

OKR Booster

Objectives & Key Results w praktyce

Kontakt



Anastazja Oleś

Sales Development Representative

anastazja.oles@gbbc.pl

+48 603 110 363

Umów spotkanie



OKR - narzędzie nowoczesnego zarządzania celami

Objectives and Key Results to metoda, która rewolucjonizuje sposób planowania, realizacji i monitorowania celów w organizacjach - od startupów po globalne korporacje. Jej siłą jest prostota, ale to właśnie ta prostota bywa zgubna.

W GBBC przeprowadziliśmy dziesiątki firm przez proces wdrożenia OKR – wiemy, jakie błędy popełniane są najczęściej, i jak ich uniknąć.

OKR Booster to jednodniowy program rozwojowy, którego celem jest:

- Odczarowanie mitów na temat OKR,
- Zbudowanie wspólnego zrozumienia metody wśród kluczowych osób w organizacji,
- Nauczenie projektowania skutecznych, mierzalnych i zwinnych celów,

Dla kogo jest OKR Booster?

- Właściciele firm i członkowie zarządów, którzy chcą wprowadzić przejrzystość celów i zwinne planowanie w swojej organizacji,
- Menedżerowie i liderzy zespołów, którzy odpowiadają za realizację strategii i wyników,
- Organizacje skalujące się, przechodzące transformację lub szukające narzędzia łączącego cele strategiczne z codzienną operacjonalizacją.

OKR Booster nie jest dla Ciebie, jeśli:

- Szukasz „gotowców” bez refleksji i pracy własnej.
- Traktujesz OKR jako kolejną modę zarządczą, a nie jako system działania.
- Nie jesteś gotów na zmianę stylu myślenia o celach, odpowiedzialności i priorytetach

Co zyskujesz dzięki udziałowi w programie?

Z perspektywy organizacji:

- Jasne powiązanie celów strategicznych z działaniami operacyjnymi,
- Zwiększenie odpowiedzialności i zaangażowania w realizację celów,
- Lepsza komunikacja między zespołami i większa przejrzystość działań.

Z perspektywy uczestnika:

- Zrozumienie pełnego procesu tworzenia i wdrażania OKR,
- Praktyczne doświadczenie projektowania celów – na własnych case’ach,
- Umiejętność odróżniania celu od zadania,
- Tips & tricks do wdrożenia – checklisty, formatki, harmonogramy.





Program Szkolenia

Moduł I: Wprowadzenie: OKR w kontekście globalnym i lokalnym

- Skąd się wzięły i jak ewoluowały?,
- Przykłady zastosowania OKR: Intel, Google, Bill Gates, business case'y z naszego doświadczenia,
- Czym różnią się OKR od BSC, MBO i innych metod zarządzania celami,
- OKR na poziomie strategicznym i praktycznym.

Moduł II: Supermoce OKR

- Priorytety – sztuka skupiania się na rzeczach najważniejszych,
- Koncentracja i zaangażowanie,
- Uzgadnianie działań i praca między zespołami,
- Monitoring i kontrola – czyli fundamenty odpowiedzialności,
- Lewary: osiągnięcie ambitnych celów dzięki OKR.

Moduł III: OKR w praktyce

- Mity o OKR,
- Fakty o OKR,
- Jak to robiłem i jak to robię?,
- Czego nie robić,
- **Projektowanie, Planowanie, Monitorowanie i Przegląd:** Sesja tworzenia OKRów na bazie business case'a. Praktyczne zajęcia w grupach przy wsparciu trenera. Tworzymy OKRy na „żywym” przypadku jednego z uczestników lub na business case przygotowanym przez trenera.

Moduł IV: Podsumowanie

- Sesja Q&A,
- Zestaw tips & tricks do wprowadzenia OKR w Twojej firmie / zespole,
- Najlepsze praktyki i checklisty.





Dlaczego warto?

- Solidna dawka wiedzy na temat metod zarządzania celami,
- Praktyczne spojrzenie na teorię OKR,
- Zrozumienie OKR dzięki aktywnej pracy nad tworzeniem Objectives & Key Results na konkretnym biznesowym przypadku.
- OKRy pomagają zmieniać kulturę organizacyjną na zorientowaną na ambitnych celach i sposobach ich osiągnięcia. Najlepsze jest to, że dzieje się to niejako przy okazji – zamiast teoretyzować o kulturze zaczynamy ją kreować.

Jakich ryzyk unika uczestnik?

- Mylenia celów z zadaniami i tworzenia niemierzalnych lub nieosiągalnych OKR,
- Pracy bez realnego wpływu na cele strategiczne firmy,
- Poczucia braku sensu i wpływu w codziennych działaniach,
- Niskiego zaangażowania w realizację celów – bo nie są zrozumiałe.

Jakich ryzyk unika organizacja?

- Wdrożenia OKR „na papierze” – bez realnego przełożenia na codzienną operacyjność,
- Rozmycia celów i odpowiedzialności między zespołami,
- Zmarnowania czasu i energii na źle zaprojektowane OKRy.

Forma szkolenia:

Szkolenie zamknięte dla zespołu w formie stacjonarnej (u Klienta lub w wybranej lokalizacji).

