

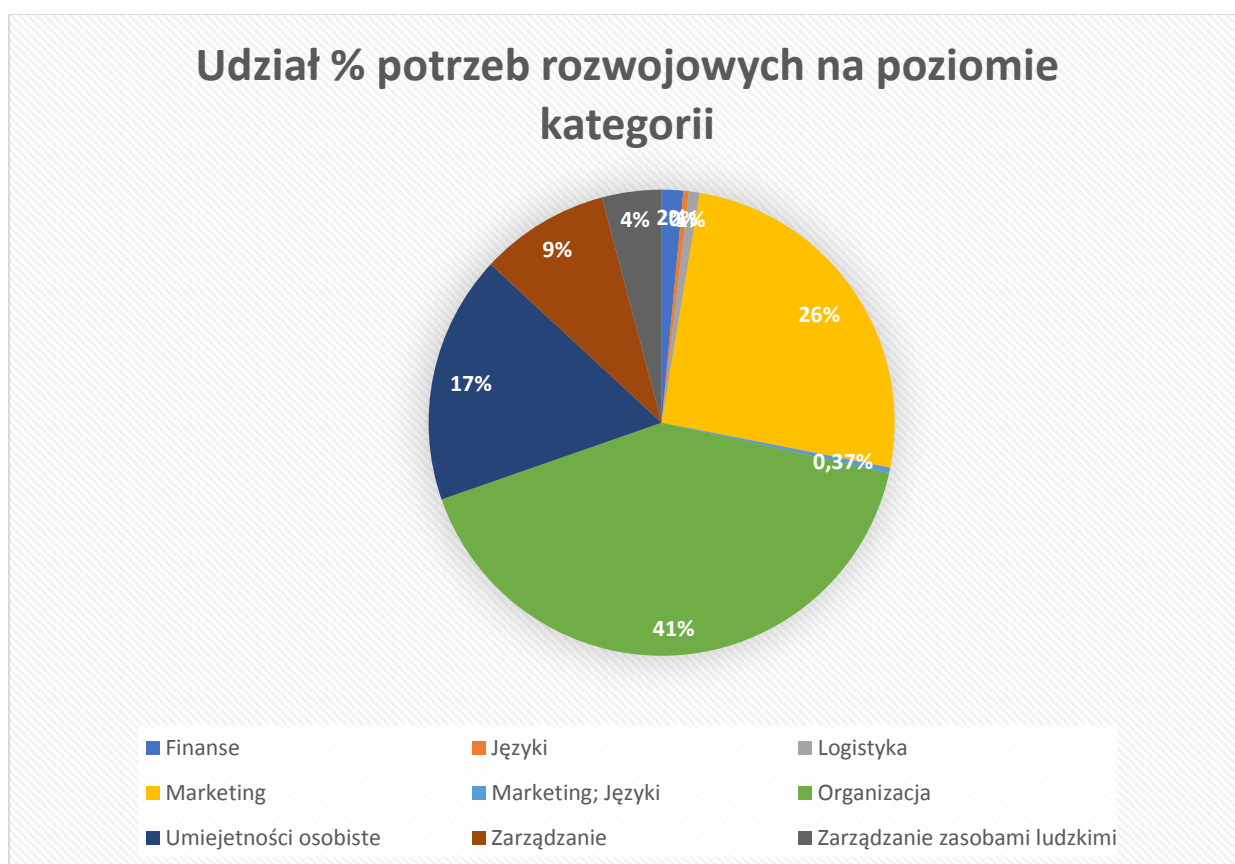


**RAPORT Z AGREGACJI POTRZEB
ROZWOJOWYCH
W RAMACH PROJEKTU
„STRATEGICZNE WSPARCIE MŚP”
UDA-POWR.02.02.00-00-0044/16**



Raport obejmuje dane z 21 przedsiębiorstw objętych wsparciem w ramach projektu „Strategiczne wsparcie MŚP”. Doradcy w Planach Rozwojowych dla tych przedsiębiorstw zdefiniowali 271 potrzeb rozwojowych w ramach 9 kategorii.

ZESTAWIENIE POTRZEB ROZWOJOWYCH W PODZIALE NA KATEGORIE

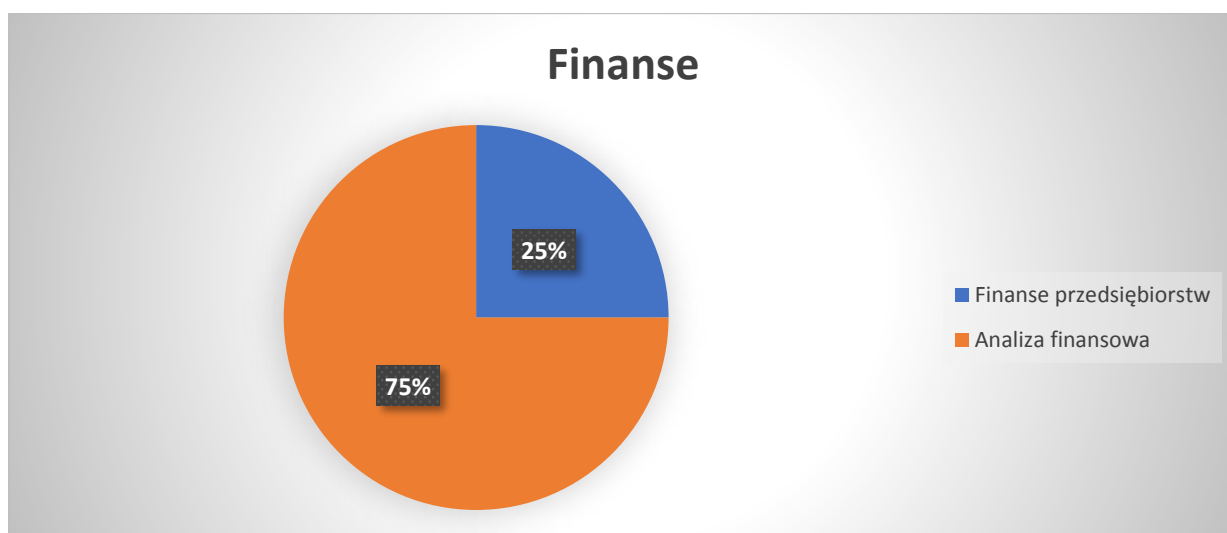


Udział % potrzeb rozwojowych na poziomie kategorii:

Najwięcej potrzeb rozwojowych zdefiniowanych zostało dla kategorii Organizacja (41%). Na drugim miejscu jest kategoria Marketing (26%). Najmniej potrzeb rozwojowych zostało zdiagnozowanych w kategorii Języki (0,37%).

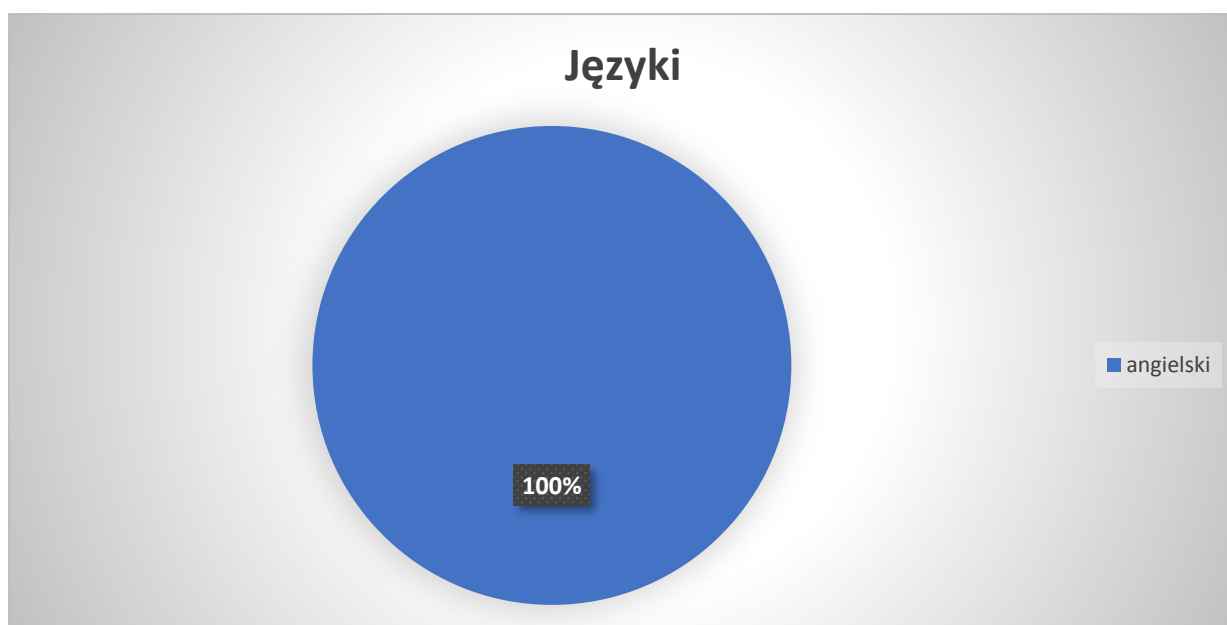
ZESTAWIENIA POTRZEB ROZWOJOWYCH ZDEFINIOWANYCH DLA KAŻDEJ WW. KATEGORII, Z PODZIAŁEM NA PODKATEGORIE

KATEGORIA FINANSE



W kategorii Finanse zdiagnozowano potrzeby w ramach podkategorii Analiza Finansowa (75%) oraz Finanse Przedsiębiorstw (25%).

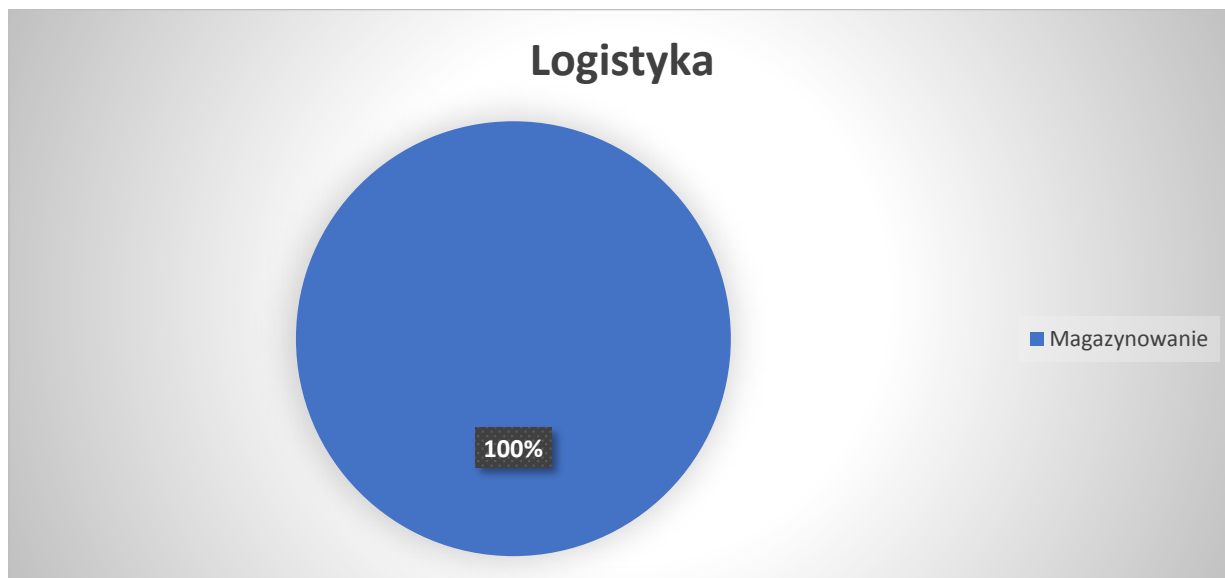
KATEGORIA JEZYKI



W kategorii Języki zdiagnozowano potrzeby rozwojowy w ramach jednej podkategorii, którą jest język angielski.

