



ELQUCHNIA
REMIGIUSZ
JASIŃSKI



Szkolenie menadżer jako kierownik XXI wieku, czyli kierowanie firmą poprzez efektywny system zarządzania.

Numer usługi 2024/11/19/18799/2419629

📍 Elbląg / stacjonarna
🏷 Usługa szkoleniowa
🕒 18 h
📅 03.12.2024 do 04.12.2024

4 680,00 PLN brutto
4 680,00 PLN netto
260,00 PLN brutto/h
260,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">• Właściciele firm, członkowie zarządu.• Pracownicy na stanowiskach kierowniczych.• Personel odpowiedzialny za kontrole różnych procesów w firmie.• Pracownicy wdrażający cele biznesowe przedsiębiorstwa.• Osoby przewidziane do objęcia stanowisk kierowniczych i przywódczych np. jako lider zespołu.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	02-12-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	18
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do zarządzania z pozycji kierowniczej istotnymi procesami w przedsiębiorstwie. Kursanci zapoznają się z możliwościami kontroli rozliczeń, polityki magazynowej, premiowania pracowników, wdrażania strategii, narzędziami komunikacyjnymi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
wymienia i definiuje istotne procesy w firmie	klasyfikuje procesy w przedsiębiorstwie do właściwej grupy	Test teoretyczny
	charakteryzuje cechy procesów kosztowych	Wywiad swobodny
prowadzi właściwą politykę kadrową w firmie	rozpoznaje właściwie procesy wizerunkowe i organizacyjne	
	dobiera właściwe kryteria podczas rekrutacji pracowników	Test teoretyczny
	deleguje zadania zależnie do potrzeb firmy ale zgodnie z kwalifikacjami i kompetencjami personelu	Wywiad swobodny
wyznacza osiągalne cele długo i krótko terminowe		
wykorzystuje narzędzia systemowe do zarządzania firmą	posługuje się metodami P. Lancioni'ego przy identyfikacji problemów	Test teoretyczny
	dobiera właściwy system do zarządzania określonymi procesami	Wywiad swobodny
	wdraża otrzymaną strategię rozwoju	

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Dokumenty potwierdzające ukończenie szkolenia będą zawierały opis uzyskanych kompetencji oraz efekty uczenia się.

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

Tak. W dokumencie będzie podane że walidacja została przeprowadzona w oparciu o kryteria zawarte w efektach uczenia się.

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

Tak. Dokument będzie zawierał informację o zastosowaniu rozwiązań rozdzielających proces szkolenia od walidacji.

Program

Szkolenie jest prowadzone na wspólnym stole z prowadzącym. Uczestnicy mają zapewnione wszystkie narzędzia. Każda osoba biorąca udział w szkoleniu otrzyma materiały zawierające wskazówki do wykonywania poszczególnych zadań.

Szkolenie jest realizowane w godzinach zegarowych w które wliczane są przerwy. Szkolenie trwa 18 godzin składa się z części teoretycznej 14 godzin oraz warsztatów w warunkach symulowanych 3 godziny i godzinnej walidacji.

Grupą docelową są;

- Właściciele firm, członkowie zarządu.
- Pracownicy na stanowiskach kierowniczych.
- Personel odpowiedzialny za kontrole różnych procesów w firmie.
- Pracownicy wdrażający cele biznesowe przedsiębiorstwa.
- Osoby przewidziane do objęcia stanowisk kierowniczych i przywódczych np. jako lider zespołu.

MODUŁ 1:

- Przedstawienie planu szkolenia
- Cele i oczekiwania, szczegółowe zaplanowanie etapów wykładów i warsztatów.

MODUŁ 2:

- Menadżer przedstawienie stanowiska
- Funkcje i role menadżera
- Zakres obowiązków kierownika i podwładnych.
- Rola menadżera w procesach rozwoju zespołu
- Menadżer jak ma być liderem i budować autorytet.

MODUŁ 3:

- Identyfikacja procesów w przedsiębiorstwie.
- Podział procesów.
- Auto audyt procesów istotnych.

MODUŁ 4:

- Procesy istotne kosztowo
- Procesy istotne organizacyjnie
- Procesy istotne wizerunkowo
- Określenie procesów podległych stanowisku

MODUŁ 5:

- Identyfikacja systemów zarządzania.
- Podział systemów zarządzania dobrany do procesów.
- Dobór systemów zarządzania odpowiednich dla dobra firmy.

MODUŁ 6:

- Podział metod kierowania podwładnymi.
- Zarządzanie przez delegowanie.
- Zarządzanie przez wymaganie.
- Zarządzanie przez wyznaczanie celów długo i krótkoterminowych.
- Zarządzanie przez wdrażanie strategii.
- Zarządzanie przez motywowanie i premiowanie.

MODUŁ 7:

- Rodzaje i identyfikacja systemów zarządzania.
- Podział systemów zarządzania dobrany do procesów.
- Dobór systemów zarządzania odpowiednich dla dobra firmy.

MODUŁ 8:

- Etapy rozwoju zespołu
- Rodzaje rekrutacji
- Proces rozwoju zespołu.
- Rola menadżera w zespole.

