

MOTOSKILL UP



MOTOROLA SOLUTIONS



MOTOROLA SOLUTIONS

PROPONOWANE TEMATY

1. Data Analytics with Tableau
2. Incoterms
3. Robotyka i Automatyizacja
4. Change Management
5. Współpraca z klientem
6. Continuous Improvement - Lean Intro

INFORMACJE OGÓLNE

Po każdej z prezentacji ankieta ewaluacyjna wysyłana drogą mailową.

Po zakończeniu warsztatu możliwość otrzymania certyfikatu.

SUPPLY CHAIN



MOTOROLA SOLUTIONS

DATA ANALYTICS WITH TABLEAU

FORMA Wykład + program Tableau demo

CZAS 1.5 godziny

OPIS W trakcie zajęć uświadomimy, jak wielkie znaczenie ma zbieranie, przetwarzanie i interpretowanie danych, a także pokażemy, jak ważna jest obecność analityków w firmie. Po wprowadzeniu teoretycznym zademonstrujemy realne przykłady w programie Tableau demo - jednym z najlepiej przystosowanych do tego narzędzi.

CEL Przedstawienie teoretycznych i praktycznych aspektów analizy danych w biznesie.

PROWADZĄCY Marcin Paluch



MOTOROLA SOLUTIONS

INCOTERMS

FORMA Wykład + warsztat

CZAS 1.5 godziny

OPIS Zajęcia podzielone na 2 części:
1sza część to przedstawienie teorii - przegląd wszystkich możliwych warunków Incoterms.
2ga część to przegląd różnych przypadków wymiany handlowej i stosowanych Incoterms, uczestnicy sugerują najlepsze warunki dla określonych przypadków.

CEL Poznanie Incoterms w teorii i praktyce.

PROWADZĄCY Grzegorz Urba



MOTOROLA SOLUTIONS

ROBOTYKA I AUTOMATYZACJA

FORMA Wykład + dyskusja

CZAS 1.5 - 2 godziny

OPIS W dobie coraz szybszego rozwoju sztucznej inteligencji, robotyka i automatyzacja stają się wszechobecne. W trakcie wykładu poznamy niektóre z narzędzi wykorzystywanych do automatyzacji procesów biznesowych oraz omówimy ich wpływ na działanie i strategię firmy.

CEL Przedstawienie narzędzi oraz praktycznych przykładów automatyzacji.

PROWADZĄCY Paweł Głogowski

SOFT SKILLS



MOTOROLA SOLUTIONS

CHANGE MANAGEMENT

FORMA Wykład + dyskusja

CZAS 2 godziny

OPIS Część teoretyczna będzie zawierała wprowadzenie do “Zarządzania zmianą” oraz przedstawienie jednego z dostępnych modeli. W części praktycznej porozmawiamy o przykładach z życia, działalności międzynarodowych firm oraz spróbujemy odnieść się do omówionego wcześniej modelu.

CEL Zapoznanie z podstawami “Zarządzania zmianą”.

PROWADZĄCY Paweł Głogowski



MOTOROLA SOLUTIONS

WSPÓŁPRACA Z KLIENTEM

FORMA Wykład + warsztat

CZAS 1.5 - 2 godziny

OPIS Klienci cenią sobie poczucie stabilności, bezpieczeństwa, indywidualne podejście i poczucie pewności, że dostają informacje na czas, mogą liczyć na pomoc konkretnej osoby zajmującej się ich zamówieniami, a terminy i obietnice zostaną dotrzymane. Współpraca musi być partnerska, gdyż z drugiej strony firmy oczekują zrozumienia w trudnych sytuacjach, a także informacji zwrotnych, które umożliwiają planowanie strategii rynkowych.

CEL Przedstawienie kompletnego procesu budowania relacji z Klientem.

PROWADZĄCY Krzysztof Makowski



CONTINUOUS IMPROVEMENT - LEAN INTRO

FORMA Wykład

CZAS 1.5 godziny

OPIS Uczestnicy będą mieli okazję na zdobycie wiedzy i umiejętności potrzebnych do zastosowania metod rozwiązywania problemów oraz podnoszenia efektywności procesów zgodnie z założeniami koncepcji Lean Management. Dowiedzą się czym jest MUDA oraz jak skutecznie ją identyfikować i eliminować. Poznają podstawowe narzędzia Lean pomagające w codziennej pracy i podnoszeniu swojej wydajności.

CEL Podniesienie świadomości dotyczącej metod ciągłego doskonalenia.

PROWADZĄCY Karolina Mleczko