

Od strategii do produkcji

szkolenie zamknięte

Kontakt

Andrzej Wiśniewski
Key Account Manager
andrzej.wisniewski@gbbc.pl
+48 603 110 363

Umów spotkanie



Najważniejsze informacje

Od strategii firmy do decyzji na produkcji: jak połączyć cele zarządu z codziennym działaniem operacji

Strategia firmy często jest dobrze opisana na poziomie zarządu, ale traci swoją siłę w momencie przełożenia jej na produkcję, logistykę i codzienne decyzje operacyjne. W efekcie organizacja deklaruje jeden kierunek, a zespoły produkcyjne działają reaktywnie: gaszą problemy, raportują wskaźniki i realizują zadania, które nie zawsze wspierają najważniejsze cele biznesowe. Szkolenie porządkuje ten obszar i pokazuje, jak zamienić strategię firmy w konkretne oczekiwania wobec produkcji:

- jak interpretować strategię ogólnofirmową z perspektywy operacji,
- jak definiować cele produkcyjne wspierające cele biznesowe,
- jak kaskadować cele tak, aby każdy poziom organizacji wiedział, za co odpowiada,
- jak dobrać KPI i metody zarządzania celami do dojrzałości organizacji i rodzaju celów,
- jak wykorzystywać wskaźniki takie jak OEE czy OTIF do kontroli realizacji strategii,
- jak projektować spotkania operacyjne, które wspierają decyzje, a nie produkują raportowanie,
- jak planować inwestycje produkcyjne i oceniać ich realną opłacalność.

Jakich ryzyk unikasz dzięki szkoleniu Od strategii do produkcji?

Z perspektywy uczestnika:

- pracy na celach, które nie mają jasnego powiązania ze strategią firmy,
- raportowania wskaźników, które nie prowadzą do decyzji,

Z perspektywy organizacji:

- rozjazdu między strategią zarządu a codziennymi decyzjami produkcji,
- konfliktów między sprzedażą, produkcją i logistyką wokół priorytetów,





- prowadzenia spotkań operacyjnych bez realnego wpływu na priorytety,
- trudności w rozmowach z zarządem o wynikach, ryzykach i inwestycjach,
- sprowadzania roli produkcji wyłącznie do reagowania na bieżące problemy.
- nadmiaru KPI, które kontrolują aktywność, ale nie wspierają realizacji strategii,
- inwestycji produkcyjnych oderwanych od realnych celów biznesowych,
- utraty przewidywalności w realizacji celów operacyjnych.





Korzyści ze szkolenia

Z perspektywy uczestnika:

- lepsze powiązanie strategii firmy z celami produkcji i logistyki,
- mniej rozproszenia między działami i większa spójność
- priorytetów,
- większa przewidywalność realizacji celów operacyjnych,
- bardziej świadome wykorzystanie KPI, OKR i wskaźników zarządczych, spotkania operacyjne
- nastawione na decyzje, a nie wyłącznie raportowanie, lepsza jakość argumentacji przy planowaniu inwestycji produkcyjnych.

Z perspektywy organizacji:

- większa klarowność w przekładaniu strategii firmy na konkretne cele operacyjne,
- umiejętność doboru właściwych wskaźników do rodzaju celu i poziomu organizacji,
- gotowe podejście do kaskadowania celów w dół struktury,
- większa pewność w rozmowach z zarządem o wynikach, ryzykach i inwestycjach,
- praktyczne narzędzia do prowadzenia spotkań operacyjnych i raportowania zarządczego,
- lepsze rozumienie roli produkcji jako realnego wykonawcy strategii firmy.

Dla kogo jest szkolenie ABC lidera?

- Dla nowych liderów i team leaderów (pierwsze 3–24 miesiące w roli),
- Dla osób świeżo awansowanych („wczoraj kolega, dziś przełożony”),
- Dla liderów projektów, którzy zarządzają „bez formalnej władzy”,
- Dla menedżerów, którzy chcą uporządkować podstawy delegowania, feedbacku i egzekwowania.





Program szkolenia

Moduł I: Strategia firmy a rola produkcji

- Strategia ogólnofirmowa: jak czytać ją z perspektywy operacji
- Produkcja jako realizator strategii, nie tylko centrum kosztów
- Najczęstsze miejsca, w których strategia traci przełożenie na codzienne decyzje
- Oczekiwania wobec produkcji i logistyki wynikające z kierunku biznesowego firmy
- Praca na przykładach: gdzie dziś pojawia się luka między celem firmy a działaniem operacyjnym?

