



Agregacja zidentyfikowanych potrzeb rozwojowych

Nazwa projektu	„Wspieramy Lubelskich Przedsiębiorców „ POWR-02.02.00-00-061/16
Nr umowy o dofinansowanie	UDA-POWR.02.02.00-0061/16

Lublin

Luty – Maj 2017

Agregacja została dokonana w okresie połowy realizacji projektu. Objętych procesem agregacji zostało 17 przedsiębiorstw, dla których opracowano plany rozwojowe.

Tabela nr. 1 Przedsiębiorstwa uwzględnione w agregacji według wielkości.

Wielkość / Nazwa
do 25
DG-Inwest Finanse Spółka Akcyjna
Efekt Serwis Wojciech Szlechta
Energocem Sp. z o.o.
KLIF sp. z o.o.
Lubelskie Meble Paweł Pawłowski
PHU PIERROT SZABAŁA AGNIESZKA
TAX SAFE SP. Z O. O. (oddział)
Wyższa Szkoła Stosunków Międzynarodowych i Komunikacji Społecznej w Chełmie
powyżej 25
MAX – BUD GRZEGORZ PAWŁOWSKI
Strefa 1 Sp. z o. o.
micro
Agencja Ubezpieczeniowa Elżbieta Sienkiewicz
Czekoladowe Sp. z o. o.
DREKON sp. z o.o.
P.W. A.K.A. Adam Petryszak
PETRYSZAK AGNIESZKA A.K.A PLUS
Ubezpieczenia Marcin Dudek
średnia
Zakład Fizjoterapii i Masażu BIO-RELAX Jolanta Potapska

(źródło: opracowanie własne)

Największą grupę przedsiębiorstw uwzględnionych w agregacji stanowiły przedsiębiorstwa małe do 25 pracowników (8) a najmniejszą – średnie (1).

Wykres nr 1. Ilość wskazań potrzeb rozwojowych ogółem według wielkości przedsiębiorstwa.



(źródło: opracowanie własne)

Największą ilość potrzeb szkoleniowych wskazały przedsiębiorstwa micro (56 wskazań). Należy przy tym zauważyć, iż w odniesieniu do ogólnej liczby przedsiębiorstw micro objętych agregacją (6) oznacza to, średnio 9,33 wskazania na 1 przedsiębiorstwo tego typu, gdzie dla przedsiębiorstw do 25, ta średnia wynosi 5,875 pomimo iż objęto ich w ilości największej (8). Może to wskazywać na największe zapotrzebowanie na realizację usług rozwojowych właśnie w obrębie micro przedsiębiorstw.

Tabela nr. 2 Kategorie główne zidentyfikowanych potrzeb rozwojowych zgodnie z wykazem „Inwestycja w kadry”

Kategoria główna	Ilość wskazań
Finanse	21
Zarządzanie zasobami ludzkimi	20
Marketing	19
Zarządzanie	16
Umiejętności osobiste	14
Informatyka	10
Medycyna	10



