**Szkolenie cz. A pn.: „Modelowanie Biznesowe.
Zapoznanie z procesem i przygotowanie do pracy wybranymi narzędziami”**

**realizowane dla kadry administracyjnej i kierowniczej Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach**

Szkolenie realizowane w ramach projektu pt.:
*„Jeden Uniwersytet – Wiele Możliwości. Program Zintegrowany”*. Projekt, a tym samym przedmiot zamówienia jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego, Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój, Oś priorytetowa: III. Szkolnictwo wyższe dla gospodarki i rozwoju.
Działanie: 3.5 Kompleksowe programy szkół wyższych, nr umowy o dofinansowanie POWR.03.05.00-00-Z301/18.

**Abstrakt**

W ostatnich latach nastąpił dynamiczny rozwój metod (m.in.: Business Model Canvas Lean Startup, Running Lean Customer Development, Design Thinking) i narzędzi, stosowanych do kształtowania, modyfikacji i weryfikacji modeli biznesowych. Umiejętne ich wykorzystanie może w dużym stopniu ograniczyć ryzyko porażki pomysłu na biznes w zetknięciu z rzeczywistością.

Szkolenie skierowane jest do pracowników kadry zarządzającej oraz administracyjnej Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach ale także do osób, które chcą przekształcić „pomysł na biznes” w logiczny model biznesowy oraz osób nie posiadających pomysłu, ale chcące poznać metodyki i narzędzia do kreowania, weryfikowania i wdrażania w życie modeli biznesowych.

**Szczegółowe cele szkolenia:**

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do pracy w zespołach wykorzystujących narzędzia do modelownia biznesowego takie jak Business Model Canvas oraz Lean Canvas (w myśl „Poznaj teorię ”). Szkolenie ma na celu poznanie zasad pracy z zespołami w procesie komercjalizacji pośredniej w oparciu o podejście Lean Startup – opracowanie kanwy programu wsparcia przedsięwzięć typu start up realizowanych przez pracowników naukowych i/lub zespoły studenckie Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach oraz plan działania. Szkolenie powinno wzmacniać i rozwijać kompetencje z obszaru stosowania technik: rozpoznawania potrzeb klienta (customer development), analizowania propozycji wartości i wielkości potencjalnego rynku oraz opracowywania na ich podstawie modeli biznesowych. Ponadto pozna różnorodne sposoby prezentowania pomysłów biznesowych w postaci pitch deck. Po realizacji modułu uczestnik: sprawnie korzysta z narzędzi takich jak: Business Model Canvas, Value Proposition Canvas, Lean Canvas, Mapy Empatii, Szablony Person, MVP, Mechaniki Modeli Biznesowych (np. platforma, free, freemium, serwicyzacja, itp.) oraz zna zasady prezentowania modeli biznesowych w postaci pitch deck.

**Efekty kształcenia i korzyści dla uczestnika:**

**Uczestnik** po ukończonym szkoleniu będzie umiał:

* wykorzystywać narzędzia do tworzenia i doskonalenia modeli biznesowych
* weryfikować hipotezy w modelu biznesowym
* przygotować się do oczekiwań potencjalnych inwestorów dla swojego pomysłu

**Forma realizacji**

W trakcie szkolenia wykorzystane zostaną co najmniej następujące metody dydaktyczne: mini wykład, prezentacja z praktycznymi przykładami, pokaz, dyskusja, trening nowych umiejętności w formie udziału w ćwiczeniach praktycznych, symulacje. Szkolenie będzie realizowane w formule warsztatowej prowadzone metodami aktywizującymi uczestników tj. ćwiczenia, uczenie się przez działanie. Zajęcia będą prowadzone w trybie hybrydowym.

**Program szkolenia:**

1. Opis narzędzi wykorzystywanych w procesie modelowania biznesowego, różnice poszczególnych narzędzi;

2. Zakres stosowalności, słabe, mocne strony;

3. Projektowanie modeli biznesowych, analizowanie oraz testowanie;

4. Zdefiniowanie potrzeb klienta w jaki sposób tworzyć propozycję wartości (np. poprzez nowość, wydajność, personalizację, design, cenę, redukcję kosztów, redukcję ryzyka, dostępność) wraz z przykładami;

5. Dostosowanie prezentowanych treści, przykładów oraz narzędzi do specyfiki sektora szkolnictwa wyższego z podkreśleniem elementów możliwych do wykorzystania przy przedsięwzięciach typu start- up realizowanych przez pracowników naukowych i/lub zespoły studenckie, w tym prowadzące do założenia spin-off;

