

Wizja Dedal Konsulting

*„Współtworzymy kulturę gospodarczą opartą na zasadach europejskiego humanizmu,
ze szczególnym uwzględnieniem prawa do rozwoju i samorealizacji jednostki”*



Misja Dedal Konsulting

*„Wspieramy doskonalenie organizacji biznesowych, społecznych i publicznych poprzez dostarczanie
wiedzy, umiejętności i nowoczesnych rozwiązań w obszarze zarządzania zasobami ludzkimi”*

Oferta Dedal Konsulting

www.dedal-konsulting.pl

www.dedal-konsulting.com.pl

Dedal Konsulting

Brzozowa Droga 16

05-540 Zalesie Górne, m Ustanów

O firmie

Dedal Konsulting powstał w wyniku rozwoju Firmy Konsultingowej Jacek Olkowski istniejącej od 1999 roku. Dynamicznie rosnąca liczba klientów oraz pozytywne referencje i opinie o naszych usługach na rynku stały się motorem rozwoju firmy. Realizowaliśmy projekty doradcze m.in. dla firm z branż: produkcyjnej, FMCG, budowlanej, ubezpieczeniowej, transportowej i usługowej. Duże projekty szkoleniowe i pojedyncze treningi także dla wielkich korporacji i firm zatrudniających nawet 2500 pracowników.

Każde przedsięwzięcie jest traktowane indywidualnie. Firma nie oferuje gotowych produktów w postaci szkoleń lub projektów doradczych, ponieważ potrzeby klientów są zróżnicowane i nacechowane specyfiką branży oraz rynków, na jakich funkcjonują nasi klienci. Dlatego każda oferta współpracy jest poprzedzona spotkaniem z klientem, dla ustalenia jego unikalnych potrzeb i przygotowania z ich uwzględnieniem najlepszych rozwiązań.

Specjalizujemy się w indywidualnych projektach doradczych dla przedsiębiorstw, oraz szkoleniach z zakresu opisanego na kolejnych stronach.

Dzięki konsekwentnej realizacji wizji i misji naszej firmy, doświadczeniu i stale podnoszonym kwalifikacjom konsultantów budujemy długofalowe i trwałe relacje z naszymi klientami, partnerami biznesowymi oraz środowiskiem otoczenia społecznego firmy.



Projekty doradcze

- ◆ **Zarządzanie zmianą w organizacji**
 - ✓ Opracowanie planu komunikacji i przygotowania pracowników do zmiany
 - ✓ Szkolenia dla kadry zarządzającej dotyczące mechanizmów zmiany i kierowania zespołami pracowniczymi w okresie zmiany
 - ✓ Tworzenie narzędzi wspierających zarządzanie zmianą w organizacji
 - ✓ Wyłanianie i szkolenie Liderów Zmiany
 - ✓ Bieżący monitoring efektywności działań i planowanie niezbędnych modyfikacji

- ◆ **Rekrutacja pracowników**
 - ✓ Projekty rekrutacyjne na stanowiska menedżerskie, top management, handlowców, specjalistów. Rekrutacja zewnętrzna i wewnętrzna.
 - ✓ Opracowanie systemów rekrutacji, procedur i narzędzi w połączeniu z procesami kadrowymi i rozwojowymi firmy klienta
 - ✓ Assessment Center

- ◆ **Doradztwo w zakresie Zarządzania Zasobami Ludzkimi**
 - ✓ Systemy ocen pracowniczych i modele kompetencyjne
 - ✓ Systemy motywacyjne i wynagrodzeń, wartościowanie stanowisk oraz siatki płac
 - ✓ Ścieżki kariery i planowanie sukcesji
 - ✓ Rozwiązywanie sytuacji konfliktowych
 - ✓ Budowanie i zmiany kultury organizacyjnej w kierunku oczekiwanym przez klienta
 - ✓ Kreowanie roli działu ZZL w organizacji jako „wewnętrznego konsultanta”

- ◆ **Szkolenia i rozwój pracowników**
 - ✓ Tworzenie systemu szkoleniowego (procesy i procedury), zespołów trenerów wewnętrznych, programów szkoleniowych.
 - ✓ Identyfikacja potrzeb szkoleniowych w oparciu o badanie luk kompetencyjnych oraz planowane zmiany w organizacji i jej otoczeniu
 - ✓ Indywidualne plany rozwojowe dla kadry menedżerskiej
 - ✓ Development Center

Szkolenia

Wybrane tematy szkoleń zostały przedstawione szerzej w postaci przykładowych celów i zagadnień programowych. Mamy nadzieję, że pozwoli to Państwu lepiej poznać naszą ofertę.

