

Usługa - Program rozwoju strategicznego "4 Perspektywy Sukcesu" - Moduł 1 - Efektywne sposoby wykorzystania 4 Perspektyw Sukcesu dla rozwoju firmy (produkcja, handel, usługi)



4.4/5 z 275 ocen

Program rozwoju strategicznego "4 Perspektywy Sukcesu" - Moduł 1 - Efektywne sposoby wykorzystania 4 Perspektyw Sukcesu dla rozwoju firmy (produkcja, handel, usługi)

Numer usługi: 2020/08/25/9539/613144

Dostawca usług: **ALNAIR spółka z ograniczoną odpowiedzialnością**

Miejsce usługi: **Wrocław**

Dostępność: **Usługa otwarta**

Forma świadczenia: **stacjonarna**

Status usługi: **opublikowana**

PLN

1 025,00 zł netto za osobę

1 260,75 zł brutto za osobę

146,43 zł netto za osobogodzinę

180,11 zł brutto za osobogodzinę



Rodzaj
Usługa szkoleniowa



Kategoria / Podkategoria
Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem



Dofinansowanie
Tak



30.11.2021

Informacje o usłudze

Sposób dofinansowania:

wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników

Grupa docelowa usługi:

- właściciele firm – mikro, małych, średnich, dużych
- reprezentanci zarządów,
- dyrektorzy: zarządzający, ds. strategii i rozwoju, finansowi, marketingu, handlu, controllingu, produkcji, logistyki, personalni,
- członkowie rad nadzorczych,
- menedżerowie odpowiedzialni za rozwój firmy
- menadżerowie odpowiedzialni za przygotowanie i realizację strategii firmy,

Minimalna liczba uczestników: 1

Maksymalna liczba uczestników: 8

Data zakończenia rekrutacji: 29-11-2021

Liczba godzin usługi: 7

Podstawa uzyskania wpisu do świadczenia usługi:

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Ramowy program usługi

"4 Perspektywy Sukcesu" (4PS) to unikalny program rozwoju strategicznego opracowany na potrzeby małych i średnich firm (MŚP). Opracowany na podstawie doświadczenia z wielu wdrożeń w małych i średnich firmach. Zmodyfikowana wersja Strategicznej Karty Wyników (Balance Scorecard (BSC)). Program zbudowany jest z 10 powiązanych ze sobą modułów. Każdy moduł realizowany jest w ciągu jednego dnia szkoleniowego (8 godzin lekcyjnych).

Moduł 1

- wyjaśnienie kluczowych elementów projektu SKW (BSC) oraz korzyści dla pracowników i firmy,
- metody budowania Strategicznej Karty Wyników (SKW),
- określenie wiązki celów strategicznych i celu głównego,
- jakie wybrać perspektywy,
- ustalenie perspektyw wspierających realizację celów,
- sposoby odkrywania KCS i KPI,

Harmonogram usługi

| <u>Przedmiot / temat zajęć</u> | <u>Data realizacji zajęć</u> | <u>Godzina rozpoczęcia</u> | <u>Godzina zakończenia</u> | Liczba godzin |
|--------------------------------|------------------------------|----------------------------|----------------------------|---------------|
|--------------------------------|------------------------------|----------------------------|----------------------------|---------------|

Brak wyników.

Główny cel usługi

Cel edukacyjny

W trakcie szkolenia uczestnicy:

1. Poznają:

- pojęcia kluczowych elementów projektu
- metody budowania SKW
- sposoby odkrywania KCS i KPI

2. Zrozumie

- swoją rolę i zadania w zakresie usprawniania działania organizacji
- korzyści jakie płyną dla pracowników i firmy z zastosowania SKW
- i doceni konieczność budowania świadomości wartości i korzyści biznesowych wynikających z optymalizacji działania organizacji

3. Nauczą się:

- budować SKW
- określić wiązki celów
- odkrywać KCS i KPI

Efekty uczenia się

Po zakończeniu szkolenia uczestnik (menedżer):

1. Będzie znał (wiedza) :

- o pojęcia kluczowych elementów projektu SKW (BSC)
- o metody budowania SKW
- o sposoby odkrywania KCS i KPI

2. Będzie umiał (umiejętności):

- o budować SKW
- o określić wiązki celów
- o ustalić perspektywy wspierające realizację celów
- o odkrywać KCS i KPI
- o prawidłowo identyfikować i rozstrzygać dylematy związane z wykonywaniem zawodu.

