

DORADZTWO STRATEGICZNE



ARCHITEKTURA BIZNESU MAGDALENA KRELIŃSKA
ul. Tetmajera 1c/6, 44-238 Czerwionka-Leszczyny
tel. 514 297 657
e-mail: magdakrelinska@gmail.com
www.architekturabiznesu.pl

ZAKRES KONSULTACJI:

1. Analiza wybranej perspektywy firmy:
 - finansowa – m.in. rozmiar działalności, wskaźniki
 - rynku – m.in. asortyment, rynek i konkurencja
 - procesów wewnętrznych i schematu organizacji – m.in. struktura, procesy, źródła przychodów
 - infrastruktury – nauki i rozwoju, w tym zasobów ludzkich
2. Przygotowanie firmy do jej sprzedaży – strategia w czasach niepewności
3. Wielkość sprzedaży, ceny i koszty zmienne
4. Planowanie strategiczne podzielone na etapy
5. Jak przenieść biznes do internetu



BLACKPARTNERS SP. Z O.O.
ul. Świętego Piotra 21/9, 81-347 Gdynia
tel. 58 728 27 60
e-mail: office@blackpartners.pl
<https://blackpartners.pl/>

ZAKRES KONSULTACJI:

- Strategia przetrwania
- Strategia rozwoju
- Dostępne źródła finansowania
- Określenie przewag konkurencyjnych
- Zasadność obecnej strategii



BUSINESS SOLUTIONS KRZYSZTOF LASOTA & PARTNERS

ul. Reymonta 10a, 44-200 Rybnik

Krzysztof Lasota

tel. 601 48 46 48

e-mail: krzysztof.lasota@bs-businesssolutions.pl

www.bs-businesssolutions.pl

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)

5. Analiza odporności kryzysowej firmy



TRAINING DESIGNERS SP. Z O.O.

ul. Szafarnia 11 lok. F8, 80-755 Gdańsk

tel. 691 350 014, 669 505 847

e-mail: biuro@trainingdesigners.pl

<http://trainingdesigners.pl>

ZAKRES KONSULTACJI:

1. TRANSFORMACJA BIZNESU – konsultacje w zakresie pełnego audytu bieżącej sytuacji firmy, stanu procesów, budżetu, sprzedaży branży, prowadzące m.in. do:

- optymalizacji kosztów i zysków
- uproszczenia i zoptymalizowania procesów
- wypracowania innego modelu funkcjonowania w zmieniającym się otoczeniu rynkowym

Wsparcie w doborze strategii i najlepszych narzędzi dostępnych na rynku koniecznych do transformowania swojej firmy wraz z przeszkoleniem pracowników.

2. PROCES SPRZEDAŻY WE WSZYSTKICH KANAŁACH – analiza i wsparcie w zmianie sposobu sprzedaży produktów i usług świadczonych przez przedsiębiorców z uwzględnieniem sprzedaży online. Wsparcie w doborze strategii

sprzedażowych i najlepszych narzędzi dostępnych na rynku wraz z przeszkoleniem pracowników.

3. UMOWY – wsparcie w renegotjacji umów zawartych przez przedsiębiorców i doborze odpowiednich strategii negocjacyjnych.

4. KOMUNIKACJA I NEGOCJACJE NASTAWIONE NA ROZWIĄZANIA – po konsultacjach uczestnik: zna zasady skutecznej komunikacji, rozróżnia typy odbiorców i potrafi docierać do nich ze swoim komunikatem, jest świadomy w jakich obszarach potrzebuje zmiany, umie komunikować się w sposób prosty i konkretny, umie dawać i przyjmować feedback, zna podstawowe błędy językowe i formalne, posiada podstawową wiedzę o netykiecie, technikach i negocjacyjnych i konsekwencjach ich stosowania.



YOU CAN BUSINESS KRZYSZTOF HERDZIK

ul. Brzozowa 8, 81-198 Mosty

tel. 608 55 31 48

e-mail: kherdzik@youcanbusiness.pl

<https://herdzik.pro/>

ZAKRES KONSULTACJI:

- Jak prowadzić firmę w czasach covid-19 – plan na następne tygodnie wraz z uaktualnieniami (priorytety, wyzwania, ignorowane obszary)
- Przygotowanie do negocjacji umów – obniżenie kosztów prowadzenia działalności
- Optymalizacja procesów i prowadzonej działalności, szukanie oszczędności
- Konsultacje w zakresie zarządzania kryzysowego, walidacja, weryfikacja planów, komunikacji z pracownikami, klientami i dostawcami
- Komunikacja do pracowników i klientów w tym trudnych wiadomości (zwolnienia, obcięcie wynagrodzeń, zwiększenia cen, przerwanie/zawieszenie działalności, bankructwo)