Wszystkie programy szkoleniowe realizowane są metodami interaktywnymi ze szczególnym naciskiem na ćwiczenia praktyczne (scenki, studia przypadków, samodzielne ćwiczenia umiejętności np. prezentacje).

Trenerzy prowadzący to sprawdzeni i doświadczeni praktycy biznesowi i szkoleniowcy posiadający także dyplomy najlepszych uczelni i certyfikaty stowarzyszeń zawodowych oraz wymagane licencje. Dossier wybranych trenerów i konsultantów znajdziecie Państwo w rozdziale Konsultanci.

◆ **Umiejętności menedżerskie**

- Podstawowe umiejętności menedżerskie

CELE SZKOLENIA

Poznania zasad budowania i kierowania zespołami pracowniczymi

Poznanie narzędzi wspierających planowanie i przeciwiczenie ich wykorzystania

Zrozumienie procesu podejmowania decyzji i przeciwiczenie stosowania narzędzi wspierających ten proces

Zrozumienie i przeciwiczenie podstawowych umiejętności menedżerskich tj.: wyznaczanie i komunikowanie celów, delegowanie zadań, motywowanie pracowników i kontrola wykonania pracy.

Rozwinięcie umiejętności radzenia sobie ze stresem

PROGRAM SZKOLENIA

Zasady budowania i funkcjonowania zespołu.

Role i funkcje menedżerskie

Umiejętności menedżera - proces podejmowania decyzji

Planowanie pracy swojej i zespołu

Umiejętności komunikacyjne – podstawowa kompetencja menedżera

Umiejętności rozwiązywania sytuacji konfliktowych

Umiejętności interpersonalne – radzenie sobie ze stresem

- Budowanie zespołu z elementami przywództwa.
- Leadership, czyli kiedy menedżer staje się przywódcą.
- Coaching - budowanie doskonałości zespołu.
- Mentoring – jak wychować następcę i wspierać rozwój najlepszych pracowników.

Szkolenia

◆ **Zarządzanie projektami**

- Szkolenie z podstaw zarządzania projektami dla kierowników i uczestników zespołów projektowych

CELE SZKOLENIA

Poznanie podstawowych pojęć oraz formalnych metodyk, zarządzania projektami.

Zrozumienia integralności grup procesów w ramach Zarządzania Projektem.

Poznanie kompleksowej roli i obowiązków kierownika projektu i osób zaangażowanych w projekt.

Nabywanie wiedzy i umiejętności przygotowania i prowadzenia projektu.

Korzystanie z narzędzi wspierających zarządzanie projektem.

PROGRAM SZKOLENIA

Stworzenia Karty Projektu jako dokumentu rozpoczynającego projekt.

Stworzenia planu bazowego będącego punktem odniesienia dla pomiaru zaawansowania

Budowanie i motywowanie zespołu projektowego

Struktura Podziału Pracy – WBS

Zależności między zadaniami projektowymi (Metoda Ścieżki Krytycznej).

Oszacowania kosztów zadań projektowych.

Komunikacja w projekcie

Identyfikowanie, analizowanie i przeciwdziałanie ryzyku w projekcie.

Wdrożenia planu realizacji oraz kontroli projektu

Reagowania na zmiany w projekcie – plany awaryjne

Zamknięcia projektu z zachowaniem wiedzy.

◆ **Zarządzanie zmianą**

- Zarządzanie zmianą organizacyjną
- Zmiana osobista - początek drogi do nowego życia
- Komunikacja w zmianach
- Przywództwo w zmianach

◆ **Zarządzanie efektywnością działania**

- Osobista organizacja pracy (dostosowana do typu pracy),
- Planowanie pracy szefa i jego zespołu,
- Ustalanie i realizowanie celów
- Zarządzanie sobą w czasie

Szkolenia

- ◆ **Umiejętności interpersonalne**
 - Szkolenie umiejętności komunikacji interpersonalnej w wersji dla specjalistów i menedżerów,
 - Automotywacja i kierowanie swoim rozwojem,
 - Rozwiązywanie konfliktów – szkolenia dla menedżerów średniego i wyższego szczebla oraz specjalistów,
 - Trening asertywności
- ◆ **Sprzedaż**
 - Techniki sprzedaży podstawowe i zaawansowane dla handlowców,
 - Zarządzanie zespołem handlowców dla menedżerów liniowych sprzedaży.
 - Zarządzanie relacjami z kluczowymi klientami dla menedżerów sprzedaży.
- ◆ **Obsługa klienta**
 - Podstawowe umiejętności obsługi klienta dla pracowników „pierwszej linii”,
 - Telefoniczna obsługa klienta - obsługa zleceń, reklamacji, interwencji

