

## ZARZĄDZANIE DECYZYJNE. Metody podejmowania decyzji menedżerskich i biznesowych

### O SZKOLENIU:

Umiejętność podejmowania efektywnych decyzji to jedna z głównych cech dobrego menadżera.

Celem niniejszego szkolenia to pokazanie i opisywanie poszczególnych etapów tego procesu oraz uświadamianie słuchacza odnośnie wpływów różnorodnych czynników zewnętrznych warunkujących osiągnięte wyniki.

Szkolenie jest przeznaczone dla menadżerów średniego i wyższego szczebla, członków zarządu.

### CELE SZKOLENIA:

Po ukończeniu szkolenia "Zarządzanie decyzyjne. Metody podejmowania decyzji menedżerskich i biznesowych", uczestnicy będą:

Stosować narzędzia i metody wspomagające procesowi podejmowania racjonalnych decyzji menadżerskich i biznesowych.

Rozumieć proces decyzyjny wraz z uwzględnieniem czynników wpływających na niego.

Korzystać ze zdobytej wiedzy, w celu podejmowania bardziej "efektywnych decyzji".

Świadomie uwzględniać różne perspektywy w procesie podejmowania "efektywnych decyzji".

Rozumieć wpływ innych osób oraz grup na proces decyzyjny.

Wiedzieć jak ryzyko wpływa na proces podejmowanie decyzji.

### PROGRAM SZKOLENIA:

#### 1. PROCES OCENY

Jak oceniamy

Co wpływa na naszą ocenę sytuacji, przypadku, etc.

#### 2. OKREŚLENIE PERSPEKTYW W PROCESIE PODEJMOWANIA DECYZJI

Czynniki wpływające na proces podejmowania decyzji oraz na ich jakość. Kultura, wykształcenie, choroby, tradycyjne media i środki przekazu, Internet, etc.

Zakłócenia w procesie podejmowania decyzji

#### 3. PROCES PODEJMOWANIA DECYZJI

Definicja decyzji

Kluczowe informacje (relevant information)

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,  
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE  
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



Kompetencje w procesie podejmowania decyzji

Omówienie różnych perspektyw w tym procesie

Definicja efektywnej decyzji

Decyzje menadżerskie, przykłady. (analiza popytu i prognozowanie; analiza kosztów; analiza konkurencji i struktury rynku (teoria gier); analiza zysku; podejmowanie decyzji w warunkach niepewności; Decyzje państwowe: analiza kosztów i korzyści)

#### 4. NARZĘDZIA I METODY WSPOMAGAJĄCE W PROCESIE PODEJMOWANIA MENADŻERSKICH I BIZNESOWYCH DECYZJI

Teoria Gier

Analiza marginalna

Analiza i planowanie projektów inwestycyjnych, próg rentowności (BEP), etc.

#### 5. RÓŻNE DECYZJE BIZNESOWE (case study)

Jednorazowe specjalne zamówienie

Produkować w firmie czy zlecić produkcję innej firmie. Robić u siebie czy kupić od innej firmy?

Produkt mix a ograniczenia produkcyjne, inaczej ile produkować szt. produktu mniej rentownego, a ile szt. produktu bardziej rentownego?

Rentowność dystrybutora, czyli obsługiwać czy zaniechać obsługę klienta o niskim poziomie rentowności?

Remontować starą czy kupić nową maszynę?

Szkolenie "Zarządzanie decyzyjne. Metody podejmowania decyzji menedżerskich" poprowadzi"

#### **TRENER:**

Mauricio Vargas Tapias

Trener - Praktyk. Menedżer wyższego szczebla z ponad 15-letnim doświadczeniem. Znamca problematyki zarządzania strategicznego i operacyjnego firmami na rynku B2B.

W latach 1997 - 1999 Radca Handlowy Ambasady Kolumbii w Polsce, odpowiedzialny za aktywizację kontaktów handlowych między naszymi krajami.

Od 2000 roku Dyrektor Handlowy w Kente Polska. Do jego zadań należało m.in.: współtworzenie strategii handlowej i marketingowej, zarządzanie i szkolenie sił sprzedaży, zarządzanie portfelem klientów kluczowych, negocjacje i współpraca z sieciami handlowymi.

W latach 2003 - 2006 Dyrektor Sprzedaży w PPG Industries Poland, gdzie odpowiadał za współtworzenie polityki i strategii handlowej firmy, zarządzanie zespołem handlowym (ASM i KAM), współpracę z dystrybutorami produktów PPG, zarządzanie relacjami z importerami i producentami z branży samochodowej w Polsce (Ford, Toyota, Fiat, Citroen, GM-Opel), prowadzenia negocjacji w sieciach ASO, wdrażanie innowacyjnych rozwiązań handlowych,

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,  
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE  
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



technologicznych i produktowych na rynku krajowym.

Od połowy 2006 do 2010 roku Dyrektor Generalny i Członek Zarządu Grupo de Empresas Temper odpowiadał za uruchomienie firmy w Polsce i kompleksowe zarządzanie jej działalnością, ze szczególnym uwzględnieniem kreowania wizerunku firmy, wprowadzenia nowych produktów na rynek, negocjacje z klientami kluczowymi grupami zakupowymi, zarządzanie kosztami.

Od Stycznia 2012 Dyrektor Handlowy Europejskiego Konsorcjum krajowych grup dystrybucyjnych z branży elektrotechnicznej o nazwie Global Electric Wholesaler Association &ndash; GEWA z siedzibą w Barcelonie (Hiszpania) i działające w wielu krajach naszego kontinentu. Jest odpowiedzialny za budowę i wdrożenie kompleksowej strategii Konsorcjum jak również za negocjacje umów globalnych z kluczowymi dostawcami tej branży.

Od roku 2010 doradca i konsultant firm z rynku B2B. Specjalizuje się w strategiach handlowych i marketingowych, doradztwie i wsparciu negocjacyjnym, rozwoju kompetencji sił sprzedaży. Trener współpracujący B&O NAVIGATOR.

Absolwent Politechniki Łódzkiej (Wydział Organizacji Zarządzania), Politechniki Warszawskiej - Executive MBA. Ukończył studia doktoranckie w Instytucie Organizacji i Zarządzania w Przemśle "Orgmasz". Swoje szkolenia prowadzi również w języku hiszpańskim.

Główne kompetencje trenerskie:Kompetencje menedżerskie (metody podejmowania decyzji, strategie, zarządzanie sprzedażą, zarządzanie zespołem, zarządzanie operacyjne); - zarządzanie sprzedażą (strategie, planowanie i ocena, zespół handlowy, zarządzanie kanałami dystrybucji, zarządzanie sieciami dystrybucji); - negocjacje i techniki sprzedaży (negocjacje i techniki sprzedaży B2B, negocjacje z grupami zakupowymi).