

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc / gwarancji terminu szkolenia.

Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które znajdują się na stronie internetowej pod adresem <http://www.akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy>

Oferujemy organizację tego i innych dofinansowanych usług w formule zamkniętej. W takiej sytuacji usługa jest dostosowywana do życzeń konkretnego Klienta, a przyjęte rozwiązania opierają się na analizie potrzeb danego przedsiębiorstwa. Serdecznie zapraszamy do współpracy przy tworzeniu własnych rozwiązań szkoleniowych, służymy wsparciem w doborze tematyki i ekspertów prowadzących.

Specjalizujemy się szczególnie w obszarze:

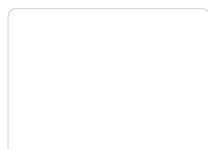
- * Zarządzania strategicznego
- * Efektywności firm
- * Efektywności zespołów
- * Efektywności liderów
- * Zarządzania projektami
- * Marketingu
- * Sprzedaży

Zapraszamy do kontaktu: 793 489 009; biuro@akatconsulting.pl

Adres

Wrocław
Wrocław
woj. dolnośląskie

Kontakt



Angela Janas

E-mail a.janas@akatconsulting.pl



Telefon (+48) 793 489 600