



Kliknij na ikonę poniżej aby Sprawdzić Ofertę w wybranym Polu poprawy Wartości	Tytuł oferty. Link doprowadzi Cię do wdrożonego projektu	Szczegóły oferty. 1. Pytania w trzeciej kolumnie pomogą wybrać Pole wartości oznaczone ikoną - zdjęciem w pierwszej kolumnie. 2. Możesz także zadać sobie pytanie gdzie jest problem w Twojej firmie. Następnie sprawdź zbieżność Twoich pytań z pytaniami w trzeciej kolumnie. 3. Po czym możesz znaleźć w drugiej kolumnie przykład wdrożonego Projektu				Poziom uwagi Kierownictwa w firmie
	<u>Opracowanie pozycjonowania firmy według "STRATEGII BŁĘKITNEGO OCEANU"</u>	Jakie ma być Pozycjonowanie Firmy?	W jakich branżach?	Jak to osiągnąć?	Jakie są mierniki?	Poziom Akcjonariuszy
	<u>Opracowanie i wdrożenie Strategii Firmy- w ramach przyjętego Pozycjonowania</u>	Jaki jest cel strategiczny firmy na 3 lata?	Co trzeba aby osiągnąć Cel?	Jak to zrobić?	Mierniki?	Poziom Zarządu
	<u>Opracowanie i wdrożenie Budżetu rocznego Firmy w ramach przyjętej Strategii</u>	Jakie są Cele budżetowe firmy?	Co trzeba osiągnąć w Działach?	Jak to zrobić?	Mierniki?	Poziom Zarządu i Działów
	<u>Kaskadowanie celów Firmy na cele Działów- w ramach przyjętego Budżetu</u>	Jaki jest Cel Działu i jego związek ze Strategią i Budżetem firmy?	Co trzeba osiągnąć aby Dział uzyskał Cel?	Jak to zrobić?	Mierniki?	Poziom Zarządu i Działów
	<u>Opracowanie i wdrożenie Due Dilligence Operacyjnego. Integracja firm po Zakupie</u>	Jaki model biznesowy połączonych firm?	Co trzeba aby Model Działu?	Jak to zrobić?	Mierniki?	Poziom Zarządu
	<u>Opracowanie i wdrożenie Systemu Zarządzania Przez Cele MBO</u>	Jak skutecznie przydzielić Cele menedżerom firmy?	Co trzeba osiągnąć aby przydzielone Cele motywowały?	Jak to zrobić?	Mierniki?	Poziom Zarządu i Działów
	<u>Opracowanie i wdrożenie Architektury zarządczej, struktury organizacyjnej, zakresu odpowiedzialności</u>	Jakie procesy wspierać będą wdrożenie Strategii, Budżetu i Celów firmy & Menedżerów?	Co trzeba osiągnąć aby Architektura zarządcza wspierała procesy?	Jak to zrobić?	Mierniki?	Poziom Zarządu i Działów



<p>Zarządzanie Zmianą</p> 	<p><u>Opracowanie i wdrożenie Systemu Zmiany Mentalności przez Cele: 3Z " Zespół, Zmierz, Zmierzaj</u></p>	<p>Jak skutecznie zmienić Mentalność aby uzyskać Nowe Cele?</p>	<p>Na co trzeba osiągnąć wpływ aby Zmienić mentalność?</p>	<p>Jak to zrobić?</p>	<p>Mierniki?</p>	<p>Poziom Zarządu i Działów</p>
<p>Restrukturyzacja</p> 	<p><u>Opracowanie i wdrożenie restrukturyzacji aktywów trwałych W tym likwidacja fabryk i realokacja produkcji</u></p>	<p>Jakie są wymagania działu Sprzedaży?</p>	<p>Jaki Model produkcji osiągnąć aby dostarczyć produkty?</p>	<p>Jak to zrobić?</p>	<p>Mierniki?</p>	<p>Poziom Fabryki</p>
<p>Efektywność operacyjna</p> 	<p><u>Opracowanie i wdrożenie Systemu Zarządzania Jakością przez Cele GMP</u></p>	<p>Jakie są problemy z jakością?</p>	<p>Co trzeba osiągnąć aby uzyskać poprawę?</p>	<p>Jak to zrobić?</p>	<p>Mierniki?</p>	<p>Poziom Fabryki</p>
<p>Efektywność operacyjna</p> 	<p><u>Opracowanie i wdrożenie Systemu Zarządzania Efektywnością Produkcji przez Cele OEE</u></p>	<p>Dlaczego efektywność jest niska?</p>	<p>Co trzeba osiągnąć (które sposoby Lean Manufacturing) aby uzyskać poprawę?</p>	<p>Jak to zrobić?</p>	<p>Mierniki?</p>	<p>Poziom Fabryki</p>
<p>Efektywność operacyjna</p> 	<p><u>Opracowanie i wdrożenie Redukcji kosztów i racjonalizacji zatrudnienia</u></p>	<p>Gdzie i dlaczego można obniżyć koszty?</p>	<p>Co trzeba osiągnąć aby obniżyć koszty?</p>	<p>Jak to zrobić?</p>	<p>Mierniki?</p>	<p>Poziom Fabryki</p>
<p>Zarządzanie Zmianą</p> 	<p><u>Opracowanie i wdrożenie Systemu współpracy Sprzedaży i Marketingu</u></p>	<p>Dlaczego nie ma współpracy?</p>	<p>Co trzeba osiągnąć aby stymulować współpracę?</p>	<p>Jak to zrobić?</p>	<p>Mierniki?</p>	<p>Sprzedaż i Marketing</p>
<p>Wzrost Firmy</p> 	<p><u>Opracowanie i wdrożenie Systemu Rozwoju i Wdrożenia na rynek nowych produktów</u></p>	<p>Dlaczego firma nieskutecznie wdraża Nowe Produkty?</p>	<p>Co trzeba osiągnąć aby stymulować skuteczność?</p>	<p>Jak to zrobić?</p>	<p>Mierniki?</p>	<p>Marketing, Produkcja, Sprzedaż</p>
<p>Zarządzanie Zmianą</p> 	<p><u>Opracowanie i wdrożenie Systemu Zarządzania Kryzysem</u></p>	<p>Jaki wystąpił Kryzys? Jakie są przyczyny Kryzysu?</p>	<p>Jaki Model działania w tym konkretnym Kryzysie?</p>	<p>Jak zrobić aby Model działał?</p>	<p>Mierniki?</p>	<p>Poziom Zarządu</p>