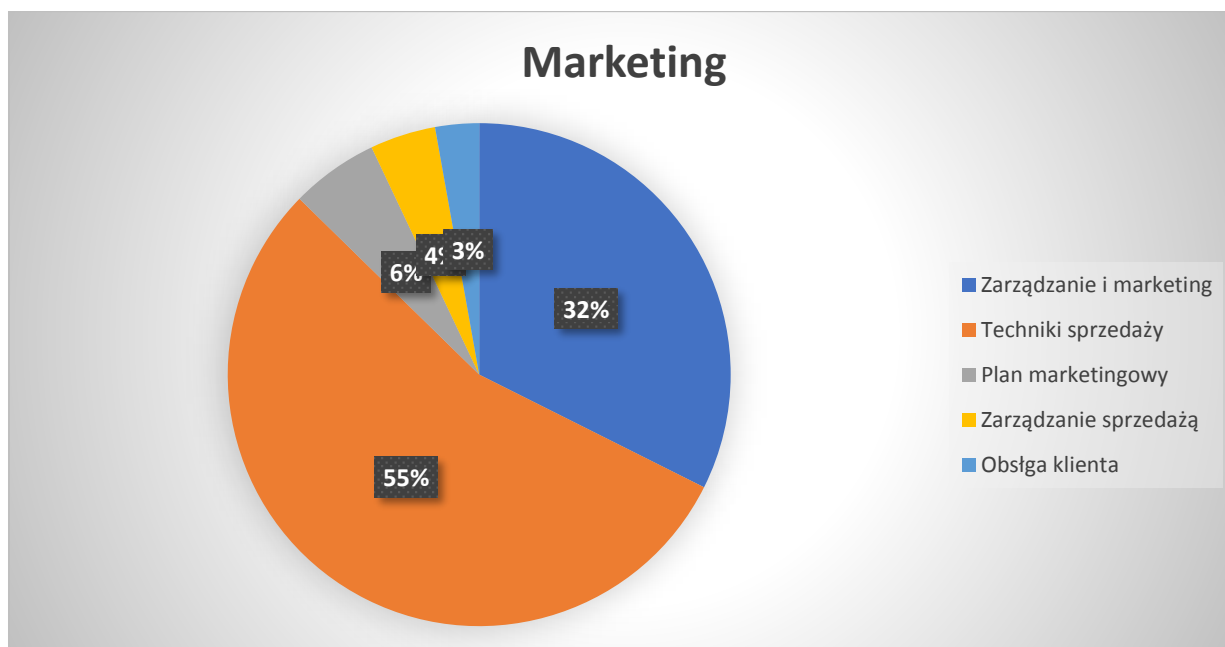


KATEGORIA LOGISTYKA



W kategorii Logistyka zdiagnozowano potrzeby rozwojowe w ramach jednej podkategorii, którą jest magazynowanie.

KATEGORIA MARKETING



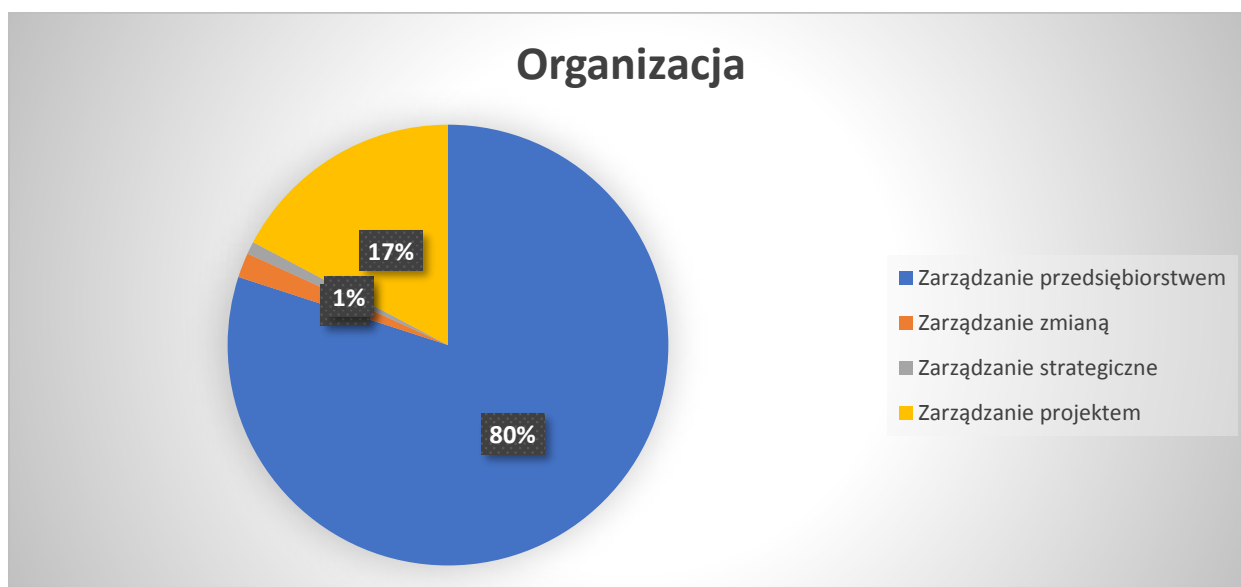
W kategorii Marketing najczęściej zdiagnozowano potrzeb w ramach podkategorii Techniki sprzedaży (55%), na drugim miejscu znajduje się Zarządzanie i marketing (32%). Najmniej potrzeb występuje w podkategorii Obsługa klienta (3%).

KATEGORIA MARKETING, JĘZYKI



W kategorii Marketing i Języki zdiagnozowano potrzeby rozwojowe w ramach jednej podkategorii.

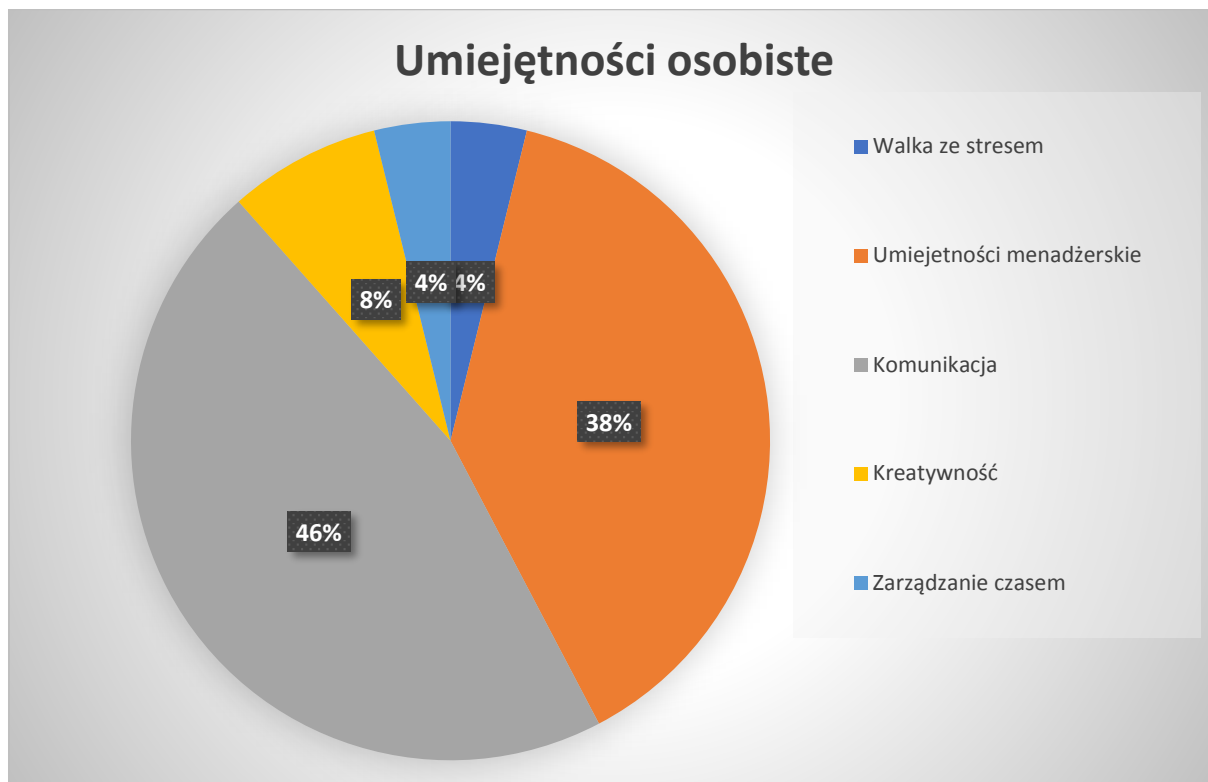
KATEGORIA ORGANIZACJA



W kategorii Organizacja najczęściej potrzeb zdiagnozowano w ramach podkategorii Zarządzanie przedsiębiorstwem (80%). Najmniej potrzeb znajduje się w podkategorii Zarządzanie strategiczne (1%).

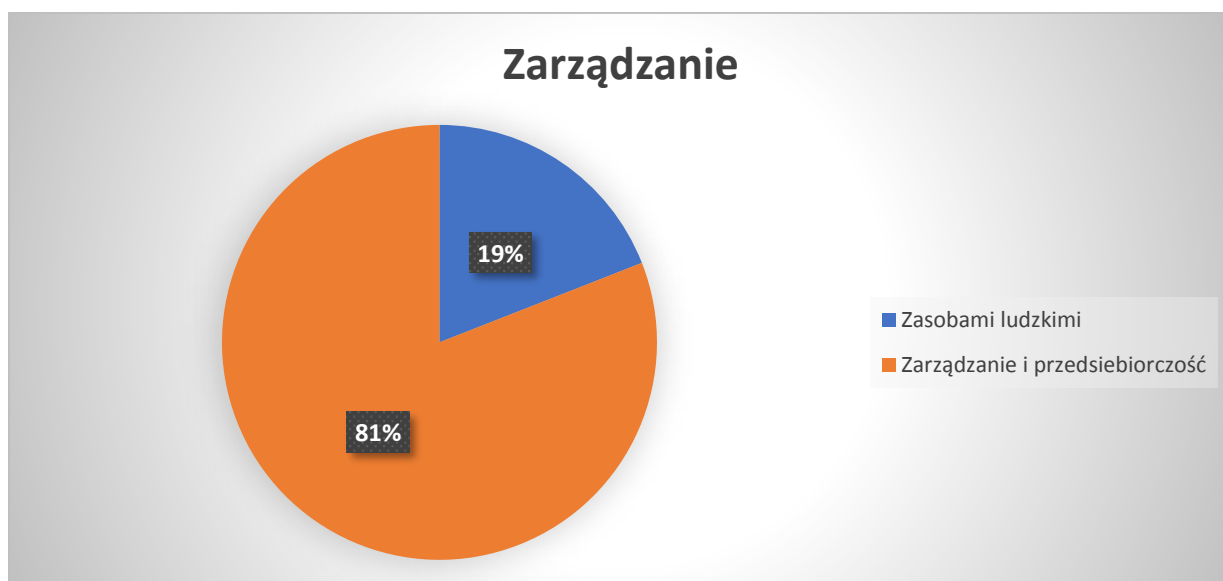


KATEGORIA UMIEJĘTNOŚCI OSOBISTE



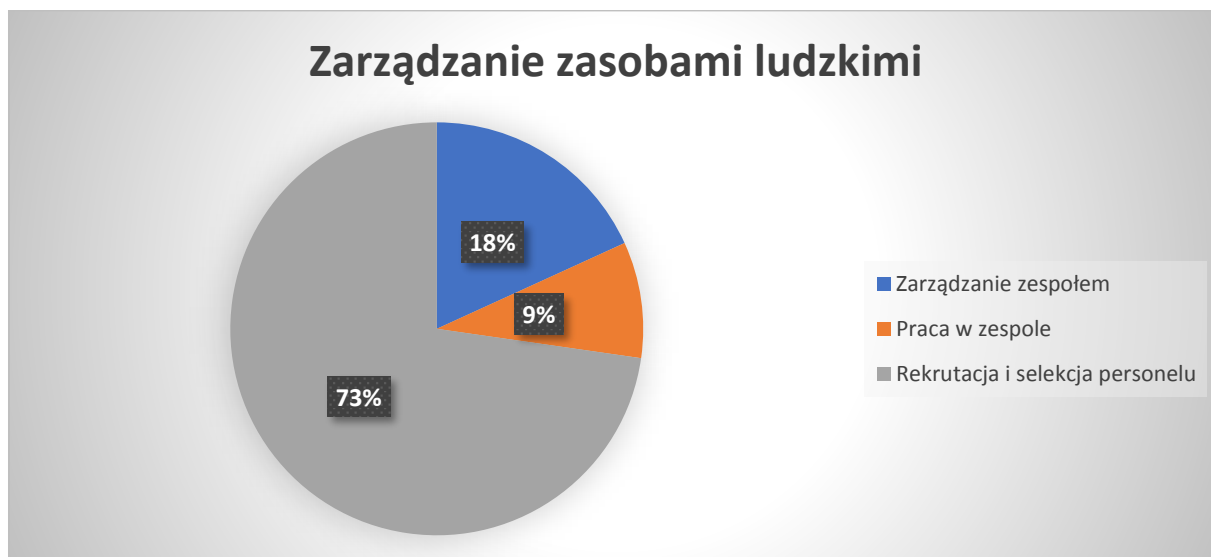
W kategorii Umiejętności osobiste najczęściej potrzeb zdiagnozowano w zakresie podkategorii Komunikacja (46%). Najmniej potrzeb znajduje się w podkategorii Zarządzanie czasem (4%) Walka ze stresem (4%).