CELE SZKOLENIA

Podniesienie jakości obsługi klienta zarówno przez telefon i w kontakcie bezpośrednim,
Wypracowanie wzorców komunikacji z klientami z nastawieniem na sprzedaż,
Przećwiczenie sposobów radzenia sobie z trudnymi sytuacjami

PROGRAM SZKOLENIA

Jaki powinien być profesjonalny handlowiec?
Komunikacja z innymi jako podstawa obsługi klienta
Ogólne zasady prowadzenia rozmów telefonicznych
Rozmowa handlowa
Jak radzić sobie z „trudnymi klientami” przez telefon?
Reklamacje i interwencje klientów

Szkolenia

◆ **Prowadzenie spotkań i prezentacji**

- Przygotowanie i przeprowadzenie efektywnego spotkania biznesowego wewnętrznego i zewnętrznego (np. z klientami, kontrahentami).
- Przygotowanie i prowadzenie skutecznej prezentacji. Intensywny trening z wykorzystaniem kamery.

◆ **Negocjacje handlowe**

- Program podstawowy zawiera umiejętności przygotowania i prowadzenia rozmów negocjacyjnych w sprzedaży.
- Program zaawansowany obejmuje szeroką wiedzę o psychologicznych aspektach negocjacji i intensywny trening wszystkich etapów od przygotowania do działań zamykających proces negocjacji.

CELE SZKOLENIA

- Zrozumienie istoty i poznanie struktury oraz zasad negocjacji
- Doskonalenie umiejętności opracowania i wykorzystania strategii w negocjacjach
- Poznanie najnowszych trendów i technik negocjacyjnych
- Nabywanie wiedzy i umiejętności przygotowania i prowadzenia procesu negocjacyjnego
- Poznanie własnego stylu negocjacyjnego i rozpoznawanie stylu strony przeciwnej
- Rozwinięcie umiejętności skutecznego targowania się i osiągnięcia celów

PROGRAM SZKOLENIA

- Przygotowanie strategii i taktyki negocjacyjnej
- Struktura negocjacji oraz pomocne narzędzia
- Charakterystyki psychologiczne negocjatorów
- Prowadzenie negocjacji - atmosfera, budowa pozycji, język negocjacji
- Ocena celów drugiej strony i zdefiniowanie obszaru negocjacji
- Techniki wywierania wpływu i techniki obronne
- Impas i wychodzenie z impasu - szukanie rozwiązań
- Podsumowanie i zakończenie negocjacji – reżim ustaleń
- Teorie potrzeb w negocjacjach
- Najczęstsze błędy negocjatora – jak ich nie popełnić, jak naprawić?

Szkolenia

◆ **Rekrutacja pracowników**

- Przygotowanie i przeprowadzenie procesu rekrutacji. Szkolenie dla specjalistów ds. rekrutacji i menedżerów.

CELE SZKOLENIA

Tworzenie pożądanego profilu kandydata do pracy

Poznanie źródeł i sposobów pozyskiwania kandydatów

Nabycie wiedzy i umiejętności profesjonalnego przeprowadzenia rozmów kwalifikacyjnych

Poznanie narzędzi służących do rekrutacji kandydatów i sposobów ich wykorzystania

PROGRAM SZKOLENIA

Zasady i metody planowania zatrudnienia a rekrutacja

Definiowanie kryteriów wymaganych i poświadanych kandydata

Źródła pozyskiwania kandydatów – zalety i wady, sposoby wyboru.

