

Utwórz diagnozę

Krok 1 z 7 - Dane podmiotu

* Pola obowiązkowe

Pełna nazwa

* NIP

REGON

* Forma prawna

Typ podmiotu

Dane adresowe

* Województwo

Powiat

Gmina

* Miasto

Kod pocztowy

Numer budynku

Numer lokalu

Ulica

dalej

Utwórz diagnozę

Krok 2 z 7

* Pola obowiązkowe

* Nazwisko i imię



* Stanowisko

* Email



Numer telefonu

Dokument potwierdzający umocowanie w przypadku pełnomocnika



Dodaj dokument

Do tego pola można dodać tylko 1 plik.
Dozwolone rozszerzenia: pdf

Nie dodano dokumentu

wstecz

przejdź dalej

Utwórz diagnozę

Krok 3 z 7 - Informacje o podmiocie

* Pola obowiązkowe

Profil działalności

Należy wskazać m.in. datę założenia działalności, krótki opis czym zajmuje się podmiot, jakiego rodzaju działalność/ usługę świadczy i dla kogo, czy współpracuje z klientami zagranicznymi, gdzie prowadzi działalność itp.).

PKD przeważającej działalności

Wpisz PKD



Status podmiotu



Liczba pracowników:

Ogółem

Wpisz



W tym kobiety

Wpisz



W tym osoby z niepełnosprawnościami

Wpisz



Uwagi dodatkowe:

Zgłoszenie specjalnych potrzeb

Opis barier związanych z udziałem w projekcie osób z niepełnosprawnościami, szczególnymi potrzebami.

Utwórz diagnozę

Krok 4 z 7 - Analiza potrzeb rozwojowych podmiotu

* Pola obowiązkowe

Co podmiot chce osiągnąć w najbliższym czasie? Jaką ma strategię/wizję rozwoju? W jakim czasie?

Opis



Jakie trudności ma przedsiębiorstwo w realizacji powyższych zamierzeń?

Opis



Jakie konkretne działania/ cele rozwojowe wymagają wsparcia zewnętrznego?

Opis



wstecz

przejdź dalej

Utwórz diagnozę

Krok 5 z 7 - Analiza celów rozwojowych

* Pola obowiązkowe

Cele rozwojowe

Wpisz

Forma wsparcia

Wybierz

Na jakich stanowiskach cel ma być osiągnięty?

Wpisz

Ile osób ma być objętych wsparciem?

Wpisz liczbę

W tym kobiet

Wpisz liczbę

W tym osoby ze szczególnymi potrzebami, OZN:

Wpisz liczbę

+ Dodaj cel

wstecz

przejdź dalej

Utwórz diagnozę

Krok 6 z 7 - Usługi wspierające cel rozwojowy podmiotu

* Pola obowiązkowe

Tytuł usługi

Opis

Usługa dla pracodawcy/pracownika

Wybierz

Numer usługi

Wpisz

Termin realizacji od

Wybierz

Termin realizacji do

Wybierz

Cena netto (zł)

Wpisz

Cena brutto (zł)

Wpisz

Cena za 1 osobogodzinę (zł)

Wpisz

Średnia cena za osobogodzinę netto dla tożsamych usług z BUR (zł)

Wpisz

III Kwartył cen tożsamych usług z BUR (zł)

Wpisz

+ Dodaj usługę

wstecz

przejdź dalej

Utwórz diagnozę

Krok 7 z 7 - Lista załączonych dokumentów

* Pola obowiązkowe

Lp.	Nazwa dokumentu	Plik	Format / wielkość	Usuń
-----	-----------------	------	-------------------	------

Dodaj załącznik

Dodaj dokument

Nazwa dokumentu lorem

+ Dodaj dokument

Do tego pola można dodać tylko 1 plik.
Dozwolone rozszerzenia: pdf

Nie dodano dokumentu

Prześlij dokument

wstecz

przełącz diagnozę do oceny

Instrukcja do kroku 4:

Co podmiot chce osiągnąć w najbliższym czasie ? Jaką ma strategię/ wizję rozwoju? w jakim czasie?

Należy opisać czym zajmuje się podmiot i co i w jakim czasie planuje osiągnąć, jaki ma plan strategiczny, cele strategiczne i operacyjne i jakie kroki są niezbędne do osiągnięcia wskazanych celów.

Należy wskazać stan organizacji/firmy obecny, a także stan za rok, dwa czy więcej lat.

Ponadto należy wskazać w jaki sposób wybrane usługi rozwojowe wpłyną na realizację powyższych celów.

Cele strategiczne to długoterminowe aspiracje lub zamierzenia, które organizacja/firma planuje osiągnąć. Stanowią one wskazówki dla organizacji/firmy, wyznaczając kierunek jej rozwoju. Są zwykle szeroko zakrojone i obejmują całą organizację/firmę, mając kluczowe znaczenie dla jej sukcesu.