Czas trwania:

2 dni szkoleniowe (z możliwością rozbudowy o Follow-Up)

Liczba uczestników:

Rekomendowana grupa: od 6 do 18 osób

Cena:

13 300 zł netto

4 995 zł netto / opcjonalny Follow-Up

Skontaktuj się z nami!

Anastazja Oleś

Sales Development Representative

anastazja.oles@gbbc.pl

+48 603 110 363





Trener prowadzący: Grzegorz Barszcz



Założyciel i CEO w GBBC. Przedsiębiorca, praktyk biznesu z ponad 22 letnim doświadczeniem, trener. Tworzył i realizował strategie w obszarach marketingu i sprzedaży, zakupów oraz zasobów ludzkich w branży telekomunikacyjnej, technologicznej, FMCG i agencjach reklamowych. Doświadczenie zdobywał piastując najwyższe stanowiska (dyrektor sprzedaży, dyrektor marketingu, dyrektor HR, dyrektor zakupów, Członek Zarządu) w polskich firmach i ich zagranicznych oddziałach.

Specjalizuje się w budowaniu i wdrażaniu: strategii rozwoju firm i marek, procesów sprzedaży od pierwszej rozmowy po zakończenie realizacji projektu. Ekspert w zakresie zarządzania, integracji i transformacji działów sprzedaży i marketingu. Pasjonat i praktyk metody OKR, którą z sukcesem wdrożył w zarządzanych przez siebie organizacjach i pomógł zaimplementować kilkudziesięciu polskim firmom różnej wielkości.

Zrealizował kilkadziesiąt projektów doradczych dla firm z branży B2B, FMCG, marketingowej, e-commerce i medycznej. Trener biznesu pracujący w programach otwartych jak i zamkniętych.

Z powodzeniem przeszkolił ponad tysiąc osób z bardzo różnych organizacji, począwszy od startupów przez instytucje państwowe skończywszy na największych spółkach giełdowych

Grzegorz Barszcz o OKR - dowiedz się więcej

GBBC
BUSINESS
CONSULTING**Objective and Key Results**
fakty i mity



Kim jesteśmy?

GBBC to butikowa firma oferująca **analizy, diagnozy, doradztwo, szkolenia, wdrożenia**. Działamy w obszarach strategii, sprzedaży, zakupów, marketingu, HR oraz negocjacji. Nasz zespół tworzą ludzie, którzy odróżniają teorię od praktyki.

Dlaczego istniejemy?

Aby realizować naszą misję:

- Dostarczamy zmianę,
- Ujarzmiamy chaos,
- Standaryzujemy wzrost.

Co gwarantujemy?

Praktyczne doświadczenie:

- Skalowaliśmy biznesy z poziomu mikrofirmy do kilkusetosobowych zespołów,
- Tworzyliśmy i wdrażaliśmy strategię,
- Implementowaliśmy OKRy,
- Odpowiadaliśmy za marketing,
- Tworzyliśmy procesy sprzedażowe,
- Zarządzaliśmy zasobami ludzkimi,
- Kreowaliśmy i realizowaliśmy polityki zakupowe.

Robimy to od ponad 20 lat.

Metody, w które naprawdę wierzymy i które działają w prawdziwym świecie. Widzieliśmy wielu szwerców chodzących bez butów. Nie jesteśmy jednym z nich. Działamy korzystając z metod, do których przekonujemy naszych klientów:

- Mamy jednostronicową strategię,
- Pracujemy na OKR,
- Mamy opisany proces sprzedaży i podzielone role,
- Tworzymy ABM dla naszych Buyer Person,
- Generujemy leady w zdefiniowanych segmentach,
- Negocjujemy nielinearnie,
- Regularnie akcelerujemy nasze lejki.

Oparcie o fakty, dzięki współpracy z:



Uniwersytet
Ekonomiczny
w Katowicach



Nasze social media





Zaufali nam



Rekomenduję współpracę z Panem Grzegorzem Barszczem w roli konsultanta strategicznego.

**Anatol Timoszuik,
Prezes Zarządu. AC. S.A.**

Z przyjemnością polecam usługi świadczone przez GBBC (...) mam pewność, że wiedza i umiejętności wyniesione z sali szkoleniowej pomogą nam osiągać wyznaczone cele. (...) Zespół GBBC zapewnił nam doskonałe doświadczenie (...)

Gorąco polecam współpracę z GBBC

**Paulina Zawila
Sales Director, dr ERYK S.A.**

Szkolenie (...) zostało przygotowane i poprowadzone w sposób bardzo rzetelny i profesjonalny. Wiedza i sposób jej prezentacji oraz perfekcyjna obsługa zapewniły uznanie i zaangażowanie uczestników w prowadzone zajęcia.

**Tomasz Żyła
Dyrektor Departamentu Zakupów, Tauron
Wytwarzanie**

Grzegorz Barszcz udowodnił, że wie nie tylko CO trzeba zrobić, ale również JAK to zrobić. Bez cienia wątpliwości polecamy Grzegorza i GBBC do roli konsultanta strategicznego.

**Piotr Dębicki,
CEO, Formika**

