

Kod szkolenia: **POD/DECYZ**

Tytuł szkolenia: **Techniki myślenia analitycznego i podejmowanie decyzji biznesowych w obszarze IT**

Dni: 2

Opis:

Adresaci szkolenia

- Menedżerowie ds. Rozwoju Oprogramowania.
- Menedżerowie ds. Utrzymania Systemów IT.
- Kierownicy Projektów.
- Kierownicy Programów Transformacji IT.
- Dyrektorzy Departamentów IT.
- Zespoły odpowiedzialne za realizację inicjatyw usprawniających procesy IT.
- Zespoły odpowiedzialne za optymalizację produktowe.

Cele szkolenia

Głównym celem interaktywnych warsztatów jest zwiększenie efektywności poprzez podniesienie jakości tworzonych rekomendacji i podejmowanych decyzji oraz przyspieszenie czasu niezbędnego na przeprowadzenie procesu od zebrania informacji do podjęcia optymalnej decyzji. Warsztat obejmuje zagadnienia związane nie tylko z przeglądem technik analitycznych będących podstawowym narzędziem menedżera i zespołów w nowoczesnie zarządzanych organizacjach, ale porusza również zagadnienia związane z prezentacją i barierami związanymi z percepcją i wnioskowaniem. Szczególny nacisk kładzie się w trakcie kursu na ćwiczenia, co daje uczestnikom szansę zastosowania strategii i umiejętności zarządzania scenariuszami, alternatywami rozwiązań konkretnych problemów w rzeczywistych sytuacjach. W ten sposób, dzięki kolejnym przykładom pozwalającym na natychmiastowe użycie zdobytych umiejętności, zyskuje się możliwość sprawdzenia zasad, narzędzi oraz technik analitycznych. Projekt warsztatów ma charakter autorski i został opracowany w oparciu o doświadczenia praktyczne trenera, wynikające ze współpracy z największymi korporacjami w Polsce.

Mocne strony szkolenia

Korzyści dla organizacji:

- Właściwe zarządzanie danymi źródłowymi oraz opracowywanie syntezy (raportów) o odpowiedniej jakości do podejmowanych działań optymalizacyjnych.
- Zapewnienie optymalnego zestawu informacji potrzebnych do podejmowania decyzji

biznesowych.

- Wdrażanie zmian w oparciu o analityczne podejście do aktualnych potrzeb organizacji.
- Sprawniejszy proces podejmowania decyzji.
- Większy poziom satysfakcji klientów wewnętrznych z dostarczanych analiz biznesowych.
- Bardziej efektywne i skuteczne analizowanie problemów.

Po szkoleniu uczestnicy:

- Znają techniki myślenia analitycznego oraz potrafią prezentować wyniki
- Są w stanie dokładnie analizować czynniki wpływających na decyzje.
- Będą w stanie właściwie wykorzystać metodykę podejmowania decyzji i koncentrować swoją uwagę na kwestiach najważniejszych z punktu widzenia celów biznesowych.
- Poprzez właściwe zarządzanie informacją są w stanie budować elastyczne warianty decyzyjne pozwalające na wykorzystanie potencjału organizacji.
- Wiedzą jak tworzyć ciekawe i angażujące słuchaczy środki wizualne do prezentacji własnych rozwiązań i wzmacniać efekty podejmowanych decyzji.
- Potrafią obiektywnie ocenić wartość i trafność wyboru prezentowanych informacji.
- Znają i potrafią wykorzystać techniki myślenia analitycznego,
- Znają i potrafią wykorzystać techniki graficznej ilustracji i analizowania problemów,
- Potrafią dostarczyć optymalne rozwiązania poprzez lepsze definiowanie i redefiniowanie istoty rozwiązywanego problemu oraz generowanie większej liczby rozwiązań dla danego problemu.

Uczestnicy mogą liczyć na praktyczny i przystępny komentarz w odniesieniu do prezentowanego materiału, również z perspektywy własnej organizacji i problemów.