6. Ćwiczenia praktyczne z wykorzystaniem Lean Canvas (praca nad pilotażowym modelem – przykład przygotowany przez prowadzącego). Praca nad 9 kluczowymi elementami modelu: problem, rozwiązanie, kluczowe wskaźniki pomiaru, propozycja wartości, przewaga konkurencyjna, kanały, segmenty klientów, struktura kosztów, struktura przychodów);

7. Ćwiczenia pogłębiające wiedzę dot. Lean Canvas (praca nad poprawkami/zmianami/aktualizacjami pilotażowego modelu – jak zmiana jednego parametru wpływa na pozostałe elementy modelu);

8. Ćwiczenia praktyczne z wykorzystaniem Business Model Canvas i Value Proposition Canvas, (praca nad pilotażowym modelem – przykład przygotowany przez prowadzącego). Praca nad 9 kluczowymi elementami modelu: partnerzy, kluczowe działania, kluczowe zasoby, propozycja wartości, relacje z klientami, kanały, segmenty klientów, struktura kosztów, struktura przychodów);

9. Ćwiczenia pogłębiające wiedzę dot. Business Model Canvas (praca nad poprawkami/zmianami/aktualizacjami pilotażowego modelu – jak zmiana jednego parametru wpływa na pozostałe elementy modelu);

10. Przygotowanie struktury prezentacji modelu biznesowego – pitch deck.

**Informacje o wykonawcy i trenerce realizującej szkolenie**

Organizator: **ZESPÓŁ EKSPERTÓW MANAGER Pelczar Sp. J.**

ZEM KRAKÓW - TO NAJWYŻSZA JAKOŚĆ OFEROWANYCH USŁUG

Jakość jest głównym wyznacznikiem naszej pracy. Mamy świadomość, iż gwarancją naszego sukcesu jest satysfakcja naszych Klientów. Wszystkie nasze działania zmierzają, do spełnienia oczekiwań
i wymagań Klientów w proponowanej przez nas ofercie usług szkoleniowo-doradczych.

Pracujemy w oparciu o następujące standardy:

W zakresie zarządzania projektami: standardy PRINCE2

W zakresie coachingu: standardy ICF (International Coach Federation)

W zakresie realizacji szkoleń, doradztwa i zarządzania organizacją:

System Zarządzania Jakością wg normy ISO 9001:2015 (certyfikat IQNet)

Kodeks Dobrych Praktyk, Standard Usług Szkoleniowych Polskiej Izby Firm Szkoleniowych

Znak Jakości - Małopolskie Standardy Usług Edukacyjno–Szkoleniowych Insights Discovery™

**Małgorzata Pelczar**

|  |  |
| --- | --- |
| http://zem.robur12.linuxpl.info/sites/default/files/malgorzata-pelczar-kontakt.jpg | * **Dyrektor ZEM**
* **Dyplomowany Trener Biznesu** (Poziom Profesjonalisty zgodnie z Europejskimi Ramami Kwalifikacji)
* **Coach** **International Coach Federation** (ICF)
* **Coach Mocnych Stron Gallupa**
* **Akredytowany Konsultant Insights Discovery™**
* **Certyfikowany Moderator Design Thinking**
* **Trener Management 3.0 Fundamentals**
* **Wykładowca na studiach typu Master of Business Administration (MBA)**
* **Facylitator Action Learning**
* **Trener Krajowej Szkoły Administracji Publicznej (KSAP)**
 |

**Menedżer z ponad 10-letnim doświadczeniem w branży szkoleniowo-doradczej zdobytym m.in. pełniąc funkcje trenera wewnętrznego oraz Dyrektora Zarządzającego i Prezesa Zarządu w międzynarodowej spółce doradczej.  Aktualnie Dyrektor ZESPOŁU EKSPERTÓW MANAGER (rok zał. 1993) członka – założyciela Polskiej Izby Firm Szkoleniowych**.

**Ekspert z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi i komunikacji w organizacji.** Absolwentka Uniwersytetu Jagiellońskiego, Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie oraz licznych akredytowanych programów rozwojowych. Posiada uprawnienia pedagogiczne oraz certyfikat doradcy coachingu zespołowego "Action Learning".

**Prowadzi projekty dla kadry zarządzającej i pracowników w biznesie oraz w administracji publicznej.** Pomaga przezwyciężać i pokonywać ograniczenia w myśleniu o sobie i rozwijać potencjał kompetencji menedżerskich oraz zawodowych.

Pracuję w oparciu o sprawdzone (również autorskie): **programy i materiały szkoleniowe, gry, ćwiczenia, scenki, quizy, symulacje** - tak, żeby pobudzać i zachęcać do eksperymentowania, myślenia i uczenia się. Największą wartość prowadzonych szkoleń stanowi potencjał każdego z jego uczestników, który stara się wydobyć, wzmacniać i stymulować.

