

DORADZTWO STRATEGICZNE



- Zasady korzystania z doradztwa.
- Zgłoszenia: falochron.doradcy@gdynia.pl

Dostępni doradcy w ramach wsparcia strategicznego:

1. BARKING GROUP MAGDALENA KRELIŃSKA

Architektura biznesu

Zakres konsultacji:

- analiza ryzyka nowych inwestycji,
- komunikacja z klientem (obecnym i przyszłym),
- zmiany w obszarze struktury właścicielskiej (sukcesja),
- wystąpienie problemów w firmie (finansowych, komunikacyjnych),
- wprowadzenie nowej usługi/ produktu,

- zmiany wewnątrz organizacji (procesy, stanowiska),
- realizacji nietypowych przedsięwzięć,
- poszukiwania nowych źródeł finansowania,
- zmiana modelu zarządzania (zarządzania ryzykiem, zarządzanie przez cele, zarządzanie metodami zwinnymi- Agile PM),
- przygotowanie firmy do systemu franczyzowego. Każdy przypadek - jest inny i czasem przedsiębiorca czuje, że jest „coś nie tak”, albo „może być lepiej”, zapraszam do kontaktu, zastanówmy się nad tym razem.

Zgłoszenia (po otrzymaniu voucherów):

tel. 514297657

magdakrelinska@gmail.com

Zgłoszenia w godzinach 10:00- 17:00.

Po pierwszym kontakcie zostanie ustalony termin doradztwa i dogodny sposób pracy.

Magdalena Krelińska

Absolwentka Uniwersytetu Śląskiego. Posiada kilkuletnie doświadczenie zarządzania projektami PFRON z zakresu aktywizacji i pośrednictwa pracy osób wykluczonych społecznie. Prowadziła szkolenia kadry zarządzającej z rekrutacji, komunikacji i aktywizacji osób z niepełnosprawnością oraz budowała wizerunek firm odpowiedzialnych społecznie.

Opracowuje i prowadzi warsztaty z zakresu kompetencji miękkich dla menadżerów, pracowników, osób rozpoczynających działalność gospodarczą.

Certyfikowana trenerka Extended DISC (relacji i komunikacji w zespołach) oraz metody zarządzania zwinnego AgilePM® Foundation. Pełni rolę doradcy biznesowego w projektach restrukturyzacji i optymalizacji firm z sektora MŚP. Zbudowała plany rozwoju kilkudziesięciu firm w ramach programu współfinansowanego przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości. Aktualnie, jej wiodącym obszarem doradczym jest komunikacja i sukcesja w firmach rodzin-

nych.

Współpracowała m.in. z Promod Polska, RTV Euro AGD, PwC, AmRest, Damen Engineering Sp. z o.o., ODITK.

2. BUSINESS SOLUTIONS



BUSINESS SOLUTIONS

Z jakimi problemami mogą zgłaszać się Przedsiębiorcy?

- Jak zabezpieczyć finansowo firmę?
- Jak podnieść rentowność firmy?
- Jak zmienić schemat organizacyjny?
- Jak poukładać procesy w firmie?
- Jakie cele strategiczne powinien obrać Przedsiębiorca?
- Jaki jest potencjał strategiczny firmy?
- Jak utrzymywać i podnosić motywację w zespole?
- Jakie kompetencje powinien uzupełnić zespół i jakie powinien rozwijać?

Zakres konsultacji:

1. Weryfikacja stanu obecnego i rekomendacje dotyczące jednej z 4 perspektyw funkcjonowania każdej firmy:

- Perspektywy finansowej
- Perspektywy rynku
- Perspektywy procesów
- Perspektywy infrastruktury, nauki i rozwoju

2. Weryfikacja potencjału sprzedażowego firmy

3. Wyznaczenie strategicznych kierunków rozwoju z celami i miarami

4. Analiza potencjału strategicznego (SWOT)

Zgłoszenia (po otrzymaniu voucherów):

Krzysztof Lasota
+48 601 48 46 48
krzysztof.lasota@bs-businesssolutions.pl

Maria Matyjaszek
tel. 690 458 017
maria.matyjaszek@bs-businesssolutions.pl

Krzysztof Lasota:
Expert ds. Strategii i planów rozwoju firm sektora MŚP Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości – budował i nadzorował budowę strategii rozwoju dla ponad 200 firm.

Expert ds. Sukcesji i planów sukcesyjnych PARP – zrealizował ponad 20 sukcesji w firmach rodzinnych.

Manager, od ponad 20 lat zarządzający różnej wielkości zespołami (największy liczył ponad 500osób), 10 lat doświadczeń korporacyjnych podczas pracy dla firm z sektora finansowego.

Współpraca z takimi Firmami jak: DAMEN, Nyborg- Mawent, PKS Gdańsk-Oliwa, Invena, Organique, Vienna Insurance Group, Boston Consulting Group, ODiTK, Nationale-Nederlanden, ING i wiele innych.

Z sukcesami wdraża najnowsze rozwiązania biznesowe, budował i restrukturyzował różnego rodzaju zespoły w wielu branżach. Doświadczenie zdobywał w kraju i za granicą uczestnicząc w projektach międzynarodowych. Autor i współautor wielu wdrożonych projektów, między innymi: strategii i programów rozwojowych, podniesienia jakości sprzedaży i obsługi, standaryzacji działań marketingowych, utrzymania pracowników, rekrutacji i wdrażania kandydatów do pracy, budowy ścieżek kariery pracowników, systemów motywacyjnych dla różnych grup pracowników, sprzedaży franczyzowej.

Mentor dla wielu przedsiębiorców i managerów.

Praktyk, umiejący dobierać odpowiednie instrumenty stosownie do bieżących potrzeb.