Wybór i przygotowanie narzędzi rekrutacyjnych

Selekcja wstępna i ostateczna

Przygotowanie i przeprowadzenie skutecznego interview

Inne metody rekrutacji – executive search, assessment center, testy

Trudne sytuacje w trakcie rekrutacji i sposoby ich rozwiązywania

Unikanie pułapek i błędów w procesie rekrutacji

- Wykorzystanie narzędzi Assessment Center w procesie rekrutacji. Szkolenie dla Asesorów. Może być poprzedzone opracowaniem narzędzia AC dla klienta (oddzielny projekt doradczy) lub opierać się na narzędziu przez niego posiadanym

◆ **Szkolenie trenerów wewnętrznych**

- Prowadzenie szkoleń seminaryjnych – program podstawowy
- Proces szkoleniowy – planowanie, konstrukcja programu szkolenia, walidacja i ewaluacja szkolenia
- Coaching jako narzędzie rozwoju umiejętności i kompetencji pracowników
- Szkolenia „on the job”, „self development”, e-learning, blended learning – charakterystyka i dobór do oczekiwanych efektów. Warunki stosowania, opłacalność i skuteczność rozwiązań. Program dla specjalistów i menedżerów ds. szkoleń.

Metodyka działania

Niezależnie od zakresu planowanej współpracy z naszymi klientami, dla zapewnienia wysokiej jakości oferowanych usług stosujemy metodykę działania opartą o następujące etapy:

- Identyfikacja potrzeb i definiowanie celów klienta poprzez spotkania z klientem i/lub audyt wybranego obszaru działalności firmy klienta.
- Opracowanie sposobów osiągnięcia zdefiniowanych celów.
- Opracowanie szczegółowego harmonogramu realizacji zadań dla osiągnięcia zaplanowanych celów.
- Realizacja projektu wraz z monitoringiem wszystkich etapów – raport dla klienta po każdym etapie.
- Ocena i weryfikacja rezultatów osiągniętych celów.
- Planowanie dalszych działań (opcjonalnie, na życzenie klienta).

Na każdym etapie są stosowane nowoczesne narzędzia zbierania i analizy informacji oraz proponowane rozwiązania bazujące na najlepszych praktykach biznesowych profilowane do indywidualnych potrzeb klienta.

Realizacja wszystkich etapów odbywa się w ścisłej współpracy z klientem i wymaga jego zatwierdzenia. Takie działanie zapewnia klientowi pełną kontrolę nad realizacją każdego etapu projektu, możliwość weryfikacji planowanych działań i celów pośrednich oraz zgodność osiągniętych efektów z rzeczywistymi potrzebami firmy klienta.

Na życzenie możemy także dopasować swoje działania do przyjętych i obowiązujących u Państwa procedur lub metod współpracy, w zakresie ustalonym indywidualnie na etapie identyfikacji potrzeb i definiowania celów.

Konsultanci i trenerzy

Siłą firmy są sprawdzeni i doświadczeni konsultanci oraz trenerzy współpracujący z nami na stałe lub dedykowani do projektów indywidualnie. Ich wiedza, praktyczne umiejętności i bogate doświadczenie biznesowe pozwalają obsługiwać naszych klientów w sposób zapewniający wysoką efektywność prowadzonych działań i skuteczne osiągnięcie zaplanowanych wspólnie z klientami celów.

Poniżej przedstawiamy dossier wybranych konsultantów.

Jacek Olkowski



Absolwent Politechniki Gdańskiej, gdzie ukończył także Podyplomowe Studia Prawno-Menedżerskie. Posiada Międzynarodowy Certyfikat Menedżerski International Education Society. Certyfikaty trenerskie: Frito Lay (PepsiCo), DHL Express, MEN, szkolenia Frito Lay International, Asylon, AG Test, IKR, DOOR Poland, Global Project Achievement i inne.

Doświadczenia w biznesie korporacyjnym zdobywał pracując we Frito Lay Poland (część koncernu PepsiCo), gdzie prowadził szkolenie i rekrutację pracowników szczebla kierowniczego, pracował jako asesor w Assessment Center (w ramach Centrum Oceny i Rozwoju FLP), określał potrzeby szkoleniowe i tworzył programy szkoleniowe. Odpowiadała za planowanie, organizację i prowadzenie szkoleń seminaryjnych i terenowych. Opracował program wprowadzającego nowego pracownika zawierający system szkoleń, materiały szkoleniowe, system monitoringu i oceny, na kilku poziomach Działu Sprzedaży.

Od roku 2000 do 2003 współpracował z Servisco Sp. z o. o./ DHL Express (grupa Deutsche Post) w zakresie tworzenia i realizacji polityki szkoleniowej i rozwoju pracowników (realizacja projektu utworzenia systemu i Działu Szkoleń) Był odpowiedzialny za planowanie i realizację szkoleń wewnętrznych, szkolenia trenerów wewnętrznych, Działu Sprzedaży, Kadry Zarządzającej średniego i najwyższego szczebla, planowanie i nadzór nad realizacją budżetu szkoleniowego, zarządzanie zespołem Działu Szkoleń.