Specjalizuję się w szkoleniach „miękkich”. Zakresy prowadzonych warsztatów to:

* **umiejętności menedżerskie** - m.in. kierowanie zespołem, przywództwo, prowadzenie rozmów okresowych, zarządzanie coachingowe, delegowanie i rozliczanie zadań, motywowanie, rozwiązywanie konfliktów i negocjacje, wspieranie komunikacji w zespole; zarządzanie pokoleniami X, Y, Z
* **efektywność osobista** - m.in. skuteczna komunikacja, sprzedaż i profesjonalna obsługa klienta, zarządzanie czasem i zmianą, twórcze i kreatywne rozwiązywanie problemów, prezentacja i wystąpienia publiczne, przeciwdziałanie stresowi i asertywność;
* **szkolenia integracyjne** (team building).

Jako Coach pracuje w oparciu o standardy i kodeks etyki ICF, buduje świadomą relację z klientem opartą na zaufaniu i współpracy, która sprzyja zarówno rozwojowi osobistemu jak i  poprawie efektywności działania organizacji.  Coaching traktuje jako sposób wspomagania ludzi w osiąganiu wyjątkowych rezultatów, skłania do refleksji, poznawania siebie i podejmowania coraz bardziej skutecznych działań. Specjalizuje się w takich obszarach jak: Executive coaching, Bussines coaching, Team coaching, Career coaching, Performance coaching.

**POSIADA BOGATE DOŚWIADCZENIE W REALIZACJI PROJEKTÓW SZKOLENIOWYCH I COACHINGOWYCH DLA KADRY KIEROWNICZEJ I PRACOWNIKÓW:**

**PODMIOTÓW GOSPODARCZYCH**



(m.in.) Grupa Tauron S.A., Grupa PGNiG S.A., Grupa Azoty S.A., PGE Obrót S.A., ENEA Wytwarzanie sp. z o.o., Wawel S.A., Animex Foods Sp. z o.o. Sp. K., Bahlsen Polska sp. z o.o. Sp. K., IKEA Industry Poland Sp. z o.o., IKEA Retail Sp. z o.o., Volkswagen Motor Polska sp. z o.o., VOLVO Polska sp. z o.o., INTERFERIE S.A., PKP Polskie Linie Kolejowe S.A., UNICARD S.A., Kopalnia Soli Wieczka, Buma Service sp. z o.o., Gegenbauer Polska sp. z o.o., Krakowski Holding Komunalny S.A., MEDI POLSKA Sp. z o.o., Clifford Thames Sp. z o.o., RT Hotels S.A., Orbis S.A., KCR S.A., TRW Steering Systems Poland, NSK STEERING SYSTEMS EUROPA (POLSKA) SP. Z O.O., Alfa Laval Kraków Sp. z o.o., LS Airport Services S.A., Zakłady Mechaniczno-Kuźnicze „ WOSTAL” Sp. z o.o., Wodociągi i Kanalizacja Krzeszowice Sp. z o.o., KAPRIN sp. z o.o., FM SOLUTIONS, Bank Spółdzielczy w Limanowej, Holiday Inn Dabrowa Górnicza \*\*\*\*, Holiday Inn Krakow City Centre \*\*\*\*\*, licznych przedsiębiorstw w ramach projektów realizowanych przez Małopolską Agencją Rozwoju Regionalnego.

**ADMINISTRACJI PUBLICZNEJ, SZKÓŁ WYŻSZYCH, POMOCY SPOŁECZNEJ, URZĘDÓW PRACY:**



(m.in.) Uniwersytet Jagielloński, Uniwersytet Łódzki, Uniwersytet Medyczny im. Piastów Śląskich we Wrocławiu, Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad, Wyższy Urząd Górniczy, Agencja Rynku Rolnego, Zakład Ubezpieczeń Społecznych, Główny Urząd Miar w Warszawie, Urząd Marszałkowski Województwa Świętokrzyskiego, Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Urząd Marszałkowski Województwa Dolnośląskiego, Małopolski Urząd Wojewódzki, Dolnośląski Urząd Wojewódzki, Świętokrzyski Urząd Wojewódzki, Urząd Miasta Krakowa, Urząd Miasta Stołecznego Warszawy, Urząd Miasta Kielce, Urząd Miasta Nowy Sącz, Starostwo Powiatowe w Bochni, Starostwo Powiatowe w Żywcu, Zarząd Infrastruktury Komunalnej i Transportu w Krakowie, Miejski Zarząd Dróg w Bielsku-Białej, Małopolskie Centrum Przedsiębiorczości, Tatrzański Park Narodowy Małopolskie Centrum Doskonalenia Nauczycieli, PUP w Kielcach, PUP w Zabrzu, ROPS w Krakowie, ROPS w Rzeszowie, ROPS w Kielcach, Wojewódzki Inspektorat Ochrony Środowiska w Kielcach, Wojewódzki Inspektorat Farmaceutyczny w Kielcach, Wojewódzki Inspektorat Nadzoru Budowlanego w Kielcach, Wojewódzki Inspektorat Transportu Drogowego w Kielcach, Wojewódzki Inspektorat Ochrony Roślin i Nasiennictwa w Kielcach, MOPS w Krakowie, Wojewódzki Sztab Wojskowy w Krakowie, Jednostka Wojskowa Nr 2305.