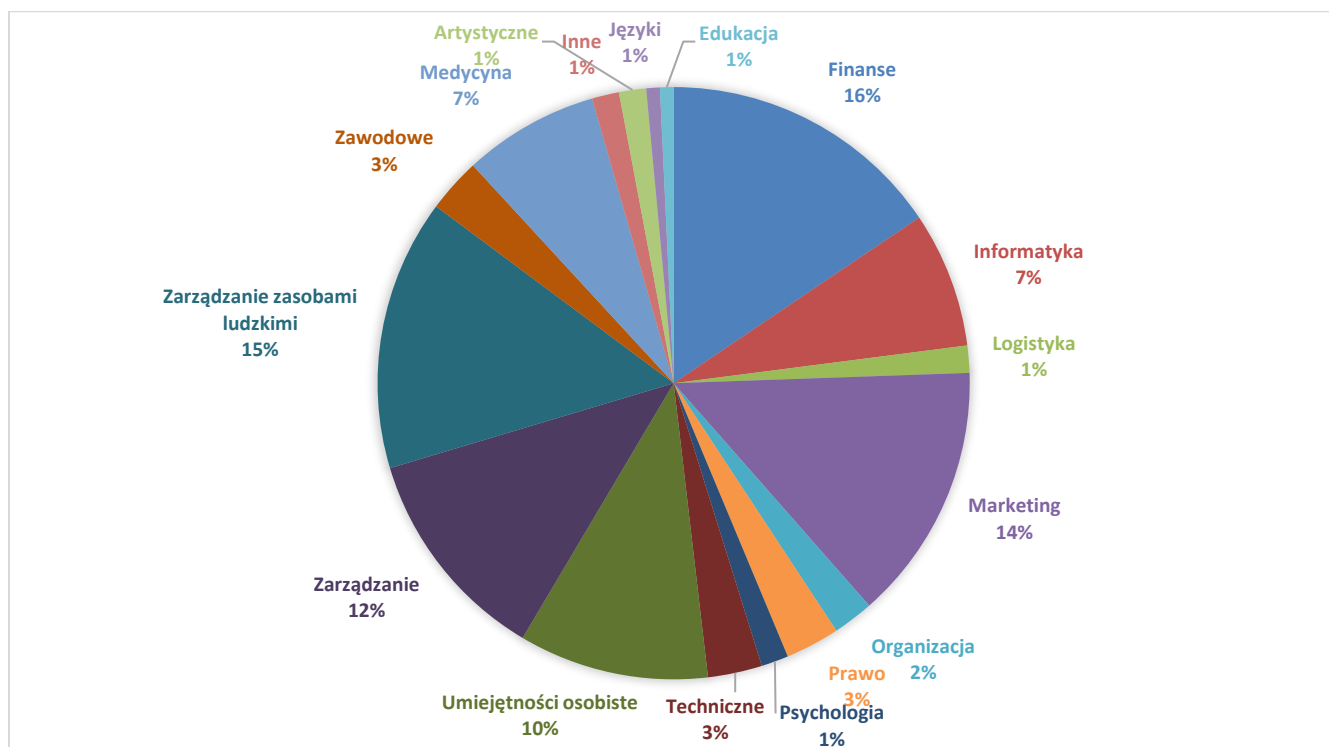
Prawo	4
Techniczne	4
Zawodowe	4
Organizacja	3
Logistyka	2
Psychologia	2
Inne	2
Artystyczne	2
Języki	1
Edukacja	1

(źródło: opracowanie własne)

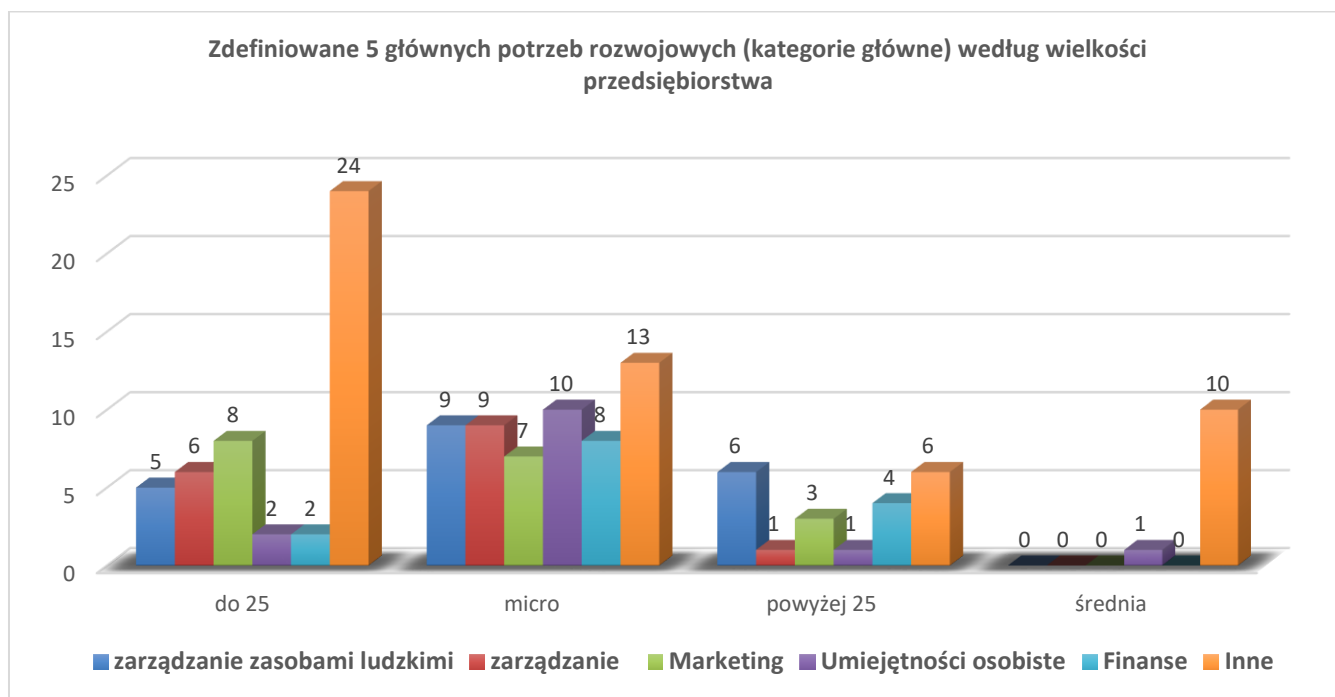
W odniesieniu do określonych w „Inwestycji w kadry” kategorii i podkategorii największe zapotrzebowanie wystąpiło w kategoriach głównych – Finanse (21 wskazań), Zarządzanie zasobami ludzkimi (20 wskazań), Marketing (19 wskazań), Zarządzanie (16 wskazań) i Umiejętności osobiste.