KATEGORIA ZARZĄDZANIE



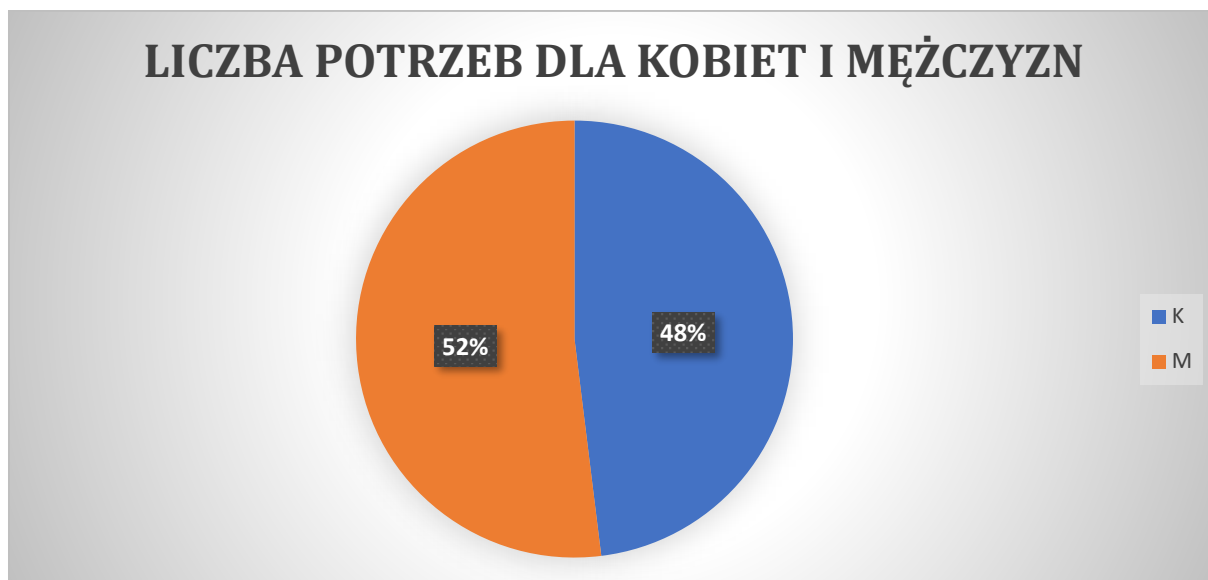
W kategorii Zarządzanie zdiagnozowano potrzeby w zakresie podkategorii Zarządzanie i przedsiębiorczości (81%) oraz Zarządzanie zasobami ludzkimi (19%).

KATEGORIA ZARZĄDZANIE ZASOBAMI LUDZKIMI



W kategorii zarządzanie zasobami ludzkimi zdiagnozowano potrzeby w ramach podkategorii Rekrutacja i selekcja personelu (73%), Zarządzanie zespołem (18%) oraz Praca w zespole (9%).

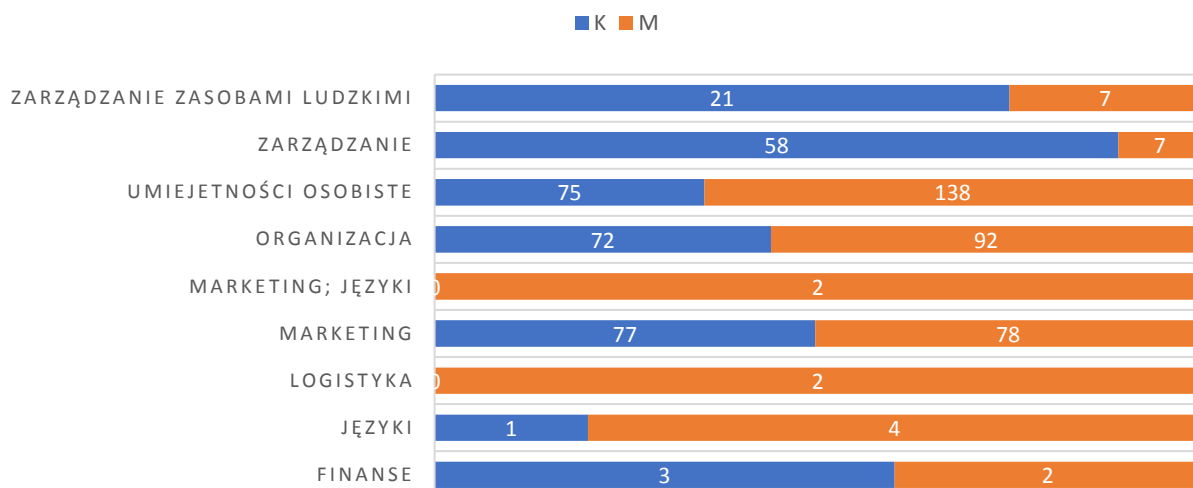
AGREGACJA POTRZEB ROZWOJOWYCH PO WZGLĘDEM PŁCI



Liczba potrzeb zdiagnozowanych dla kobiet wynosi 48%, a dla mężczyzn 52%.



ZESTAWIENIE ZAPOTRZEBOWANIA NA USŁUGI ROZWOJOWE Z PODZIAŁEM NA KOBIETY I MĘŻCZYZN



Dla kobiet najczęściej potrzeb rozwojowych zdiagnozowano w ramach kategorii Zarządzanie. Dla mężczyzn Marketing i Języki oraz Logistyka.



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój



Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



ANALIZA DOSTĘPNOŚCI USŁUG ROZWOJOWYCH W BUR i POZA BUR W RAMACH PROJEKTU

"STRATEGICZNE WSPARCIE MŚP"

UDA-POWR.02.02.00-0-0044/16

Lp.	Nazwa przedsiębiorstwa	Potrzeba rozwojowa	Dostępność usługi w Bazie Usług Rozwojowych https://uslugirozwojo.we.parp.gov.pl/	Dostępność usługi na rynku - jeśli brak w BUR	Przyczyna braku usługi w BUR	Uwagi
1	Instytut Marka Kamińskiego	Znajomość procesu sprzedaży	TAK	ND	ND	ND
		Negocjacje	TAK	ND	ND	ND
		Wysoka motywacja	TAK	ND	ND	ND
		Zdolności przywódcze i organizacyjne	TAK	ND	ND	ND
		Znajomość zarządzania ogólnego	TAK	ND	ND	ND
		Umiejętność szacowania budżetu	TAK	ND	ND	ND
		Umiejętność przewidywania czasu realizacji	TAK	ND	ND	ND
		Komunikowanie się	TAK	ND	ND	ND
		Negocjowanie	TAK	ND	ND	ND
		Przewodzenie	TAK	ND	ND	ND
		Organizacja pracy	TAK	ND	ND	ND
		Przewidywanie trudności	TAK	ND	ND	ND
		Umiejętność pracy zespołowej	TAK	ND	ND	ND
		Komunikacja zewnętrzna i wewnętrzna	TAK	ND	ND	ND
		Zarządzanie czasem	TAK	ND	ND	ND
		Decyzyjność	TAK	ND	ND	ND
		Motywowanie pracowników	TAK	ND	ND	ND

	Umiejętność rozdzielania zadań	TAK	ND	ND	ND	
	Umiejętność delegowania zadań	TAK	ND	ND	ND	
	Planowanie budżetu	TAK	ND	ND	ND	
	Zarządzanie finansami	TAK	ND	ND	ND	
	Umiejętności związane z budową strategii marketingowej	TAK	ND	ND	ND	
2	Klimastrong	Wiedza z dziedziny zarządzania	TAK	ND	ND	ND
		Planowanie budżetu	TAK	ND	ND	ND
		Komunikacja zewnętrzna i wewnętrzna	TAK	ND	ND	ND
		Zarządzanie czasem	TAK	ND	ND	ND
		Umiejętność dostosowania się do zmian	TAK	ND	ND	ND
		Wiedza o procesach sprzedaży	TAK	ND	ND	ND
		Budowanie relacji z klientami	TAK	ND	ND	ND
		Negocjacje	TAK	ND	ND	ND
		Maniery	TAK	ND	ND	ND
		Wysoka motywacja	TAK	ND	ND	ND
		Odporność na stres	TAK	ND	ND	ND
		Wywieranie wpływu/przywódcтво	TAK	ND	ND	ND
		Samodzielność	TAK	ND	ND	ND
		Dostosowanie się do zmian	TAK	ND	ND	ND
Wiedza o zarządzaniu	TAK	ND	ND	ND		
3	Emko	Umiejętność analityczna	TAK	ND	ND	ND
		Umiejętność zarządzania ryzykiem	TAK	ND	ND	ND
		Motywowanie pracowników	TAK	ND	ND	ND
		Wiedza z procesu sprzedaży	TAK	ND	ND	ND
		Budowanie relacji z klientami	TAK	ND	ND	ND
		Dostosowanie się do zmian	TAK	ND	ND	ND
		Wysoka motywacja	TAK	ND	ND	ND
		Dostosowanie się do wymagań klienta	TAK	ND	ND	ND
		Organizacja czasu	TAK	ND	ND	ND
		Planowanie	TAK	ND	ND	ND
		Komunikacja	TAK	ND	ND	ND
		Praca zespołowa	TAK	ND	ND	ND
		Motywacja	TAK	ND	ND	ND
		Organizacja pracy	TAK	ND	ND	ND

		Elastyczność		TAK	ND			ND
4	Es Style	Wiedza z dziedziny zarządzania		TAK	ND			ND
		Komunikacja zewnętrzna i wewnętrzna		TAK	ND			ND
		Decyzyjność		TAK	ND			ND
		Umiejętność rozdzielania zadań		TAK	ND			ND
		Umiejętność delegowania zadań		TAK	ND			ND
		Budowanie relacji z klientami		TAK	ND			ND
		Negocjacje		TAK	ND			ND
		Dostosowanie się do zmian		TAK	ND			ND
		Dostosowanie się do wymagań klienta		TAK	ND			ND
		Oporność na stres		TAK	ND			ND
		Organizacja pracy		TAK	ND			ND
		Komunikacja		TAK	ND			ND
		Praca zespołowa		TAK	ND			ND
5	International College	Planowanie		TAK	ND			ND
		Raportowanie		TAK	ND			ND
		Sprzedaż i obsługa klienta		TAK	ND			ND
		Marketing		TAK	ND			ND
		Zarządzanie		TAK	ND			ND
		Finanse		TAK	ND			ND
		Motywowanie		TAK	ND			ND
		Delegowanie		TAK	ND			ND
		Decyzyjność		TAK	ND			ND
		Rekrutacja		TAK	ND			ND
		Utrzymanie pracowników		TAK	ND			ND
		Prospecting		TAK	ND			ND
		Obsługa klienta		TAK	ND			ND
6	English Unlimited	Planowanie		TAK	ND			ND
		Raportowanie		TAK	ND			ND
		Sprzedaż i obsługa klienta		TAK	ND			ND
		Marketing		TAK	ND			ND
		Zarządzanie przedsiębiorstwem		TAK	ND			ND
		Budżetowanie		TAK	ND			ND