Moduł II: Cele operacyjne wspierające strategię

- Jak definiować cele produkcji, które realnie wspierają cele biznesowe
- Różnica między zadaniem, wskaźnikiem a celem operacyjnym
- Kaskadowanie celów w dół organizacji
- Odpowiedzialność na poziomie dyrektora, menedżera, lidera i zespołu
- Jak unikać sytuacji, w której każdy dział optymalizuje własny wynik kosztem całości?

Moduł III: KPI czy OKR - świadomy wybór systemu celów

- KPI i OKR: kiedy wspierają organizację, a kiedy tworzą chaos
- Dobór podejścia do dojrzałości organizacji i rodzaju celów
- Wskaźniki produkcyjne w kontroli realizacji strategii: OEE, OTIF i inne mierniki
- Jak projektować wskaźniki, które pomagają podejmować decyzje
- Jak ograniczać nadmiar mierników i raportów, które nie zmieniają działania





Program szkolenia

Moduł IV: S&OP jako mechanizm łączący strategię, sprzedaż i operacje

- S&OP jako praktyczny pomost między planem sprzedaży, operacjami i zasobami
- Jak wykorzystać S&OP do rozmowy o priorytetach, ograniczeniach i decyzjach
- Rola produkcji w procesie planowania popytu, podaży i zdolności operacyjnych
- Jak prowadzić rozmowę między sprzedażą, produkcją i logistyką bez wzajemnego przerzucania odpowiedzialności
- Warunki, które muszą być spełnione, żeby S&OP nie stał się kolejnym spotkaniem raportowym

Moduł V: Spotkania operacyjne i raportowanie zarządcze

- Jak projektować rytm spotkań, który wspiera realizację celów
- Spotkanie operacyjne jako miejsce decyzji, a nie odczytywania danych
- Jak odróżnić raport dla operacji od raportu dla zarządu
- Tworzenie czytelnych raportów zarządczych: co pokazywać, co pomijać, jak formułować wnioski
- Prezentowanie wyników, ryzyk i rekomendacji przełożonym

Moduł VI: Inwestycje produkcyjne i ocena opłacalności

- Jak łączyć inwestycje produkcyjne z celami strategicznymi firmy
- Kiedy inwestycja rozwiązuje realny problem, a kiedy przykrywa brak decyzji organizacyjnych
- Podstawowe metody oceny opłacalności inwestycji
- Jak przygotować argumentację inwestycyjną dla zarządu
- Praca na przykładach uczestników: decyzje inwestycyjne, ryzyka i oczekiwany wpływ na strategię





Trener prowadzący: Krzysztof Liszkowicz



Krzysztof Liszkowicz to menedżer z ponad 20-letnim doświadczeniem w zarządzaniu strategicznym i operacyjnym przedsiębiorstw produkcyjnych, w tym w branży FMCG. Pracował zarówno w firmach rodzinnych, jak i organizacjach o strukturze korporacyjnej, dzięki czemu dobrze rozumie różne modele zarządzania, tempo decyzyjne i wyzwania związane ze skalowaniem biznesu.

Specjalizuje się w budowaniu i transformacji firm produkcyjnych, wdrażaniu strategii operacyjnych oraz poprawie efektywności procesów. W swojej pracy łączy perspektywę strategiczną z praktyką codziennego zarządzania - od celów biznesowych, przez operacje, aż po realne działania zespołów.

Masz pytania?

Skontaktuj się z nami!

Andrzej Wiśniewski
Key Account Manager
andrzej.wisniewski@gbbc.pl
+48 603 110 363



Cennik

Zakres	Premium	Standard	Basic
2 dniowe szkolenie	✓	✓	✓
1 dniowa ewaluacja - praktyczne wdrożenie wypracowanych rozwiązań	✓	✗	✗
Follow Up sesja wzmacniająca	✓	✓	✗
Przestrzeń robocza dla uczestników na 6 miesięcy	✓	✗	✗
Przestrzeń robocza dla uczestników na 3 miesiące	✗	✓	✓
Kalibracja szkolenia	✓	✓	✓
Raport poszkoleniowy	✓	✓	✓
Omówienie raportu	✓	✓	✓
Rekomendacje trenera	✓	✓	✓
Certyfikat (obramowany)	✓	✓	✓
Certyfikat w wersji elektronicznej	✓	✓	✓
Ankieta PRE	✓	✓	✓
Liczebność Grupy do 16 osób	✓	✓	✓
Cena	28 400 zł	21 400 zł	17 400 zł





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 nieliniarnie
- 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 Timoszuk,
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 zaangażowani 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