Parametry szkolenia

2 * 8 godzin (2 * 7 godzin netto)

Metody szkoleniowe

Zajęcia są prowadzone w formie interaktywnej, z wykorzystaniem następujących metod szkoleniowych:

- Warsztat szkoleniowy.
- Mini wykład.
- Praca zespołowa.
- Gra symulacyjna.
- Burza mózgów.
- Konsultacje indywidualne.
- Analiza studiów przypadków.
- Dyskusja nad osiągniętymi wynikami.

Program szkolenia:



1. WPROWADZENIE DO WARSZTATÓW SZKOLENIOWYCH.
 - Prezentacja Trenera.
 - Prezentacja uczestników szkolenia.
 - Ćwiczenie zespołowe: „Projekt IT - Spaghetti”.
2. ZARZĄDZANIE PODEJMOWANIEM DECYZJI.
 - Istota podejmowania decyzji biznesowych.
 - Racjonalne podejście do podejmowania decyzji.
 - Behawioralne aspekty podejmowania decyzji.
 - Skłonność do ryzyka a podejmowanie decyzji.
 - Case study, ćwiczenie symulacyjne: „Nic mnie to nie obchodzi”.
3. PRZEŁAMYWANIE STEREOTYPÓW NA TEMAT ROZWIĄZYWANIA PROBLEMÓW I PODEJMOWANIA DECYZJI.
 - Problem czy symptom? - istota rozwiązywania problemów i podejmowania decyzji.
 - Dlaczego skuteczne rozwiązywanie problemów i podejmowanie decyzji wymaga procesu i narzędzi?
 - Ustrukturyzowane podejście do rozwiązywania problemów i podejmowania decyzji w obszarze IT.
 - Ćwiczenie: Rewizja własnych przekonań i nawyków odnośnie rozwiązywania problemów i podejmowania decyzji.
4. ROZWIĄZYWANIE SYTUACJI PROBLEMOWYCH W ŚRODOWISKU IT.
 - Jak odróżnić konflikt od sposobów jego przejawiania?
 - Jakie korzyści i straty wynikają z konfliktu?
 - Techniki i metody kreatywnego rozwiązywania problemu.
 - Brak danych szczegółowych? - techniki estymacji i wnioskowania statystycznego.
 - Umiejętności komunikacyjne.
 - Asertywność w kreowaniu rozwiązań innowacyjnych i podejmowaniu decyzji.
 - Case study: „Chcemy być numerem 1 na rynku”.
5. LABORATORIUM KREATYWNOŚCI I INNOWACYJNOŚCI.
 - Rozwijanie umiejętności kreatywnego myślenia.
 - Przygotowania do tworzenia nowych pomysłów.
 - Techniki wymyślania nowych pomysłów.
 - Wprowadzanie pomysłów w życie.
 - Kreatywność w obszarze IT - techniki twórczego myślenia w biznesie.
 - Ćwiczenie: „Test windy” – komunikacja poprzez wartość dodaną.
Cele ćwiczenia: Przekazanie uczestnikom wiedzy w zakresie budowy syntetycznych informacji menedżerskich umożliwiających właściwe podejmowanie decyzji przez menedżerów wyższego szczebla.
6. SIŁOWNIA UMYŚLU – JAKIE ELEMENTY WPŁYWAJĄ NA JAKOŚĆ BIZNESU?
 - Charakterystyka geniuszu - cechy łączące wszystkich geniuszy.
 - Zabójcze opinie - opinie to szalenie skuteczni zabójcy myślenia.
 - Polepszanie percepcji i „wrażliwości na informacje” - ćwiczenia.
 - Zasady i metody zbierania danych i faktów.
 - Porządkowanie i organizacja informacji.
 - Ćwiczenie: Metoda 5S - nieustająca optymalizacja działań.