Doświadczenie menedżerskie: zarządzanie zespołami sprzedaży, trenerów wewnętrznych w koncernach PepsiCo (FLP), Servisco i DHL Express oraz własnej firmie konsultingowej.

Współzałożyciel Dedal Consulting, prowadzi projekty doradcze i szkolenia we własnej firmie od 1998 roku.

Konsultanci i trenerzy

Jacek specjalizuje się w szkoleniach z technik sprzedaży, negocjacji, wystąpień publicznych, umiejętności menedżerskich, rekrutacji, zarządzania procesami szkoleniowymi w organizacji, umiejętności interpersonalnych, zarządzania projektami, zarządzania zmianą. Opracowuje i prowadzi projekty doradcze we wszystkich zakresach oferowanych przez firmę Dedal Konsulting. Trener i konsultant z 12 - letnim doświadczeniem przeszkolił już ponad 6 000 menedżerów zarządzających, kierowników i specjalistów a także urzędników i właścicieli firm.

Szkolił kadry m.in. w DHL, Frito Lay (PepsiCo), PZU S.A., Flair Poland, POLOmarket, Frigo Logistics, UM Warszawy i MPO w Toruniu, HF Helvetia Furniture, Etap, IMS Polska, spółkach Grupy ENEA, FedEx i wielu innych firmach. Publikuje artykuły w branżowych portalach internetowych i czasopismach.

Piotr Januchowski



Z wykształcenia historyk (Wyższa Szkoła Pedagogiczna w Bydgoszczy). Podyplomowe studia Zarządzanie Zasobami Ludzkimi (Wyższa Szkoła Handlu i Finansów Międzynarodowych w Warszawie). Certyfikaty trenerskie: Asylon (2001), Bank Kadr (2001), DHL Express (2003).

Współzałożyciel Dedal Konsulting, prowadzi projekty doradcze i szkolenia od 2000 roku. Doświadczenie menedżerskie: prowadzenie własnej firmy handlowej w latach 1992-1995, zarządzanie oddziałem Servisco/DHL Express w Bydgoszczy w latach 1995 –2000 (zarządzanie 50 osobowym zespołem i procesami logistyczno – operacyjnymi). Audytor wewnętrzny certyfikat SGS

Doświadczenie trenerskie: Regionalny Kierownik ds. szkoleń Servisco /DHL Express i trener biznesowy w projektach Dedal Konsulting. Trener i konsultant z 6-letnim doświadczeniem, przeszkolił setki menedżerów i specjalistów w dużych międzynarodowych koncernach oraz dużych i średnich polskich firmach. Ceniony coach dla szczebla menedżerskiego. Uczestniczył we wdrożeniu systemu ocen w firmie zatrudniającej ponad 2500 pracowników, tworzenie systemów kadry rezerwowej, tworzenie i szkolenie grup trenerów wewnętrznych.

Konsultanci i trenerzy

Piotr specjalizuje się w prowadzeniu takich szkoleń jak: umiejętności menedżerskie, umiejętności prezentacji, podstawy wizyty handlowej, bezpośrednia i telefoniczna obsługa klienta, efektywna obsługa klienta, zarządzanie sobą w czasie, komunikacja interpersonalna, coachingi menedżerskie, szkolenia 'Train the trainer'. Opracowuje i prowadzi projekty doradcze we wszystkich zakresach oferowanych przez firmę. Prowadził szkolenia m.in. dla DHL Express, Servisco, Flair Poland, TG – Tapicernia Gniewkowo, POLOmarket, Steren, IMS, ETAP.