**Harmonogram szkolenie Cz. A
„Modelowanie Biznesowe. Zapoznanie z procesem i przygotowaniem do pracy wybranymi narzędziami”**

|  |  |
| --- | --- |
| ***Godziny zajęć*** | ***Zakres tematyczny*** ***dzień I 9.10.2023 – forma online*** |
| *9.00*  | *Logowanie do systemu Zoom Meeting* |
| *9.00– 10.30* | 1. Wprowadzenie:Test sprawdzający wiedzę (pre test)2. Opis narzędzi wykorzystywanych w procesie modelowania biznesowego, różnice poszczególnych narzędzi; Business Model Canvas oraz Lean Canvas3. Zakres stosowalności, słabe, mocne strony4. Projektowanie modeli biznesowych, analizowanie oraz testowanie |

|  |  |
| --- | --- |
| ***Godziny zajęć*** | ***Zakres tematyczny*** ***dzień II 10.10.2023 – forma stacjonarna*** |
| *10.00 – 11.30* | 1. Zdefiniowanie potrzeb klienta w jaki sposób tworzyć propozycję wartości (np. poprzez nowość, wydajność, personalizację, design, cenę, redukcję kosztów, redukcję ryzyka, dostępność) wraz z przykładami |
| *11.30 – 11.45* | *Przerwa* |
| *11.45 – 13.30* | 2. Dostosowanie prezentowanych treści, przykładów oraz narzędzi do specyfiki sektora szkolnictwa wyższego z podkreśleniem elementów możliwych do wykorzystania przy przedsięwzięciach typu start- up realizowanych przez pracowników naukowych i/lub zespoły studenckie, w tym prowadzące do założenia spin-off |
| *13.30 – 13.45* | *Przerwa* |
| *13.45 – 15.00* | 3. Ćwiczenia praktyczne z wykorzystaniem Lean Canvas (praca nad pilotażowym modelem – przykład przygotowany przez prowadzącego). Praca nad 9 kluczowymi elementami modelu: problem, rozwiązanie, kluczowe wskaźniki pomiaru, propozycja wartości, przewaga konkurencyjna, kanały, segmenty klientów, struktura kosztów, struktura przychodów) |

|  |  |
| --- | --- |
| ***Godziny zajęć*** | ***Zakres tematyczny dzień III 16.10.2023 – forma online*** |
| *9.00*  | *Logowanie do systemu Zoom Meeting* |
| *9.00 – 10.30* | 1. Zasad pracy z zespołami w procesie komercjalizacji pośredniej w oparciu o podejście Lean Startup 2. Zakres stosowalności, słabe, mocne strony |

|  |  |
| --- | --- |
| ***Godziny zajęć*** | ***Zakres tematyczny*** ***dzień IV 17.10.2023 – forma stacjonarna*** |
| *10.00 – 11.30* | 1. Ćwiczenia praktyczne z wykorzystaniem Lean Startup, Business Model Canvas i Value Proposition Canvas, (praca nad pilotażowym modelem – przykład przygotowany przez prowadzącego). Praca nad 9 kluczowymi elementami modelu: partnerzy, kluczowe działania, kluczowe zasoby, propozycja wartości, relacje z klientami, kanały, segmenty klientów, struktura kosztów, struktura przychodów) |
| *11.30 – 11.45* | *Przerwa* |
|  *11.45 – 13.30* | 2. Ćwiczenia pogłębiające wiedzę dot. Business Model Canvas (praca nad poprawkami/zmianami/aktualizacjami pilotażowego modelu – jak zmiana jednego parametru wpływa na pozostałe elementy modelu) |
| *13.30 – 13.45* | *Przerwa* |
| *13.45 – 15.00* | 3. Ćwiczenia pogłębiające wiedzę dot. Business Model Canvas (praca nad poprawkami/zmianami/aktualizacjami pilotażowego modelu – jak zmiana jednego parametru wpływa na pozostałe elementy modelu)*4.* Przygotowanie struktury prezentacji modelu biznesowego – pitch deck5. Test sprawdzający wiedzę (post test) |