3. Będzie rozumiał (kompetencje społeczne)

- o korzyści jakie płyną dla pracowników i firmy z zastosowania SKW
- o swoją rolę i zadania w zakresie usprawniania działania organizacji w odniesieniu do zgodności z prawem i zasadami etyki
- o i doceni konieczność budowania świadomości wartości i korzyści biznesowych wynikających z optymalizacji działania organizacji
- o znaczenie efektywnej komunikacji interpersonalnej w zespole
- o potrzebę ciągłego doskonalenia i samokształcenia

4. będzie miał określone

- o narzędzia adekwatne do potrzeb SKW
- o wiązki celów
- o KCS i KPI

Sposób weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

test wyboru na zakończenie każdego spotkania

Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?

Tak

Kwalifikacje

Brak wyników.

Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto 1 025,00 zł

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto 1 260,75 zł

Koszt osobogodziny netto 146,43 zł

Koszt osobogodziny brutto 180,11 zł

Adres realizacji usługi

ul. Gajowicka 95/305, 50-012 Wrocław, woj. dolnośląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Udogodnienia dla osób z niepełnosprawnościami
- Wi-fi

Zajęcia poprowadzą



Cezary Rutka

Konsultant, mentor, coach, trener biznesu. Wpisany na listę ekspertów NCBR w obszarze „Gospodarka, przetwórstwo przemysłowe”. Opiniował 35 projektów z programu PO IG. Wpisany do Wykazu kandydatów na ekspertów PO IR (poz. 305) oraz PO PW (poz. 277). Coach – certyfikowany praktyk metody Points of You. Współtwórca kilkudziesięciu studiów wykonalności, kilkunastu strategii, a także ponad 150 biznes planów.

Szeroka wiedza i doświadczenie na temat rozwoju MŚP w Polsce i UE zdobyte w wyniku tworzenia koncepcji, zarządzania projektami i bezpośrednich wdrożeniach (jako trener i konsultant) projektów z programów UE (Phare, Fundusze Strukturalne, fundusze pożyczkowe).

Usługi doradcze świadczone w szerokim zakresie dla MŚP obejmowały przygotowanie kilkuset biznesplanów i studium przypadku, analizy luk kompetencyjnych oraz wiele działań naprawczych, jak również nakreślenie wizji, misji i celów strategicznych w strategiach rozwojowych opracowywanych dla poszczególnych firm.

Rozwinięty warsztat trenerski i dorobek w postaci własnych programów szkoleniowych (zakres: fundusze unijne, instrumenty wspierania przedsiębiorczości oraz biznesowe, głównie z zakresu planowania, analizy strategicznej).

Umiejętność pracy zgodnej z procedurami systemów jakości opracowanych dla procesu szkoleniowego i doradczego, oparta na własnym zaangażowaniu w proces wdrożenia i certyfikacji wg normy ISO 9001:2015 w Firmie Alnair i Fundacji Magnus.

Doświadczenie Trenerskie to ok. 5 tys. godzin

Szkolenia z zakre

Kontakt



Jan Wasilewski

email: j.wasilewski@alnair.pl

tel: (+48) 501 699 391

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

dokumenty do wypełnienia

Warunki uczestnictwa

Minimalna grupa szkoleniowa - 5 osób

Informacje dodatkowe

4 Perspektywy Sukcesu pozwalają lepiej rozumieć potrzeby klienta, pracownika a także właściciela. W efekcie poprawia się jakość i terminowość realizacji zamówień.

Metody szkoleniowe:

- **Wykład** - wprowadzenie do zagadnienia.
- **Dyskusje moderowane** – uczestnicy pracują na przykładach z firm i przygotowują materiały do wykorzystania w firmie. W efekcie poznają i doskonalą nowe metody. Po szkoleniu uzyskują gotowe wzorce 4PS, KCS, KPI.
- **Zadania i prace zespołowe,**
- **Rozwiązania realnych przypadków firmy** – umożliwiają uczestnikom analizę własnych doświadczeń wynikających ze stosowanych praktyk w firmie oraz wyciągnięcie wniosków będących podstawą nabywania nowych kompetencji.

Uczestnicy otrzymają dedykowane materiały szkoleniowe i arkusze do pracy w firmie. W czasie zajęć opracowane będą realne case study zgłoszone przez uczestników.