Cele operacyjne są bardziej szczegółowymi, krótkoterminowymi celami, które służą realizacji celów strategicznych. Są one związane z codziennymi operacjami i procesami w organizacji/firmie. Cele operacyjne obejmują takie aspekty jak produkcja, dystrybucja, zarządzanie, marketing, obsługa klienta itp.

Jakie trudności ma przedsiębiorstwo w realizacji powyższych zamierzeń ?

Należy opisać inne niż finansowe trudności w realizacji założonych celów.

Należy uzasadnić wybór usług rozwojowych w kontekście ich wpływu na rozwój organizacji/firmy.

Przykłady diagnozowanych barier: kompetencyjna (ograniczone kompetencje w zakresie tworzenia profesjonalnej, wieloletniej strategii biznesowej oraz w zakresie efektywnej sprzedaży), brak umiejętności rozwoju świadczonych usług (np. poprzez poszerzenie lub udoskonalenie oferty), brak odpowiednich kwalifikacji czy uprawnień (np. do wykonywania zawodu kierowcy, spawacza itp.)

Jakie konkretne działania/ cele rozwojowe wymagają wsparcia zewnętrznego?

Cel rozwojowy (cel pozytywny) to stan w przyszłości do którego dąży przedsiębiorstwo wynikający ze zmian na rynku/ strategii, który to stan wymaga podjęcia dodatkowych działań rozwojowych (czyli doskonalących np.: proces, zasoby materialne i prawne, kompetencje i kwalifikacje pracowników, np. *zwiększenie o 20% satysfakcji klientów poprzez podniesienie jakości usługi w ciągu roku - możliwe działania realizujące cel: 1) doradztwo w zakresie doskonalenia systemu zarządzania jakością, 2) szkolenia dla pracowników w zakresie jakości usługi, 3) coaching dla pracowników świadczących usługę*).

UWAGA - przeszkolenie pracowników nie jest celem, a jednym z możliwych narzędzi służących do realizacji tegoż celu.

Należy wskazać cele rozwojowe podmiotu, planowany kierunek jego rozwoju, wsparcie zewnętrzne dla osiągnięcia wskazanych celów. Przykładowo **cele rozwojowe pracownika** mogą być związane z różnymi aspektami pracy i rozwoju, takimi jak poszerzanie umiejętności technicznych, doskonalenie

umiejętności interpersonalnych czy przywódczych, zdobywanie nowej wiedzy zawodowej. **Cele biznesowe** powinny być sprecyzowane i definiować co organizacja/firma chce za ich sprawą osiągnąć.

Rodzaje celów biznesowych:

Cele finansowe związane z wynikami finansowymi,

Cele rynkowe dotyczące pozycji na rynku i jej interakcji z klientami,

Cele operacyjne odnoszące się do wewnętrznych procesów i efektywności operacyjnej,

Cele strategiczne stanowiące kluczowy element w zarządzaniu i rozwoju firmy.

Przykłady:

Celem rozwojowym firmy może być podniesienie jakości świadczonych usług i świadczenie ich kompleksowo. Cel zostanie osiągnięty przy pomocy wsparcia zewnętrznego w postaci określonych szkoleń. Aby osiągnąć cel rozwojowy firmy, którym będzie wprowadzenie nowych usług i udoskonalenie obecnych, właściciel firmy musi się przeszkolić. Szkolenia pozwolą na zdobycie teoretycznej wiedzy i praktycznych umiejętności z danego zakresu.

Nabyte kompetencje/kwalifikacje zostaną wykorzystane we wdrożeniu nowych i udoskonaleniu dotychczasowych usług.

Celem rozwojowym może być rozszerzenie działalności o nowy profil np. usługi z zakresu **instalacji wodno-kanalizacyjnych, ciepłych, gazowych czy klimatyzacyjnych**. Do świadczenia nowych usług niezbędne są szkolenia i konkretne uprawnienia, kwalifikacje potwierdzone certyfikatem. Nowa gałąź pozwoli na zwiększenie zysków firmy, a tym samym umocnienia działalności firmy. Cel zostanie osiągnięty przy pomocy wsparcia zewnętrznego – kursów i szkoleń, które pozwolą na zdobycie odpowiednich uprawnień i kwalifikacji przez pracownika do wykonywania nowych usług w firmie.

Celem rozwojowym firmy może być wykonywanie samodzielnie usług USG, które obecnie nie są wykonywane w gabinecie. Aby cel został zrealizowany niezbędne jest nabycie wiedzy i umiejętności zastosowania ultrasonografii w leczeniu bólu ostrego i przewlekłego, samodzielnej obsługi aparatu USG oraz optymalizacji obrazu. Dlatego planowany jest kurs z dofinansowaniem „Anatomiczne podstawy anestezji regionalnej i technik leczenia bólu z wykorzystaniem ultrasonografii. Kurs praktyczny”. Zdobyta wiedza pozwoli na wykonywanie usługi USG we własnym zakresie, bez korzystania z firm zewnętrznych.