	Zarządzanie zespołem	TAK	ND	ND	ND	
	Zarządzanie czasem	TAK	ND	ND	ND	
	Wystąpienia publiczne	TAK	ND	ND	ND	
	Komunikacja w zespole	TAK	ND	ND	ND	
	Kreatywność	TAK	ND	ND	ND	
	Zarządzanie zmianą	TAK	ND	ND	ND	
	Zarządzanie ryzykiem	TAK	ND	ND	ND	
	Rekrutacja i motywacja pracowników	TAK	ND	ND	ND	
	Delegowanie zadań	TAK	ND	ND	ND	
	Rekrutacja i utrzymanie klienta	TAK	ND	ND	ND	
7	Kancelaria Radcy Prawnego Michał Grzechowiak	Zarządzanie przedsiębiorstwem	TAK	ND	ND	ND
		Zarządzanie finansami	TAK	ND	ND	ND
		Praca w zespole	TAK	ND	ND	ND
		Podjęcie decyzji	TAK	ND	ND	ND
		Delegowanie zadań	TAK	ND	ND	ND
		Zarządzanie przedsiębiorstwem	TAK	ND	ND	ND
		Planowanie budżetu	TAK	ND	ND	ND
8	Fundacja Marka Kamińskiego	Raportowanie	TAK	ND	ND	ND
		Komunikacja zewnętrzna i wewnętrzna	TAK	ND	ND	ND
		Kreatywność	TAK	ND	ND	ND
		Zarządzanie czasem	TAK	ND	ND	ND
		Umiejętność dostosowania się do zmian	TAK	ND	ND	ND
		Decyzyjność	TAK	ND	ND	ND
		Motywowanie pracowników	TAK	ND	ND	ND
		Delegowanie zadań	TAK	ND	ND	ND
		Zdolności przywódcze i organizacyjne	TAK	ND	ND	ND
		Znajomość zarządzania ogólnego	TAK	ND	ND	ND
		Umiejętność szacowania budżetu	TAK	ND	ND	ND
		Umiejętność przewidywania czasu realizacji	TAK	ND	ND	ND

		Umiejętność komunikowania się z podwładnymi	TAK	ND	ND	ND	ND
		Rozwijanie umiejętności podwładnych	TAK	ND	ND	ND	ND
		Przewodzenie	TAK	ND	ND	ND	ND
		Organizacja pracy	TAK	ND	ND	ND	ND
		Przewidywanie trudności	TAK	ND	ND	ND	ND
9	MONGIRD	Zarządzanie przedsiębiorstwem	TAK	ND	ND	ND	ND
		Raportowanie	TAK	ND	ND	ND	ND
		Zarządzanie finansami	TAK	ND	ND	ND	ND
		Umiejętności analityczne	TAK	ND	ND	ND	ND
		Umiejętności strategicznego myślenia	TAK	ND	ND	ND	ND
		Decyzyjność	TAK	ND	ND	ND	ND
		Delegowanie zadań	TAK	ND	ND	ND	ND
		Negocjacje	TAK	ND	ND	ND	ND
		Praca zespołowa	TAK	ND	ND	ND	ND
		Planowanie	TAK	ND	ND	ND	ND
		Obsługa komputera i stosowanych programów	TAK	ND	ND	ND	ND
		Organizacja procesów	TAK	ND	ND	ND	ND
10	Kregski Młyn	Zarządzanie przedsiębiorstwem	TAK	ND	ND	ND	ND
		Planowanie budżetu	TAK	ND	ND	ND	ND
		Raportowanie	TAK	ND	ND	ND	ND
		Tworzenie i zarządzanie dokumentacją	TAK	ND	ND	ND	ND
		Zarządzanie finansami	TAK	ND	ND	ND	ND
		Komunikacja wewnętrzna i zewnętrzna	TAK	ND	ND	ND	ND
		Umiejętności analityczne	TAK	ND	ND	ND	ND
		Kreatywność	TAK	ND	ND	ND	ND
		Umiejętność pracy w zespole	TAK	ND	ND	ND	ND
		Zarządzanie czasem	TAK	ND	ND	ND	ND
		Odporność na stres	TAK	ND	ND	ND	ND
		Umiejętność prowadzenia negocjacji	TAK	ND	ND	ND	ND
		Umiejętność strategicznego myślenia	TAK	ND	ND	ND	ND
		Umiejętność dostosowania się do zmian	TAK	ND	ND	ND	ND
		Decyzyjność	TAK	ND	ND	ND	ND
		Umiejętność zarządzania ryzykiem	TAK	ND	ND	ND	ND

	Motywowanie pracowników	TAK	ND	ND	ND
	Umiejętność delegowania zadań	TAK	ND	ND	ND
	Zarządzanie projektem marketingowym	TAK	ND	ND	ND
	Umiejętności analityczne	TAK	ND	ND	ND
	Transmedialność	TAK	ND	ND	ND
	Umiejętność wykorzystywania cech transmedialności	TAK	ND	ND	ND
	Myslenie kreatywne	TAK	ND	ND	ND
	Inteligencja emocjonalna	TAK	ND	ND	ND
	Proces planowania, realizacji i raportowania projektów marketingowych	TAK	ND	ND	ND
	Komunikacja z szefem	TAK	ND	ND	ND
	Komunikacja z wnętrzem firmy	TAK	ND	ND	ND
	Empatia	TAK	ND	ND	ND
	Rozumienie konstruktywnej krytyki	TAK	ND	ND	ND
	Odporność na stres	TAK	ND	ND	ND
	Komunikacja	TAK	ND	ND	ND
	Umiejętność zarządzania czasem	TAK	ND	ND	ND
	Odporność na stres	TAK	ND	ND	ND
	Umiejętność zarządzania czasem	TAK	ND	ND	ND
	Umiejętność radzenia sobie z konfliktami	TAK	ND	ND	ND
	Negocjacje	TAK	ND	ND	ND
	Asertywność	TAK	ND	ND	ND
	Panowanie nad emocjami	TAK	ND	ND	ND
11	MADAR				
	Zarządzanie przedsiębiorstwem	TAK	ND	ND	ND
	Planowanie budżetu	TAK	ND	ND	ND
	Raportowanie	TAK	ND	ND	ND
	Tworzenie i zarządzanie dokumentacją	TAK	ND	ND	ND
	Zarządzanie finansami	TAK	ND	ND	ND
	Umiejętności analityczne	TAK	ND	ND	ND
	Zarządzanie czasem	TAK	ND	ND	ND
	Odporność na stres	TAK	ND	ND	ND
	Umiejętność prowadzenia negocjacji	TAK	ND	ND	ND
	Delegowanie zadań	TAK	ND	ND	ND
	Proces sprzedaży	TAK	ND	ND	ND

		Budowanie relacji z klientami	TAK	ND	ND	ND	ND
		Negocjacje	TAK	ND	ND	ND	ND
		Umiejętność wyciągania trafnych wniosków	TAK	ND	ND	ND	ND
		Znajomość technologii w służbie marketingu	TAK	ND	ND	ND	ND
		Zaawansowane wykorzystanie narzędzi e-marketingowych	TAK	ND	ND	ND	ND
		Wdrażanie standardów merchandisingowych	TAK	ND	ND	ND	ND
		Sztuka perswazyjnego i ciekawego pisania	TAK	ND	ND	ND	ND
		Umiejętność tworzenia contentu	TAK	ND	ND	ND	ND
		Negocjacje	TAK	ND	ND	ND	ND
		Odporność na stres	TAK	ND	ND	ND	ND
		Umiejętność planowania	TAK	ND	ND	ND	ND
12	Healthy Performance Supplements Bartosz Bartus	Zarządzanie przedsiębiorstwem	TAK	ND	ND	ND	ND
		Raportowanie	TAK	ND	ND	ND	ND
		Zarządzanie finansami	TAK	ND	ND	ND	ND
		Umiejętności analityczne	TAK	ND	ND	ND	ND
		Umiejętność strategicznego myślenia	TAK	ND	ND	ND	ND
		Podjęmowanie decyzji	TAK	ND	ND	ND	ND
		Delegowanie zadań	TAK	ND	ND	ND	ND
		Negocjacje	TAK	ND	ND	ND	ND
		Praca zespołowa	TAK	ND	ND	ND	ND
		Planowanie	TAK	ND	ND	ND	ND
		Motywowanie	TAK	ND	ND	ND	ND
13	JMS - Doradcy Sp.z o.o.	Komunikacja	TAK	ND	ND	ND	ND
		Umiejętność pracy w zespole	TAK	ND	ND	ND	ND
		Zarządzanie zespołem sprzedażowym	TAK	ND	ND	ND	ND
		Zarządzanie zmianą	TAK	ND	ND	ND	ND
		Profil kandydata	TAK	ND	ND	ND	ND
		Proces rekrutacji i selekcji	TAK	ND	ND	ND	ND
		Zarządzanie zmianą	TAK	ND	ND	ND	ND
		Negocjacje	TAK	ND	ND	ND	ND

14	MAKNITT-TUR Sp. z o.o.	Pozyskiwanie środków na rozwój, pozyskiwanie nowych lokalizacji, zwiększenie przychodów	TAK	ND	ND	ND	ND
		Polityka pozyskiwania pracowników	TAK	ND	ND	ND	ND
		Koncept franczyza, koncept mobilne SPA, ograniczenie sezonowości	TAK	ND	ND	ND	ND
		Pozyskiwanie nowych lokalizacji, ograniczenie sezonowości, rozwój części handlowej	TAK	ND	ND	ND	ND
		Ograniczenie sezonowości, rozwój części handlowej	TAK	ND	ND	ND	ND
15	mClue Adam Cyra	Pozyskiwanie nowych pracowników, poprawa organizacji pracy	TAK	ND	ND	ND	ND
		Pozyskiwanie nowych klientów, optymalizacja kosztów	TAK	ND	ND	ND	ND
		Zarządzanie finansami i budowa biznesplanu	TAK	ND	ND	ND	ND
16	Firma Gawin Jarosław Gawin	Uruchomienie działalności w nowej lokalizacji, pozyskanie nowych klientów	TAK	ND	ND	ND	ND
		Zarządzanie finansami i budowa biznesplanu, zwiększenie przychodów	TAK	ND	ND	ND	ND
		Pozyskiwanie handlowców, oprawa organizacji pracy	TAK	ND	ND	ND	ND
17	Corleonis Sp. z o.o. S.K.A	Planowanie Marketingowe. Budowa strategii sprzedaży	TAK	ND	ND	ND	ND
		Przygotowanie i analizowanie raportów z oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa	NIE	TAK	Brak zgłaszanego zainteresowania tak określoną usługą do podmiotów świadczących usługi rozwojowe	Brak zgłaszanego zainteresowania tak określoną usługą do podmiotów świadczących usługi rozwojowe	Specialista ds. upowszechniania podejmię działalności interwencyjne mające na celu wprowadzenie odpowiedniej usługi rozwojowej do BUR
		Kommunikacja menadżerska i rozwiązywanie konfliktów	TAK	ND	ND	ND	ND
		Kurs – Specialised English (Angielski biznesowy i specjalistyczny dla firm)	TAK	ND	ND	ND	ND
		Sposoby radzenia sobie ze stresem	TAK	ND	ND	ND	ND