Dorota Kraszewska



Trener specjalizujący się w szkoleniach z zakresu rozwoju osobistego - komunikacji, zarządzania czasem, wystąpień publicznych, kreatywnego myślenia, budowania poczucia własnej wartości, asertywności, radzenia sobie ze stresem. Praktyk NLP. W szkoleniach od 1996 roku. Prowadziła liczne szkolenia dla menedżerów i specjalistów takich firm jak: PricewaterhouseCoopers, Bank Zachodni WBK, Energia Pro, Creditanstalt, PGNiG, Stomil Olsztyn, Orlen S.A., Skandia Życie, GlaxoSmithKline, Honda Poland, Ceramika Tubądzin, Arctic Kostrzyn Paper, Paroc, Media Markt, Onet.pl, KPMG, Śnieżka S.A., Thomson Multimedia Polska, IPSOS, Honda Poland, Publicis, ZenithOptimedia, Aries Power Equipment, Volkswagen Poznań, Sitech i innych. Współpracowała z Telewizją Canal+, prowadząc na żywo programy oraz z wieloma agencjami reklamowymi przy różnych projektach. Ukończyła dwustopniowy kurs teatralny prowadzony przez wykładowców Warszawskiej Akademii Teatralnej oraz kurs ustawień systemowych w poradnictwie i psychoterapii, w Centrum Psychologicznych Ustawień Systemowych. Absolwentka Uniwersytetu Śląskiego, Wydziału Pedagogiki Artystycznej.

Konsultanci i trenerzy

Tomasz Kowalewski



Z wykształcenia magister inżynier w zakresie zarządzania przedsiębiorstwem oraz zasobami ludzkimi. Absolwent Wyższej szkoły Zarządzania i Ekologii w Warszawie oraz Wyższej Szkoły Zarządzania i Marketingu w Warszawie.

Certyfikaty trenerskie ukończone szkolenia trenerskie: Asylon 2001, Bank Kadr 2001, Persona 2006, Solve Partners 2007, Pracownia Psychologiczna E. Sołtys 2008, Impact 2008, Certyfikacja Bronze Star metodologii DMAIC opartej na sixsigma 2008.

Doświadczenie menedżerskie w branży motoryzacyjnej oraz logistycznej.

Trener od 8 lat, łączna ilość szkoleń to blisko 8500 godzin szkoleniowych. Wykłady z zakresu szkoleń, rozwoju i programów kompetencyjnych w Wyższej szkole Zarządzania Personelem w Warszawie. Dziennikarz korporacyjnego czasopisma wewnętrznego dla pracowników 2006 – 2008, kilkanaście artykułów z tematyki szkoleń i rozwoju pracowników.

Praca i osiągnięcia na stanowiskach trenerskich – zakres prowadzonych szkoleń: komunikacja, techniki negocjacji, treningi kreatywności, zarządzanie, budowanie zespołów, przewodzenie w zespole, zarządzanie sobą, metody i techniki szkoleń grupowych, techniki prowadzenia warsztatów, techniki prezentacji, obsługa klienta. Opracowanie oraz wdrożenie wieloletnich i nowatorskich systemów szkoleń i rozwoju dla stanowisk menedżerskich (roczne programy talentów, 2-3 letnie i wielomodułowe programy rozwoju, dla grup liczących blisko 300 menagerów jednej firmy – 7 szkoleń, obrony prac i pomysłów projektowych w latach 2006-2009). Wdrażanie projektów operacyjnych i rozwojowych międzynarodowej korporacji logistycznej w skali całego kraju. Wdrożenie, szkolenie i wsparcie dla systemu trenerów wewnętrznych – certyfikacja blisko 80 trenerów wewnętrznych w ramach systemu opartego na doborze, przygotowaniu oraz superwizjach dla trenerów. Przygotowanie i przeprowadzenie szkoleń dla nowo powstającego Contact Center, zatrudniającego blisko 200 pracowników (DHL Express, Łódź 2007). Prowadzone szkolenia były uwzględniane i docenione prestiżowymi nagrodami, Lider Zarządzania Zasobami Ludzkimi - Bursztynowa Statuetka 2008.

Ponadto współpracujemy z grupą kilkunastu trenerów z minimum 5 letnim doświadczeniem, specjalizujących się w wielu dziedzinach od sprzedaży przez logistykę do informatyki i umiejętności osobistych.

Przykładowe case study zrealizowanego projektu doradczego.

Zarządzanie zmianą.

Sytuacja wyjściowa.

Nasz klient, firma produkcyjna zatrudniająca ok. 300 osób stanęła w obliczu koniecznej reorganizacji produkcji w związku z potrzebą uruchomienia dodatkowych mocy produkcyjnych oraz usprawnienia zarządzania zespołami produkcyjnymi.

Zdecydowana większość odbiorców produkcji naszego klienta znajduje się poza granicami Polski (90 %), i stawia bardzo wysokie wymagania jakościowe.

Postanowiono nie tylko uruchomić dodatkowe ciągi technologiczne, ale także zreorganizować struktury zespołów pracowniczych. W tym obszarze klient postanowił skorzystać z pomocy Dedal Konsulting.