MODUŁ 9:

- Funkcje zespołu wg P. Lancioni'ego
- Model dysfunkcji zespołu.
- Rozpoznawanie powodów bierności
- Test pięciu dysfunkcji zespołu.
- Praca nad rozwojem poszczególnych funkcji zespołu.
- Inspirowanie zespołu do nowych pomysłów i trening nowych umiejętności

MODUŁ 10:

- Trudne rozmowy dyscyplinujące z pracownikami.
- Rozmowy z klientami.
- Negocjacje z dostawcami towarów i usług.
- Rola obserwatora, kiedy z niej wyjść.
- Rozwiązywanie konfliktów w personelem..
- Radzenie sobie z trudnym klientem.

MODUŁ 11:

- Walidacja.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 MODUŁ 1	Remigiusz Jasiński	03-12-2024	07:00	08:00	01:00
2 z 15 MODUŁ 2	Remigiusz Jasiński	03-12-2024	08:00	09:00	01:00
3 z 15 MODUŁ 3	Remigiusz Jasiński	03-12-2024	09:00	11:00	02:00
4 z 15 PRZERWA	Remigiusz Jasiński	03-12-2024	11:00	11:15	00:15
5 z 15 MODUŁ 4	Remigiusz Jasiński	03-12-2024	11:15	13:00	01:45
6 z 15 MODUŁ 5	Remigiusz Jasiński	03-12-2024	13:00	14:45	01:45
7 z 15 PRZERWA	Remigiusz Jasiński	03-12-2024	14:45	15:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 15 MODUŁ 6	Remigiusz Jasiński	03-12-2024	15:00	16:00	01:00
9 z 15 MODUŁ 7	Remigiusz Jasiński	04-12-2024	07:00	09:00	02:00
10 z 15 MODUŁ 8	Remigiusz Jasiński	04-12-2024	09:00	11:00	02:00
11 z 15 PRZERWA	Remigiusz Jasiński	04-12-2024	11:00	11:15	00:15
12 z 15 MODUŁ 9	Remigiusz Jasiński	04-12-2024	11:15	13:15	02:00
13 z 15 MODUŁ 10	Remigiusz Jasiński	04-12-2024	13:15	15:15	02:00
14 z 15 PRZERWA	Remigiusz Jasiński	04-12-2024	15:15	15:30	00:15
15 z 15 MODUŁ 11	-	04-12-2024	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 680,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 680,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	260,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	260,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1



Remigiusz Jasiński

Szef kuchni, doradca kulinarny, inżynier, technik technologii żywienia zbiorowego miksolog i barista ponad 30 lat pracy w branży gastronomicznej na różnych stanowiskach w Polsce i za granicą między innymi 10 lat w Hiszpanii min. jako szef kuchni. Konsultant i doradca kulinarny oraz trener biznesu. Współpracuje z firmami jako manager do spraw gastronomii różnych etapach rozwój. Projektuje lokale gastronomiczne restauracyjne, hotelowe jak i specjalne. Najczęściej współpracuje z start up lub wspomaga firmy z branż HoReCa w trudnej sytuacji. Posiada udokumentowaną wysoką skuteczność działania w zakresie oszczędności kosztów, zwiększania przychodów lub zwiększania efektywności biznesu, poprzez właściwą kontrolę jak i ukierunkowanie personelu na konkretne działania. Ceniony przez uczestników za praktyczny sposób prowadzenia szkoleń i wysoką skuteczność przekazywanych podczas szkoleń rekomendacji. W działach sprzedaży wprowadza metody zarządcze i parametry skutecznie wpływające na poprawę zdolności firmy do generowania większych przepływów finansowych w branży HoReCa. Ponad 1200 zrealizowanych godzin szkoleniowych z zakresu menadżerów, zawodowego kucharzy, barmanów, baristów, cukierników, kelnerów oraz komunikacji firm, sprzedaży, obsługi jak i działań marketingowych. Uczestniczy aktywnie jako wiceprezes w Elbląskim Klubie Szefów Kuchni, nadzoruje produkcję kawy, jest patronchef w SERV ICC PASŁĘK sp z o.o. Posiada wiele rekomendacji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każda osoba biorąca udział w szkoleniu otrzyma materiały zawierające wskazówki do wykonywanych zadań.

Warunki uczestnictwa

Uczestnik szkolenia musi należeć do grupy docelowej szkolenia;

- Właściciele firm, członkowie zarządu.
- Pracownicy na stanowiskach kierowniczych.
- Personel odpowiedzialny za kontrole różnych procesów w firmie.
- Pracownicy wdrażający cele biznesowe przedsiębiorstwa.
- Osoby przewidziane do objęcia stanowisk kierowniczych i przywódczych np. jako lider zespołu.

Adres

ul. Stary Rynek 28/29
82-300 Elbląg
woj. warmińsko-mazurskie
w budynku poziom -1

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Remigiusz Jasiński

E-mail biuro@elquchnia.pl

Telefon (+48) 663 997 171