Dobrze obrazuje to poniższy wykres określający procentowy udział Kategorii głównych we wskazaniach dokonanych przez badane przedsiębiorstwa.

Wykres nr 2.



Wykres nr 3. Zidentyfikowane główne potrzeby rozwojowe (kategorie główne) według wielkości przedsiębiorstwa.



(źródło: opracowanie własne)

W obszarze 5 najwyżej wskazywanych kategorii głównych – najwięcej wskazań w każdym z nich dotyczy micro przedsiębiorstw.

W kontekście wskazanych podkategorii najliczniejsze wskazania obejmują: Techniki sprzedaży (7 wskazań), Systemy motywacyjne i Zarządzanie zespołem (6 wskazań), Obsługa klienta (5 wskazań).

Tabela nr 3. Podkategorie „Inwestycja w kadry” – wskazania przedsiębiorstw

Podkategoria	Ilość wskazań
Techniki sprzedaży	7
Systemy motywacyjne	6
Zarządzanie zespołem	6
Księgowość	5
Obsługa klienta	5
Prawo administracyjne	4
Zarządzanie i przedsiębiorczość	4
Umiejętności menedżerskie	4
Fizjoterapia	4
Psychologia i psychiatria	4
Operator	3
Zarządzanie projektem	3



Zarządzanie zasobami ludzkimi	3
Analiza finansowa	3
Rachunkowość	3
Coaching	3
Optymalizacja zatrudnienia	2
systemy i sieci teleinformatyczne	2
Controlling, Finanse przedsiębiorstw	2
Controlling	2
Rozwiązywanie konfliktów	2
Kadry i płace	2
Podatki	2
Komunikacja	2
Trening interpersonalny	2
Logistyka handlu i dystrybucji	2
Ubezpieczenia	2
Gastronomia-Żywność	2
Microsoft Office	2
Przywództwo	2
Zarządzanie jakością	2
Profesjonalny handlowiec	2
Zarządzanie projektami i funduszami UE	2
Rehabilitacja	2
Zarządzanie strategiczne	2
Marketing	1
Marketing i reklama	1
Administrator sieci komputerowych	1
Mediacje i negocjacje	1
Aplikacje biurowe	1
Negocjacje i mediacje	1
Automatyka i robotyka	1
Nieruchomości	1
BHP	1
Administracja IT	1
e-commerce	1
Pozyskiwanie środków inwestycyjnych	1
Energetyka	1
Programowanie	1
Internet	1
Projektowanie	1
Angielski	1
Psychologia biznesu	1

Bezpieczeństwo	1
Rekrutacja i selekcja personelu	1
Edukacja dorosłych	1
Rękodzieło	1
Zarządzanie zmianą	1
Spawanie, spawalnictwo	1
Budownictwo	1
Zarządzanie i marketing	1
Asertywność	1
Zarządzanie sprzedażą	1
Finanse przedsiębiorstw	1
Zarządzanie wartością firmy	1

(źródło: opracowanie własne)

Poniżej przedstawiono wskazane potrzeby rozwojowe według podkategorii wskazanych w Inwestycji w kadry w kontekście wielkości przedsiębiorstwa.