		Stosowanie systemów motywacyjnych oraz wykorzystywanie w motywowaniu narzędzi płacowych oraz pozapłacowych	TAK	ND	ND	ND
		Rozwój umiejętności menadżerskich kierowników działań technicznych	TAK	ND	ND	ND
		Wzrost wydajności pracowników na podstawie programu Mistrzowska Współpraca	TAK	ND	ND	ND
		Skuteczne delegowanie – jak motywująco przekazywać zadania i rozwijać samodzielność podwładnych	TAK	ND	ND	ND
		Komunikacja i praca zespołowa	TAK	ND	ND	ND
		Jak dzielić się wiedzą?	TAK	ND	ND	ND
18	P.W.P.H.U. \"DEWU\" S.C. D.W.ODALANO WSCY DARIUSZ ODALANOWSKI	Poprawa pozycji konkurencyjnej na lokalnym i zagranicznym rynku	TAK	ND	ND	ND
		Określanie strategicznych priorytetów w działalności sprzedażowej	TAK	ND	ND	ND
		Umiejętność samodzielnego wnioskowania do podejmowania decyzji menedżerskich	TAK	ND	ND	ND
		Podniesienie atrakcyjności oferty sprzedaży poprzez zwiększoną elastyczność oferty produktowej.	TAK	ND	ND	ND
		Dostosowanie polityki sprzedażowej do wybranych priorytetów - potrzeba poprawy jakości relacji łączących z kluczowymi klientami.	TAK	ND	ND	ND
		Wzmocnienie wartości kapitału ludzkiego poprzez zwiększenie zaangażowania i satysfakcji z pracy	TAK	ND	ND	ND
19	CONSEJO Magda Bellwon	Wprowadzenie narzędzi marketingowych do wprowadzenia nowej oferty szkoleniowej	TAK	ND	ND	ND

		Identyfikowanie strategicznych priorytetów w działalności sprzedażowej. Dostosowanie strategii sprzedażowej do wybranych priorytetów	TAK	ND	ND	Brak zgłaszanego zainteresowania tak określoną usługą do świadczących usługi rozwojowe	ND	Specialista ds. upowszechniania podejmię działalności interwencyjne mające na celu wprowadzenie odpowiedniej usługi rozwojowej do BUR
		Posiadanie umiejętności samodzielnego wnioskowania do podejmowania decyzji menedżerskich. Umożliwienie analizowania danych rynkowych i finansowych	NIE	TAK	ND	Brak zgłaszanego zainteresowania tak określoną usługą do świadczących usługi rozwojowe	ND	Specialista ds. upowszechniania podejmię działalności interwencyjne mające na celu wprowadzenie odpowiedniej usługi rozwojowej do BUR
		Zbudowanie sprawnej struktury organizacyjnej do realizacji zakładanego planu. Określanie planów sprzedażowych.	TAK	ND	ND		ND	
		Potrzeba przygotowania przedsiębiorcy do podejmowania decyzji menedżerskich w obszarze finansowo-księgowym	TAK	ND	ND		ND	
20	Dariusz Szyca SKUPSKIE SPECJALNY	Wskazanie strategicznych działań w działalności innowacyjnej	TAK	ND	ND		ND	
		Dostosowanie narzędzi sprzedażowych do nowej oferty produktowej	TAK	ND	ND		ND	
		Zbudowanie struktury sprzedaży do realizacji zakładanego planu	TAK	ND	ND		ND	
		Posiadanie umiejętności samodzielnego wnioskowania do podejmowania decyzji menedżerskich w zakresie innowacyjności	TAK	ND	ND		ND	
		Umożliwienie analizowania danych sprzedażowych i finansowych	TAK	ND	ND		ND	
		E-commerce – jak skutecznie sprzedawać on line	NIE	TAK	ND	Brak zgłaszanego zainteresowania tak określoną usługą do świadczących usługi rozwojowe	ND	Specialista ds. upowszechniania podejmię działalności interwencyjne mające na celu wprowadzenie odpowiedniej usługi rozwojowej do BUR

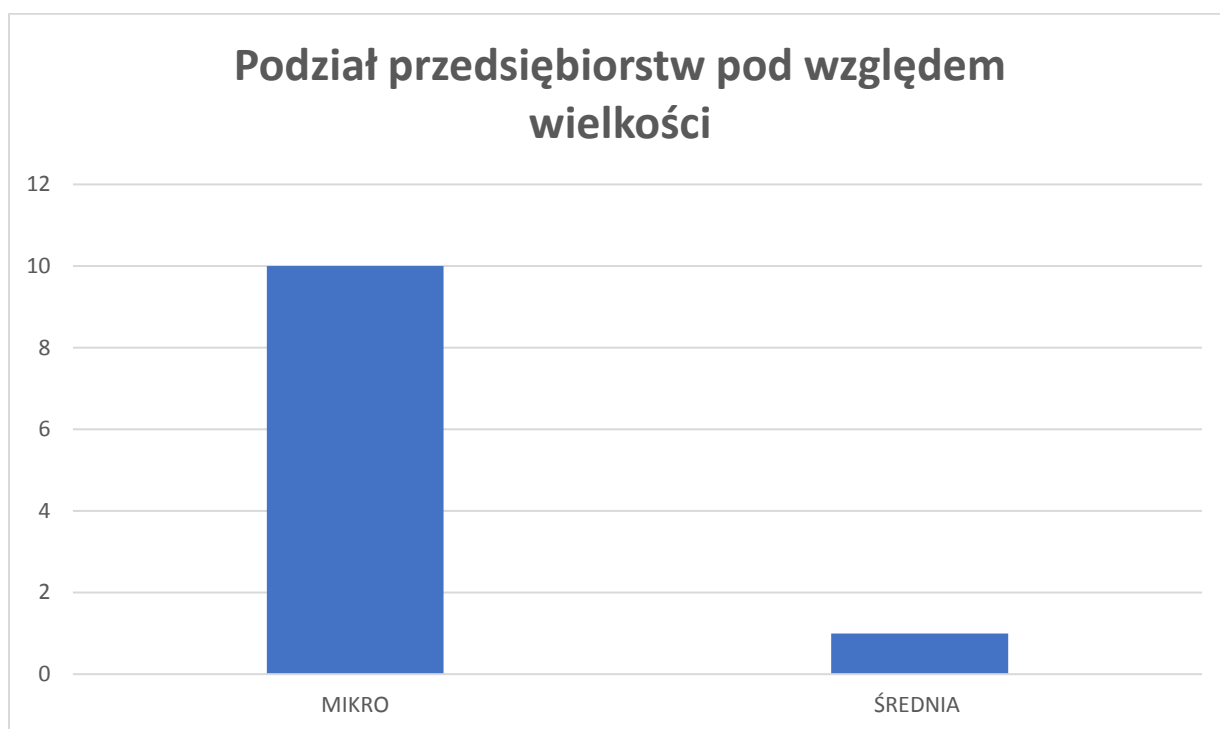
		Stosowanie systemów motywacyjnych oraz wykorzystywanie w motywowaniu narzędzi płacowych oraz pozapłacowych	TAK	ND	ND	ND
21	PESTAR Sp. z o.o.	Planowanie Marketingowe. Budowa strategii sprzedaży	TAK	ND	ND	ND
		Komunikacja menadżerska i rozwiązywanie konfliktów	TAK	ND	ND	ND
		Wzrost wydajności pracowników na podstawie programu Mistrzowska Współpraca	TAK	ND	ND	ND
		Skuteczne delegowanie – jak motywująco przekazywać zadania i rozwiązać samodzielność podwładnych	TAK	ND	ND	ND
		Komunikacja i praca zespołowa	TAK	ND	ND	ND
		Jak dzielić się wiedzą?	TAK	ND	ND	ND
		Przygotowanie i analizowanie raportów z oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa	NIE	TAK	Brak zgłaszanego zainteresowania tak określoną usługą do podmiotów świadczących usługi rozwojowe	Specialista ds. upowszechniania podejmie działania interwencyjne mające na celu wprowadzenie odpowiedniej usługi rozwojowej do BUR
		Dobór systemów motywacyjnych w przedsiębiorstwie	TAK	ND	ND	ND



**RAPORT Z AGREGACJI POTRZEB
ROZWOJOWYCH
W RAMACH PROJEKTU
„KOMPLEKSOWE WSPARCIE
ROZWOJU
ZACHODNIOPOMORSKICH MŚP”
UDA-POWR.02.02.00-00-0045/16**



Raport obejmuje dane z 11 przedsiębiorstw objętych wsparciem w ramach projektu „Kompleksowe wsparcie rozwoju Zachodniopomorskich MŚP”.

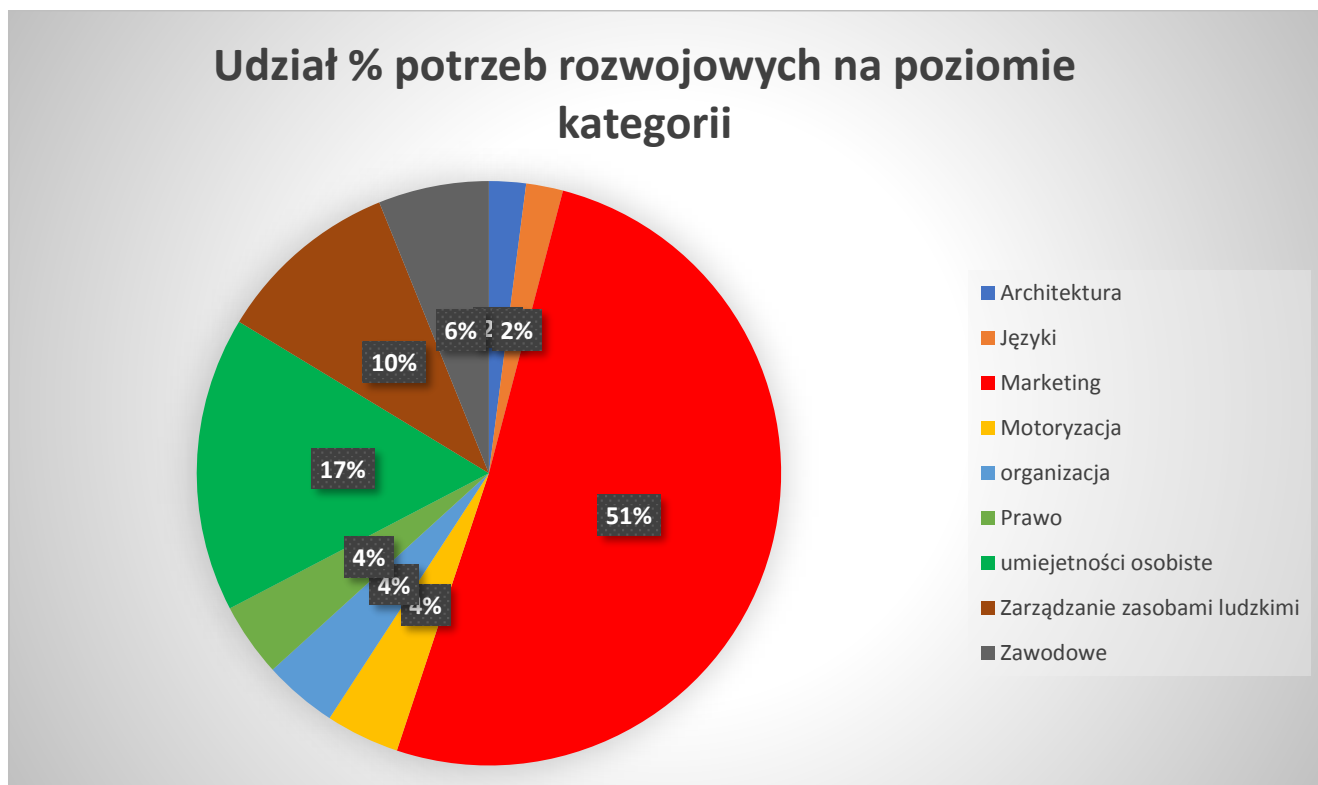




Doradcy w Planach Rozwojowych dla 11 przedsiębiorstw zdefiniowali 49 potrzeby rozwojowe w ramach 9 kategorii.

ZESTAWIENIE POTRZEB ROZWOJOWYCH W PODZIALE NA KATEGORIE

Udział % potrzeb rozwojowych na poziomie kategorii:



Najwięcej potrzeb rozwojowych zdefiniowanych zostało dla kategorii Marketing (51%). Na drugim miejscu jest kategoria Zarządzanie zasobami ludzkimi (10%). Najmniej potrzeb rozwojowych zostało zdiagnozowanych w kategorii Architektura oraz Motoryzacja (2%).