Plan przejścia przez zmianę.

Wspólnie z klientem konsultanci przygotowali plan przejścia przez zmianę, który miał zapewnić skuteczne przygotowanie załogi do funkcjonowania w nowej sytuacji oraz wesprzeć działania mające na celu utrzymanie na wymaganym poziomie wskaźników jakościowych i ilościowych produkcji.

Zakres zmiany organizacyjnej był znaczący. Zmieniono liczebność dotychczasowych zespołów produkcyjnych z 12-14 do 6-8 osób podlegających w nowej strukturze kierownikowi a nie jak dotychczas brygadziście (zmiana dotyczyła zakresu obowiązków i odpowiedzialności oraz wynagrodzenia na stanowiskach kierowniczych). Dla stanowisk kierowniczych postawiono na rekrutację wewnętrzną. Zlikwidowano stanowiska kontrolerów jakości. Ich obowiązki przejęli kierownicy zespołów w nowej strukturze. Zaplanowano także uruchomienie dwóch dodatkowych linii produkcyjnych, dla których obsada pracownikami została wsparta rekrutacją zewnętrzną.

Zadaniem nadrzędnym było zbadanie predyspozycji i potrzeb rozwojowych mistrzów i brygadzystów, którzy mieli objąć stanowiska kierownicze oraz zaplanowanie i realizacja działań mających przygotować ich do nowych zadań.

Ponadto ważne było przygotowanie Zarządu firmy klienta do zarządzania w warunkach zmiany oraz pozostałych pracowników do zmian zachodzących w pionie produkcji. W tym celu konsultanci zaplanowali szereg działań podanych poniżej, oraz kładli szczególnie nacisk na dodatkową komunikację Zarządu z całą załogą w kwestiach zachodzących zmian.

Program obejmował następujące działania ze strony firmy konsultingowej:

1. Identyfikacja potrzeb rozwojowych mistrzów i brygadzystów z zastosowaniem metody Assessment Center (AC).
2. Przygotowanie i przeprowadzenie warsztatów dotyczących zagadnień analizy transakcyjnej w zarządzaniu dla wyższej i średniej (Zarząd, szefowie produkcji), kadry w pionie produkcyjnym firmy.

Przykładowy case study zrealizowanego projektu doradczego.

3. Przygotowanie w oparciu o wyniki AC i przeprowadzenie 2 dniowego szkolenia w zakresie umiejętności menedżerskich dla wszystkich brygadzystów i zależnie od wyników AC – mistrzów.
4. Przeprowadzenie serii sesji coachingowych z szefami produkcji i kierownikami dla kształtowania nowych postaw i zachowań w trakcie codziennej pracy z ukierunkowaniem na przejmowanie odpowiedzialności za podległy im obszar zarządzania.
5. Opracowanie i dostarczenie narzędzi wspierających zarządzanie zmianą (procedury postępowania, karty kontrolne i coachingowe).
6. Przygotowanie i przeprowadzenie 2 dniowych warsztatów dla kierowników i szefów produkcji odświeżającego i utrwalającego nabytą wiedzę (tzw. Refresher).
7. Przygotowanie raportów po kolejnych etapach Programu i końcowego dla Zarządu.

Realizacja i rezultaty.

W początkowej fazie programu pracownicy klienta mieli wiele obaw i pojawiły się pierwsze symptomy oporu wobec zmiany oraz zaczątki konfliktów, jednak dzięki szybkim działaniom zawartym w programie oraz dodatkowym spotkaniom Zarządu z załogą, czynniki te nie wpłynęły na rezultaty programu. Założony plan został zrealizowany w 100 %, chociaż harmonogram działań zaplanowanych od marca do października był dwukrotnie modyfikowany ze względu na sytuację w przedsiębiorstwie klienta (m.in. zmiany planów urlopowych pracowników).

W raporcie końcowym wskazano m.in. na konieczność „...dalszego planowego i systematycznego rozwijania umiejętności kadry zarządzającej jak i wszystkich pracowników produkcji dla utrzymania wysokiej jakości i wydajności. Zalecane jest w tym celu opracowanie planu szkoleń dla kadry w skali roku oraz wspieranie doskonalenia zawodowego poprzez regularne coachingi przełożonych z podwładnymi. System taki może stanowić wstęp do wdrażania systemu ocen pracowniczych opartego o zespołowe i indywidualne cele (zarządzanie przez cele). Jest to jeden z najefektywniejszych sposobów zarządzania, mający bezpośredni, dodatni wpływ na wyniki ekonomiczne firmy.”