Tabela nr 4. Potrzeby rozwojowe według podkategorii „Inwestycja w kadry” – przedsiębiorstwa do 25

Podkategoria	Ilość wskazań
Techniki sprzedaży	5
Systemy motywacyjne	3
Rachunkowość	3
Obsługa klienta	2
Zarządzanie i przedsiębiorczość	2
Zarządzanie jakością	2
systemy i sieci teleinformatyczne	2
Operator	2
Księgowość	2
Microsoft Office	1
Administracja IT	1
Internet	1
Kadry i płace	1
Aplikacje biurowe	1
Mediacje i negocjacje	1
Automatyka i robotyka	1
Administrator sieci komputerowych	1
BHP	1
Analiza finansowa	1
Edukacja dorosłych	1
Podatki	1
Gastronomia-Żywność	1
Pozyskiwanie środków inwestycyjnych	1
Asertywność	1
Programowanie	1
Coaching	1
Projektowanie	1
Zarządzanie sprzedażą	1
Przywództwo	1
Energetyka	1
Rękodzieło	1
Bezpieczeństwo	1
Zarządzanie projektem	1

Tabela nr 5. Potrzeby rozwojowe według podkategorii „Inwestycja w kadry” – przedsiębiorstwa powyżej 25.

Podkategoria	Ilość wskazań
Podatki	1
Przywództwo	1
Budownictwo	1
Rekrutacja i selekcja personelu	1
Kadry i płace	1
Spawanie, spawalnictwo	1
Księgowość	1
Systemy motywacyjne	1
Operator	1
Zarządzanie i marketing	1
e-commerce	1
Zarządzanie projektem	1
Obsługa klienta	1
Zarządzanie zmianą	1
Komunikacja	1
Zarządzanie strategiczne	2
Zarządzanie zespołem	2
Analiza finansowa	2

(źródło: opracowanie własne)

Tabela nr 6. Potrzeby rozwojowe według podkategorii „Inwestycja w kadry” – przedsiębiorstwa micro.

Podkategoria	Ilość
Prawo administracyjne	4
Zarządzanie zespołem	4
Umiejętności menedżerskie	3
Zarządzanie zasobami ludzkimi	3
Optymalizacja zatrudnienia	2
Techniki sprzedaży	2
Trening interpersonalny	2
Obsługa klienta	2
Ubezpieczenia	2
Coaching	2
Profesjonalny handlowiec	2
Controlling	2
Systemy motywacyjne	2
Księgowość	2

Zarządzanie i przedsiębiorczość	2
Rozwiązywanie konfliktów	2
Zarządzanie projektami i funduszami UE	2
Logistyka handlu i dystrybucji	2
Controlling, Finanse przedsiębiorstw	2
Marketing i reklama	1
Microsoft Office	1
Finanse przedsiębiorstw	1
Negocjacje i mediacje	1
Komunikacja	1
Nieruchomości	1
Zarządzanie wartością firmy	1
Angielski	1
Marketing	1
Psychologia biznesu	1
Gastronomia-Żywność	1
Zarządzanie projektem	1

(źródło: opracowanie własne)

Tabela nr 7. Potrzeby rozwojowe według podkategorii „Inwestycja w kadry” – przedsiębiorstwo średnie.

Podkategoria	Ilość wskazań
Psychologia i psychiatria	4
Fizjoterapia	4
Rehabilitacja	2
Umiejętności menedżerskie	1

(źródło: opracowanie własne)

W tabeli nr 8 uwzględniono Kategorie główne w podziale na Podkategorie i przyporządkowano określone potrzeby rozwojowe wskazane w Planach Rozwojowych przez przedsiębiorstwa. Wszystkie z potrzeb rozwojowych znalazły bezpośrednie odniesienie w Katalogu wymienionym w Inwestycji w kadry. W niektórych przypadkach dokonano konsultacji z przedsiębiorstwem w celu dokładniejszego zapoznania się z oczekiwaniami i zakresem co do danej usługi rozwojowej tak, aby celem jak najbliższego jej przyporządkowania.

Tabela nr 8. Szczegółowe wskazania zidentyfikowanych potrzeb rozwojowych przedsiębiorstw.