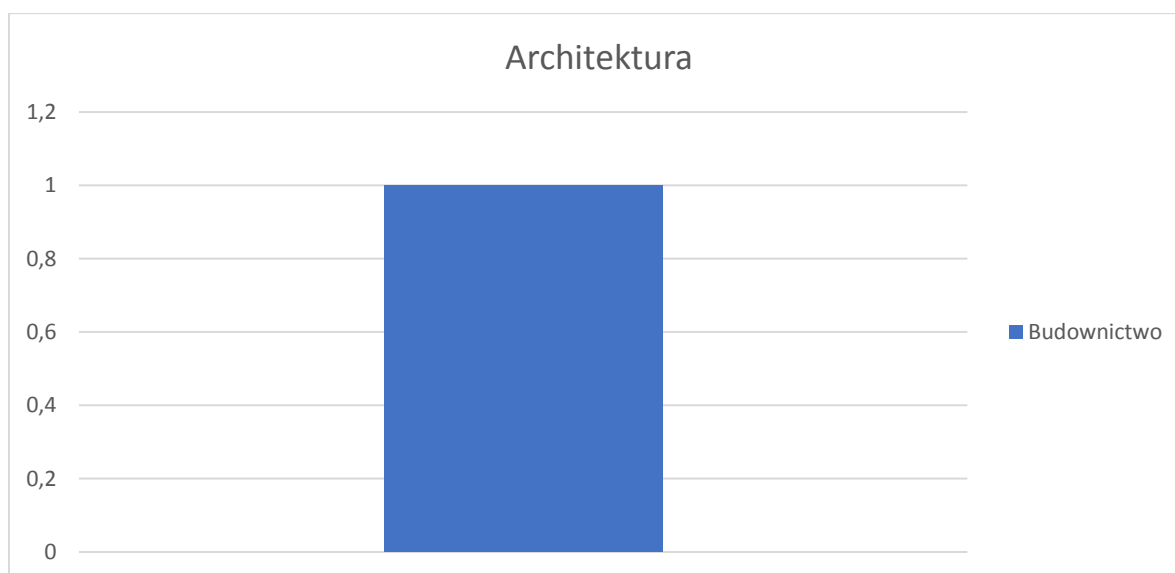


Liczbowe zestawienie potrzeb zdiagnozowanych w poszczególnych kategoriach



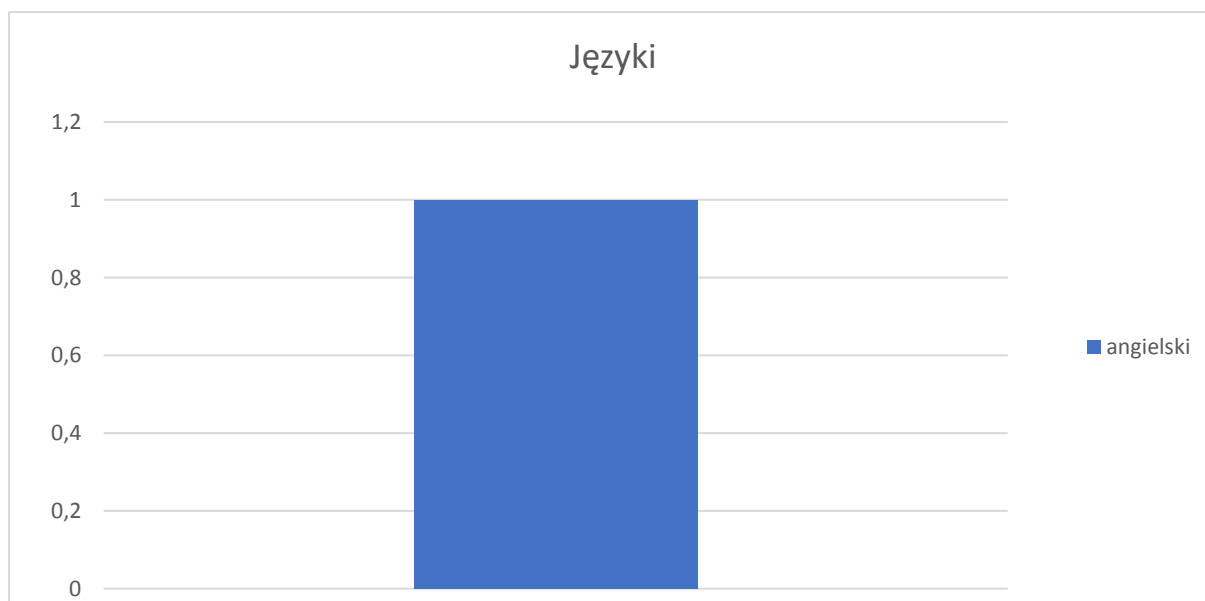
ZESTAWIENIA POTRZEB ROZWOJOWYCH ZDEFINIOWANYCH DLA KAŻDEJ WW. KATEGORII, Z PODZIAŁEM NA PODKATEGORIE

KATEGORIA ARCHITEKTURA:



W kategorii Architektura zdiagnozowano jedną potrzebę rozwojową w ramach jednej podkategorii, którą jest Budownictwo.

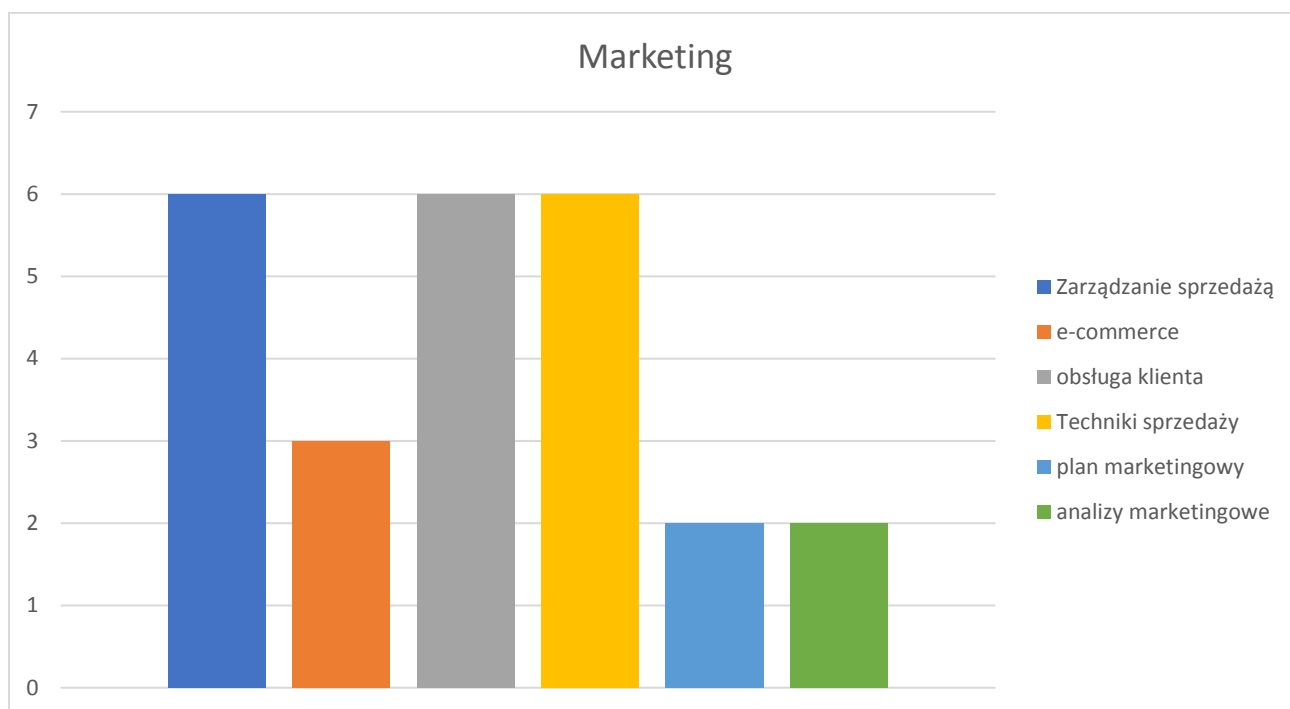
KATEGORIA JĘZYKI:



W kategorii Języki zdiagnozowano jedną potrzebę rozwojową w ramach jednej podkategorii, którą jest Język angielski.

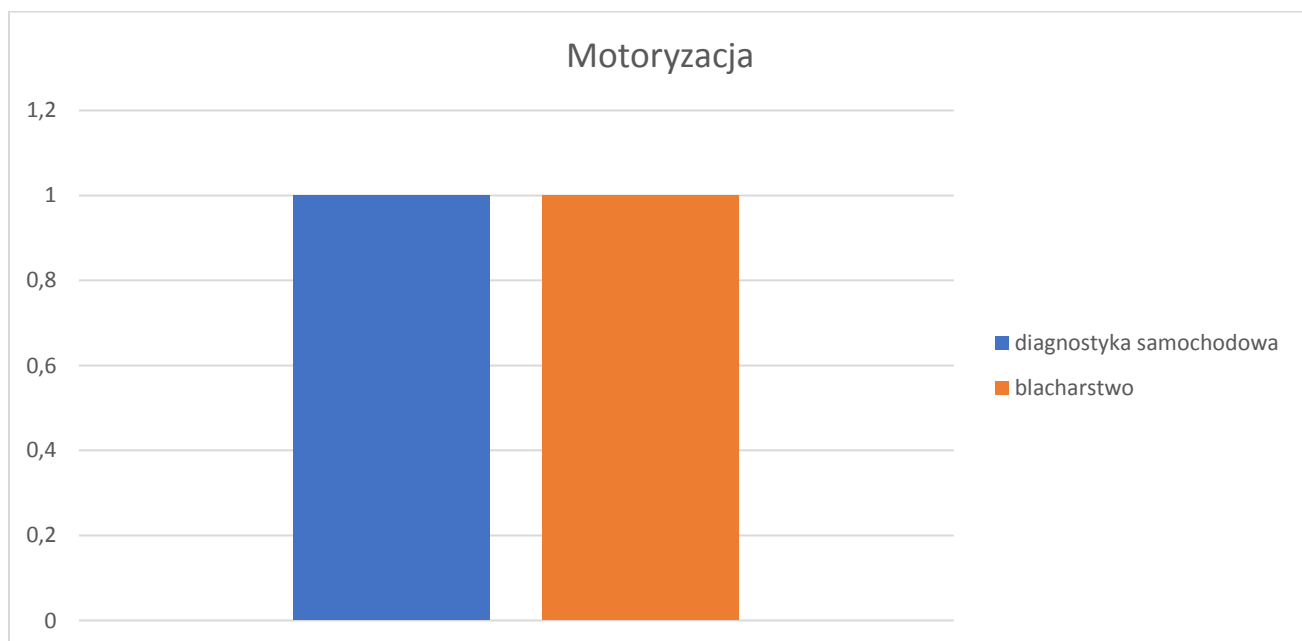


KATEGORIA MARKETING:



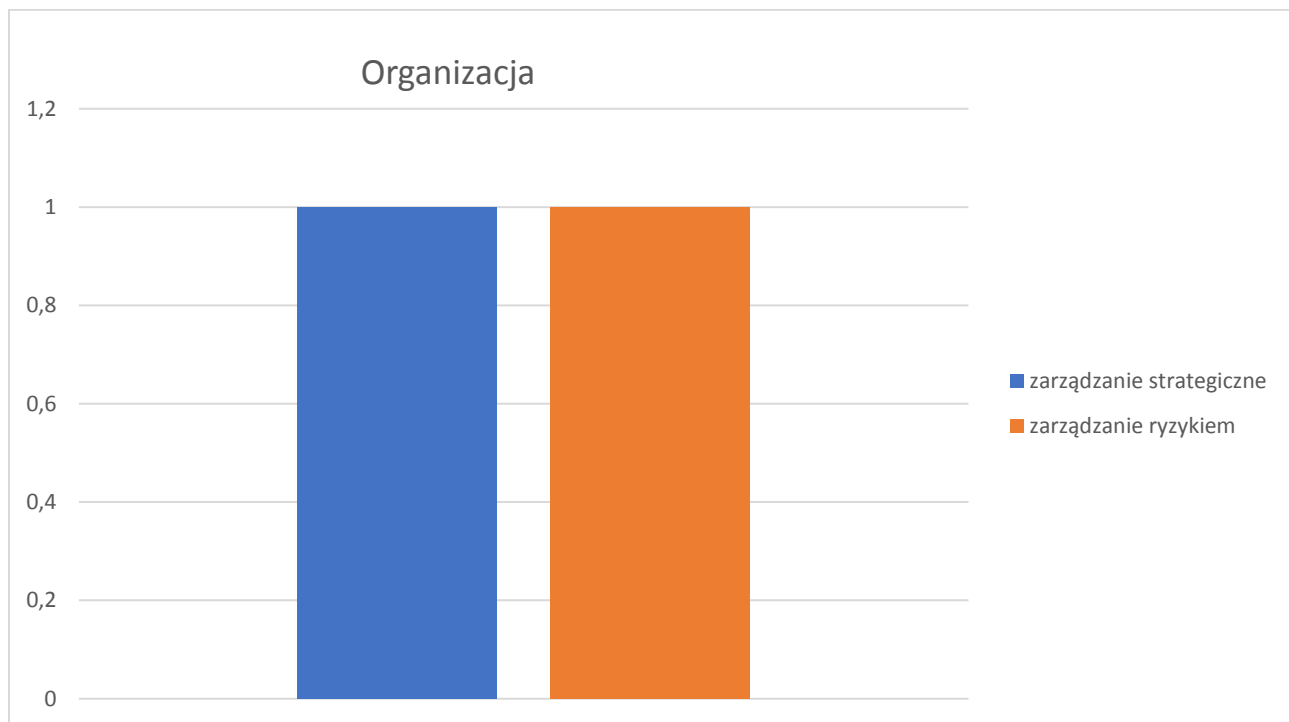
W kategorii Marketing najczęściej potrzeb (6) zdiagnozowano w ramach podkategorii Zarządzanie sprzedażą, Obsługa klienta oraz Techniki sprzedaży. Trzy potrzeby dotyczą e-commerce.. Najmniej potrzeb (po 2) znajduje się w podkategorii Plan marketingowy oraz Analizy marketingowe.