Cel ćwiczeń: Zwiększenie kompetencji w zakresie selekcji informacji oraz kreatywności wśród uczestników szkolenia

7. MYŚLENIE RÓWNOLEGŁE – WARSZTAT SYMULACYJNY.

- Brainstorming – ćwiczenie.
- Synektyka – ćwiczenie.
- Morfologia – ćwiczenie.
- Technika delficka – ćwiczenie.
- Porównania analogii – ćwiczenie.
- Metoda Crawforda – ćwiczenie.
- Analiza drzew decyzyjnych – ćwiczenie. *Cel ćwiczeń: Wzmacnianie umiejętności analitycznego myślenia oraz wychodzenie poza nierzadko błędnie utrwalone schematy postępowania.*

8. NARZĘDZIA I TECHNIKI ANALIZY ORAZ SYNTEZY INFORMACJI W PROJEKTACH I PROCESACH BIZNESOWYCH.

- Analiza Visual Stream Mapping.
- Macierz BCG.
- Technika CATWOE.
- Technika MOST.
- Technika MOST.
- Technika PESTLE.

9. ROZWÓJ UMIEJĘTNOŚCI ANALITYCZNEGO PODEJSCIA DO PROBLEMU.

- Określanie przyczyn problemu i znajdowania odpowiednich i skutecznych rozwiązań.
- Rozwój umiejętności znajdowania powiązań pomiędzy przyczynami problemu.
- Indywidualne i zespołowe podniesienie efektywności pracy nad nowymi rozwiązaniami.
- Identyfikacja barier myślenia kreatywnego osłabiających efektywność zespołu.

10. NABYCIE PŁYNNOSCI W KORZYSTANIU Z TECHNIK UMOŻLIWIAJĄCYCH "WYJŚCIE POZA UTARTY TOK MYŚLENIA".

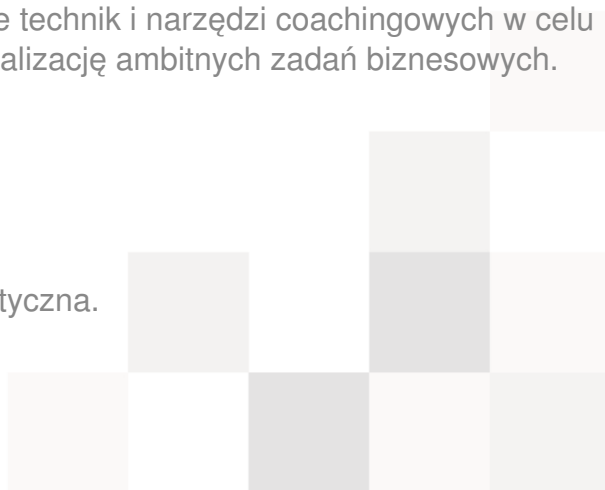
- Zdolność koncentracji uwagi w trudnych warunkach.
- Szybkość i dokładność spostrzegania.
- Umiejętność jednoczesnego analitycznego i całościowego rozumienia danych skumulowanych.

11. GRUPOWE I ZESPOŁOWE PODEJMOWANIE DECYZJI.

- Formy grupowego i zespołowego podejmowania decyzji.
- Zalety i wady podejmowania decyzji.
- Kryteria do oceny rozwiązań.
- Priorytetyzacja rozwiązań.
- Ćwiczenie: Praktyczne wykorzystanie technik i narzędzi coachingowych w celu zwiększania odpowiedzialności za realizację ambitnych zadań biznesowych.

12. WYBRANE NARZĘDZIA ZARZĄDZANIA.

- Analiza danych macierzowych.
- Arkusz A3 – gnanie do rozwiązania.
- Wykres przyczynowo-skutkowy.
- Wykres podobieństw.
- Macierz priorytetów i hierarchia analityczna.



- Struktura decyzyjna w organizacji biznesowej.
- Ćwiczenie: Przedstawianie rozwiązań do akceptacji decydentów (techniki: As Is–To Be oraz Value Proposition).

13. PODSUMOWANIE WARSZTATÓW I WNIOSKI KOŃCOWE.