Dzięki podjętym działaniom ze strony konsultantów oraz zaangażowaniu uczestników programu udało się nie tylko uniknąć pogorszenia wskaźników produkcyjnych w okresie zmiany, ale też w krótkim czasie uzyskać ich znaczącą poprawę.

W wyniku przeprowadzonego programu wspierania zmiany w organizacji, klient uzyskał szybko i skutecznie nową wydajność i efektywność produkcji bez utraty jakości i zadowolenia swoich odbiorców. Dla Dedal Konsulting zaowocowało to pozytywnymi referencjami oraz długoterminową współpracą.

Oferta cenowa

Wszystkie projekty oraz działania szkoleniowe są wyceniane indywidualnie. Po doprecyzowaniu zakresu usług klient otrzymuje kosztorys wyceniający wszystkie etapy realizacji danego projektu.

Ceny oferowane klientowi nie obejmują zwykle kosztów przejazdów i pobytu konsultantów i trenerów w trakcie realizacji projektów poza miejscem ich zamieszkania. Koszty te są oddzielnie pokrywane przez zleceniodawcę.

Zapraszamy do spotkania w celu ustalenia zakresu współpracy

Jacek Olkowski i Piotr Januchowski

Partnerzy Zarządzający Dedal Konsulting

Fax: (+48) (52) 320 40 80

dedal-konsulting@dedal-konsulting.pl

www.dedal-konsulting.pl

Referencje

Poniżej podajemy kontakty do naszych wybranych klientów, którzy są gotowi udzielić nam bezpośrednich referencji.

Dariusz Kowalczyk **Dyrektor ds. Przedstawicielstw DHL Express Sp. z o.o.**

Tel.: +48 608 006 552

4 letnia współpraca z Firmą Konsultingową Jacek Olkowski oraz Dedal Konsulting. Liczne szkolenia z zakresu umiejętności menedżerskich, komunikacji interpersonalnej, rozwiązywania konfliktów, zarządzania czasem oraz coachingi menedżerskie, programy kadry rezerwowej, indywidualne plany rozwoju dla menedżerów i wiele innych

Shell Polska Sp. z o.o.

Aleksandra Leśniańska - Dyrektor ds. Personalnych

Stworzenie i rozwój systemu i działu szkoleń w Servisco i później w DHL Express. Tworzenie autorskich programów szkoleniowych. Liczne szkolenia dla specjalistów, menedżerów średniego i najwyższego szczebla. Udział we wdrażaniu systemu ocen pracowniczych w DHL Express. Dostępne także referencje pisemne (współpraca z Firmą Konsultingową Jacek Olkowski, przed przekształceniem w Dedal Konsulting).

Krzysztof Kobus

Prezes Zarządu Sweetsit Sp z o.o., grupa Gala Collezione (referencje z okresu gdy Prezes Zarządu TG – Tapicernia Gniewkowo Sp. z o.o. , Grupa Schieder)

Tel.: +48 692 452 419

Projekt doradczy w zakresie zarządzania zmianą – duże zmiany w organizacji produkcji, projekt trwał 7 miesięcy. Szkolenia kadry kierowniczej, Zarządu, specjalistów w różnych zakresach. Dostępne także referencje pisemne

POLOmarket Sp. z o.o.

Katarzyna Dzioba - Kierownik Działu Marketingu

Tel.: +48 (52) 35 48 930

(szkolenie „ Zaawansowane techniki negocjacji”)

Referencje

Flair Poland Sp. z o.o. (producent mebli)

Maciej Marquardt - Dyrektor Produkcji

Tel.: +48 608 320 345

(szkolenia menedżerskie kadry kierowniczej, szkolenie Komunikacja Interpersonalna, doradztwo)

Firma Break (branża IT)

Paweł Krause - Właściciel

Tel.: +48 600 234 321

(projekt szkolenia w zakresie Obsługi Klienta)

PHU Excellent (firma transportowa)

Marek Szymankiewicz - Właściciel

Tel.: +48 604 544 355

(projekt doradczy – struktura dystrybucji przesyłek dla firmy AVON + szkolenia dla pracowników z obsługi klienta)

IVP Group (branża IT - internetowa)

Andrzej Zając- Prezes Zarządu

Tel.: +48 601 971 321

(projekt rozwoju kadry kierowniczej – szkolenia umiejętności menedżerskich)