KATEGORIA MOTORYZACJA:



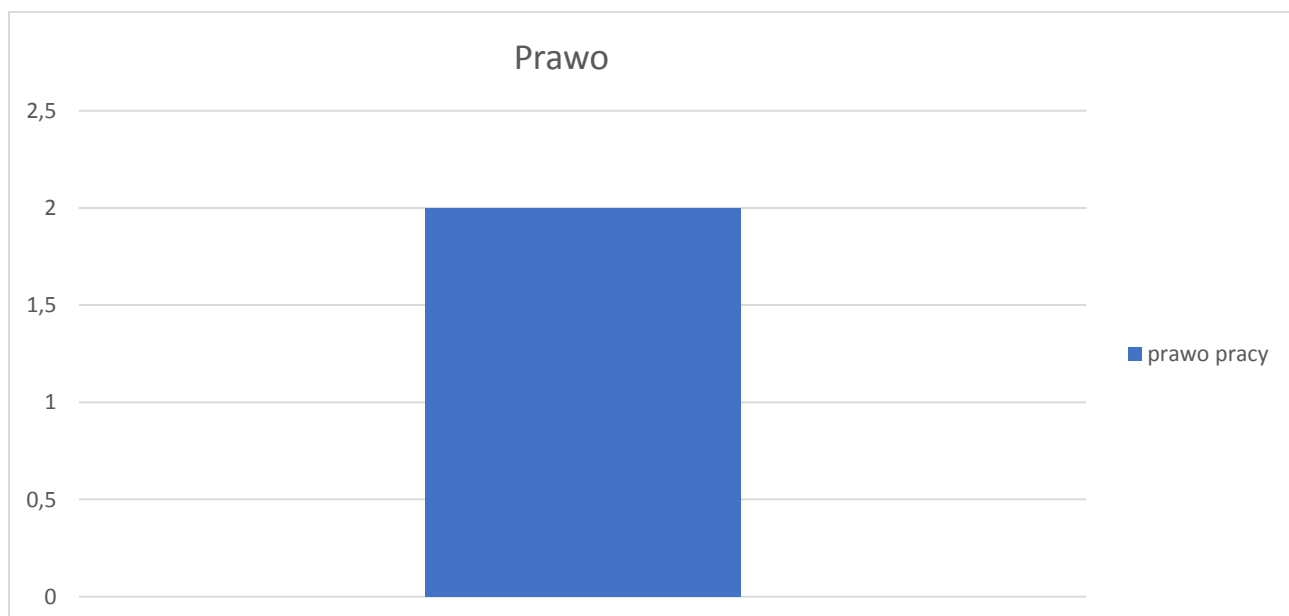
W kategorii Motoryzacja zdiagnozowano po 2 potrzeby w podkategorii diagnostyka samochodowa oraz blacharstwo.

KATEGORIA ORGANIZACJA:



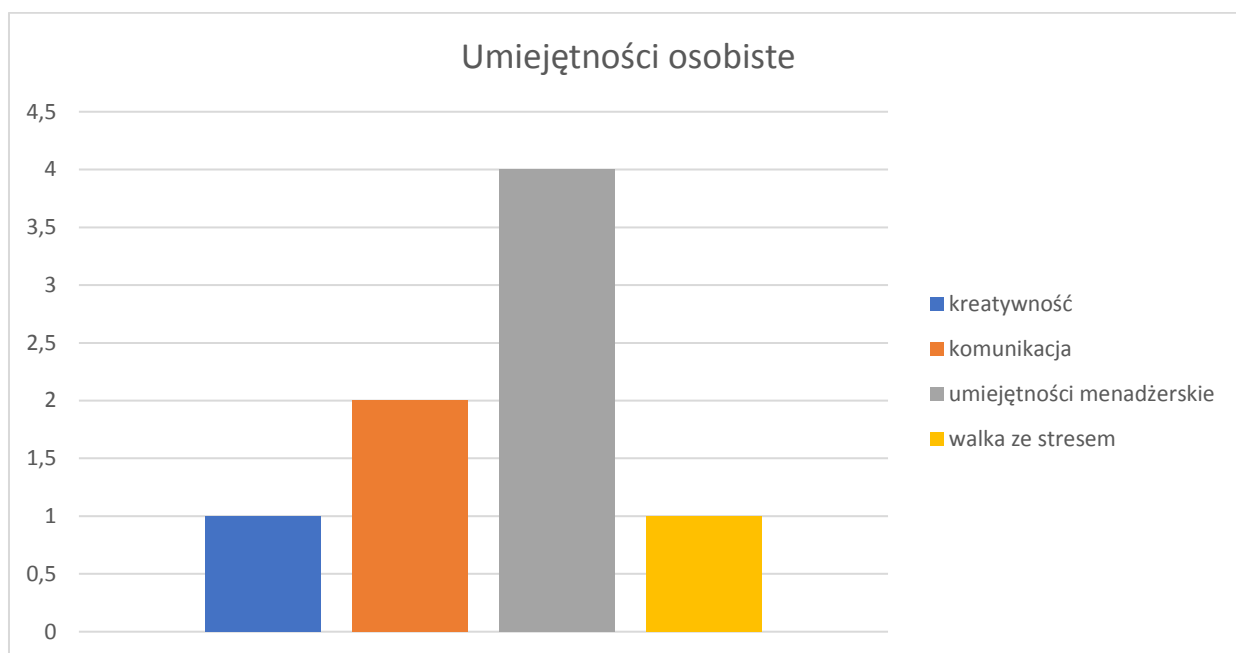
W kategorii Organizacja zdiagnozowano po 2 potrzeby w podkategoriach zarządzanie strategiczne oraz zarządzanie ryzykiem.

KATEGORIA PRAWO:



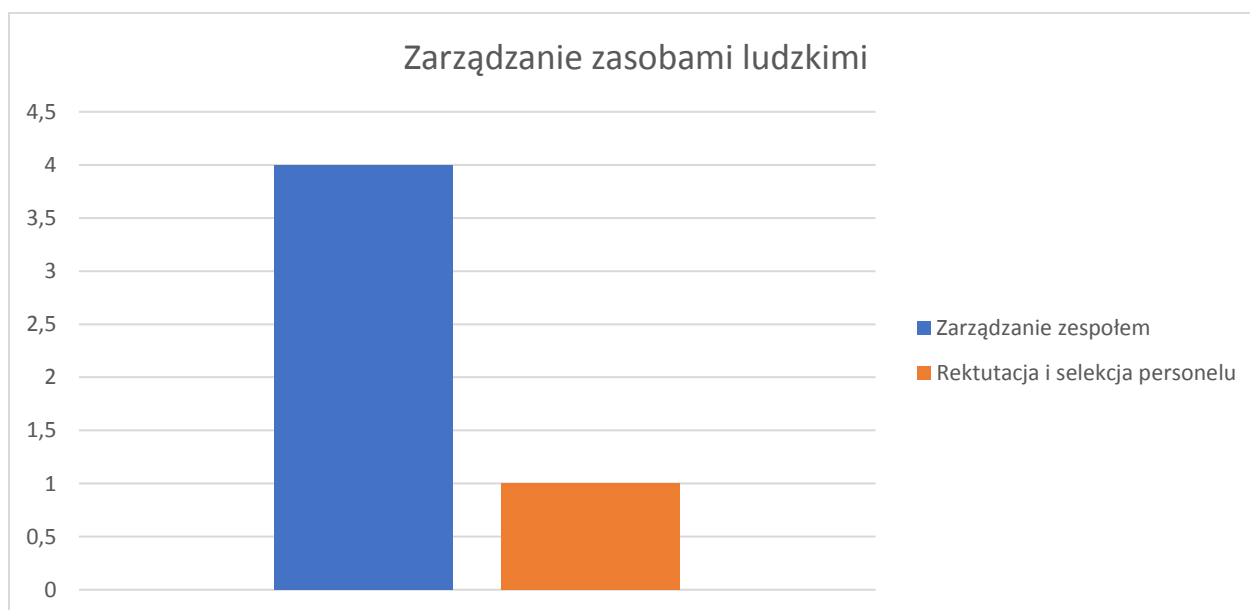
W kategorii Prawo zdiagnozowano jedną potrzebę rozwojową w ramach jednej podkategorii, którą jest Prawo pracy.

KATEGORIA UMIEJĘTNOŚCI OSOBISTE:



W kategorii Umiejętności osobiste najczęściej potrzeb (4) zdiagnozowano w ramach podkategorii Umiejętności menadżerskie. Dwie potrzeby dotyczą Komunikacji. Najmniej potrzeb (po 1) znajduje się w podkategorii Kreatywność oraz Walka ze stresem.

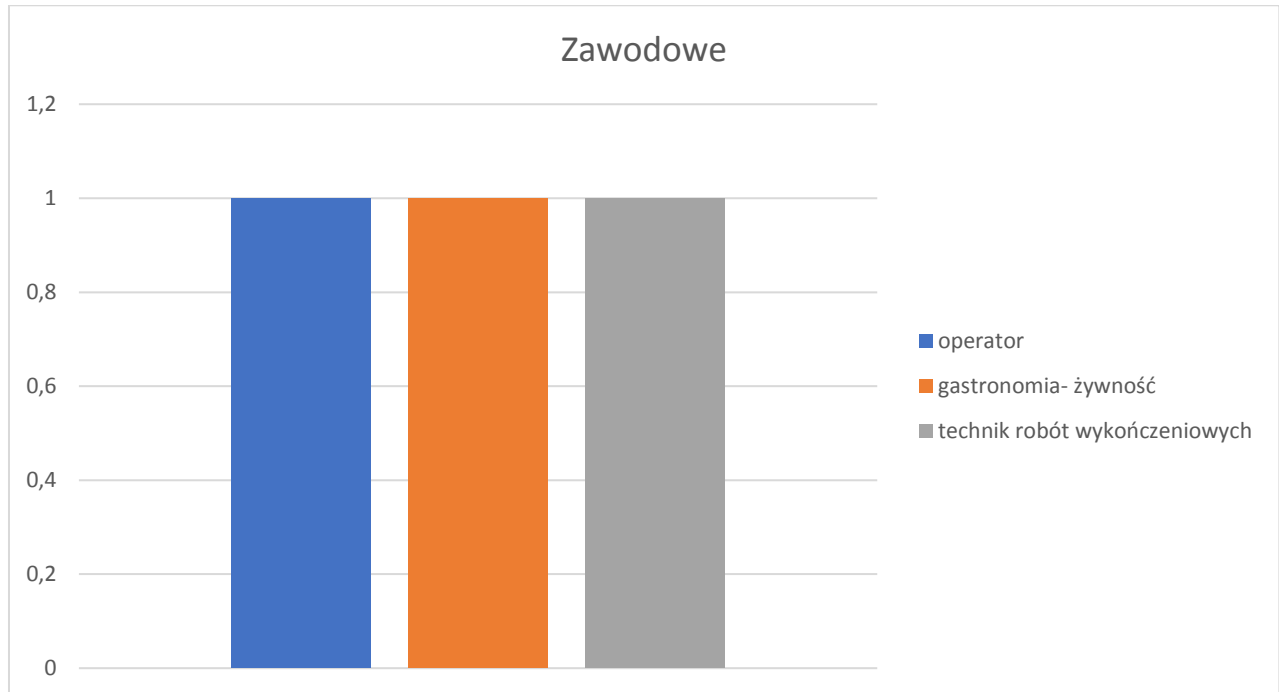
KATEGORIA ZARZĄDZANIE ZASOBAMI LUDZKIMI:



W kategorii Zarządzanie zasobami ludzkimi zdiagnozowano 4 potrzeby w ramach podkategorii Zarządzanie zespołem oraz 1 w podkategorii Rekrutacja i selekcja personelu.



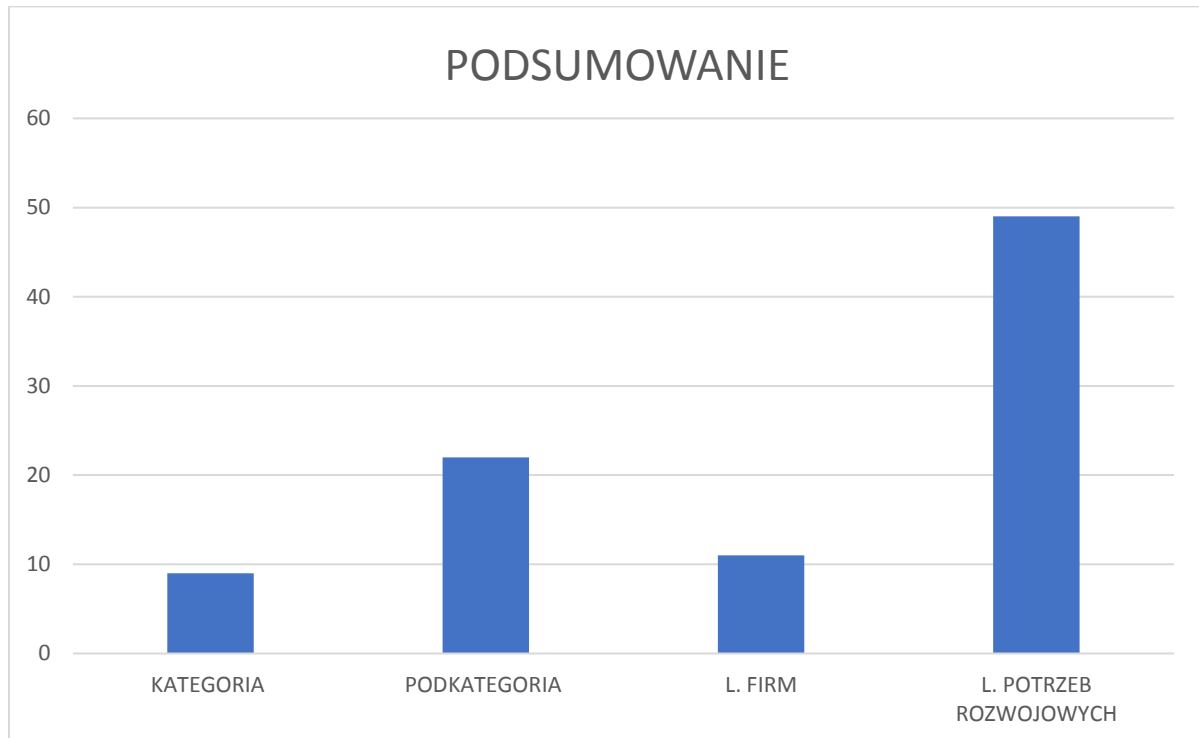
KATEGORIA ZAWODOWE:



W kategorii Zawodowe zdiagnozowano po 3 potrzeby w podkategoriach operator, gastronomia-żywność oraz technik robót wykończeniowych.



**Podsumowanie danych z raportu i zestawienie wszystkich potrzeb rozwojowych ze
uwzględnieniem liczby wskazań dla przedsiębiorstw.**





Kategoria	Podkategoria	Nazwa usługi	Ilość wskazań
Architektura	Budownictwo	Wykorzystanie programu Building Information Modeling w procesie projektowania konstrukcji budowlanych	1
Języki	Angielski	Kurs – Specialised English (Angielski biznesowy i specjalistyczny dla firm)	1
Marketing	Zarządzanie sprzedażą	Zarządzanie sklepem	1
		Efektywna organizacja sklepu – wskaźniki ekonomiczne: marża, rotacja, zapas, wydajność na roboczogodzin, wydajność handlowa	2
		Potrzeba usprawnienia obsługi klientów w komórkach operacyjnych przedsiębiorstwa.	1
		Potrzeba zintensyfikowania ekspansji na rynki dotąd nie obsługiwane przez Przedsiębiorcę,	1
		Potrzeba poprawy jakości relacji łączących Przedsiębiorcę z kluczowymi klientami.	1
		e-commerce	E-commerce – jak skutecznie sprzedawać online
	Obsługa klienta	Obsługa klienta i budowanie długotrwałych relacji	4
		ukierunkowanie na klienta	1
		segmentacja klientów	1
	Techniki sprzedaży	Efektywna sprzedaż przez rekomendacje	1
		Analiza rynku	1
		Przygotowanie i analizowanie raportów z oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa	1

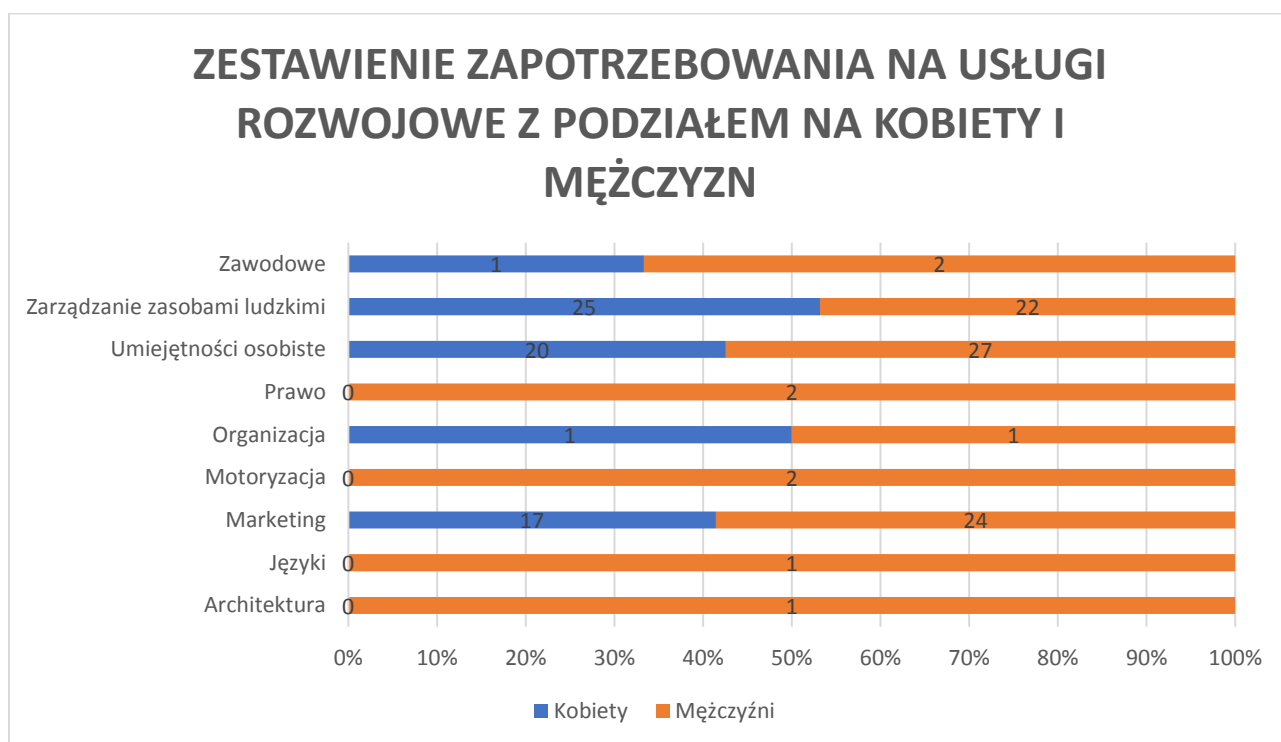
		Sprzedaż doskonała – zaawansowane techniki sprzedaży	2
		Przygotowanie przedsiębiorstwa do poprawy pozycji konkurencyjnej na lokalnym rynku	1
	Plan marketingowy	Planowanie Marketingowe. Budowa strategii sprzedaży	2
	Analiza marketingowa	Określenie strategicznych priorytetów w działalności sprzedażowej oraz dostosowanie polityki sprzedażowej do wybranych priorytetów	1
		Przygotowanie i analizowanie raportów z oceny kondycji finansowej przedsiębiorstwa	1
Motoryzacja	diagnostyka samochodowa	Kurs dla kandydatów na diagnostę samochodowego	1
	Blacharstwo	Kurs Szybka naprawa miejscowa i wady lakiernicze	1
Organizacja	Zarządzanie strategiczne	Podstawy biznes-planu	1
	Zarządzanie ryzykiem	Kontrola zarządcza	1
Prawo	Prawo pracy	Prawo pracy 2017	1
		Zabezpieczenie podwykonawcy – firmy budowlane. Pułapki w umowach i podwykonawstwo kwalifikowane	1
Umiejętności osobiste	Kreatywność	innowacyjność	1
	komunikacja	komunikacja z klientami i pracownikami	1
		Komunikacja i praca zespołowa	1
	Umiejętności menadżerskie	Komunikacja menadżerska i rozwiązywanie konfliktów	1

		Potrzeba sprawnego dokonania zmian organizacyjnych we wszystkich działach w przedsiębiorstwie 7HR.	1
		Potrzeba skutecznego określania planów sprzedażowych (pozyskiwaniu nowych klientów).	1
		Przygotowanie Przedsiębiorcy do podejmowania aktywnych działań w zakresie sprzedaży	1
	Walka ze stresem	Sposoby radzenia sobie ze stresem	1
Zarządzanie zasobami ludzkimi	Zarządzanie zespołem	Potrzeba przygotowania Przedsiębiorcy do efektywnego zarządzania zasobami ludzkimi.	1
		koncentracja na wynikach	1
		planowanie zarządzania zasobami ludzkimi	1
		motywacja pracowników	1
	Rekrutacja i selekcja personelu	Potrzeba podniesienia efektywności rekrutacji pracowników tymczasowych, w tym cudzoziemców – wypracowanie sprawnych mechanizmów ich pozyskiwania i utrzymywania.	1
Zawodowe	Operator	Kierowca operator wózków jezdniowych podnośnikowych	1
	Gastronomia-żywność	SOMMELIER - doradca w zakresie wina (16 h)	1
	Technik robót wykończeniowych	Technolog robót wykończeniowych	1

AGREGACJA POTRZEB ROZWOJOWYCH PO WZGLĘDEM PŁCI



Potrzeby rozwojowe zostały zdiagnozowane dla 146 osób. Liczba potrzeb zdiagnozowanych dla kobiet wynosi 64 (44%), a dla mężczyzn 82 (56%).



Dla kobiet najczęściej potrzeb rozwojowych zdiagnozowano w ramach kategorii Zarządzanie zasobami ludzkimi (25). Dla mężczyzn: Umiejętności osobiste (27). W kategoriach Prawo, Motoryzacja, Języki oraz Architektura nie występują żadne kobiety.