Kategorie/Podkategorie	Ilość
Artystyczne	
Projektowanie	
Projektowanie (wzornictwo) mebli	1
Rękodzieło	
Lakierowanie mebli	1
Edukacja	
Edukacja dorosłych	
innowacyjne warsztaty prowadzenia zajęć dydaktycznych	1
Finanse	
Analiza finansowa	
Analiza ekonomiczna projektów i przedsięwzięć	1
Analiza kondycji firmy na podstawie sprawozdań finansowych	1
Rola analizy ekonomicznej w budowie wartości firmy	1
Controlling	
Controlling	2
Controlling, Finanse przedsiębiorstw	
FINANSE DLA DYREKTORÓW I MENEDŻERÓW	1
Finanse dla niefinansistów	1
Finanse przedsiębiorstw	
FINANSE DLA DYREKTORÓW I MENEDŻERÓW	1
Księgowość	
Analiza kondycji firmy na podstawie sprawozdań finansowych	1
Analiza sprawozdań finansowych – warsztat praktyczny w MS Excel	1

Obsługa programu Rewizor GT firmy Insert	1
PROWADZENIE KSIĄŻKI PRZYCHODÓW I ROZCHODÓW	1
Zaawansowany kurs z obsługi programu Subiekt GT	1
Podatki	
JPK - JEDNOLITY PLIK KONTROLNY Rewolucyjne zmiany w zakresie kontroli podatkowej	1
Zmiany w przepisach VAT, PIT, CIT oraz Ordynacji podatkowej po 1 stycznia 2017	1
Pozyskiwanie środków inwestycyjnych	
Faktoring i inne narzędzia Poprawiające płynność finansową	1
Ubezpieczenia	
Agent ubezpieczeniowy	1
Specjalista ds. ubezpieczeń i pośrednictwa finansowego	1
Rachunkowość	
Akcja bilans - podatkowe i rachunkowe zamknięcie roku z objaśnieniem sporządzania sprawozdania finansowego za 2016 rok	1
Analiza kondycji firmy na podstawie sprawozdań finansowych	1
GŁÓWNY KSIĘGOWY - kurs podstawowy	1
Informatyka	
Administracja IT	
Akademia administratorów CISCO	1
Administrator sieci komputerowych	
SWITCH - Implementing Cisco IP Switched Networks	1
Aplikacje biurowe	
Obsługa aplikacji biurowych i urządzeń multimedialnych	1
Bezpieczeństwo	
Bezpieczeństwo aplikacji internetowych	1
Internet	
Pozycjonowanie w wyszukiwarkach internetowych	1
Microsoft Office	

MS Office w praktyce	1
VBA dla analityków - kurs od podstaw	1
Programowanie	
Programowanie aplikacji mobilnych	1
systemy i sieci teleinformatyczne	
Praktyczne szkolenie dla instalatorów światłowodowych sieci FTTH – szkolenie rozszerzone	1
Projektowanie linii światłowodowych	1
Inne	
Gastronomia-Żywność	
Kurs – Profesjonalny Menedżer Gastronomii	1
Nieruchomości	
Agent nieruchomości	1
Języki	
Angielski	
Język angielski dla kelnerów	1
Logistyka	
Logistyka handlu i dystrybucji	
Kanban i przepływy logistyczne	2
Marketing	
e-commerce	
Marketing cyfrowy: od uspołecznienia o automatyzacji	1
Marketing i reklama	
Strategia budowania i zarządzania marką	1
Obsługa klienta	
FILARY OBSŁUGI KLIENTA	2
Komunikacja i budowanie relacji z klientem podczas realizacji usług w branży telekomunikacyjnej	1
Marketing relacyjny: zarządzanie relacją z klientem w czasie	1

profesjonalna obsługa klienta	1
Profesjonalny handlowiec	
Prospecting. Sztuka odkrywania i pozyskiwania nowych klientów	2
Techniki sprzedaży	
Advanced Sales Management Program (ASMP) Akademia Menedżera Sprzedaży	1
Nowoczesne strategie sprzedaży, trening dla handlowców	1
Psychologia sprzedaży	1
Psychologia w sprzedaży	1
Techniki skutecznej sprzedaży, finalizowanie transakcji handlowych	1
Techniki sprzedaży podczas realizacji usług w branży telekomunikacyjnej	1
Trening profesjonalnej sprzedaży	2
Zarządzanie i marketing	
Marketing strategiczny	1
Zarządzanie sprzedażą	
Przejmowanie klientów od konkurencji	1
Medycyna	
Fizjoterapia	
Diagnostyka i terapia skolioz wg Koncepcji FITS – Funkcjonalna Indywidualna Terapia Skolioz	1
Fizjoterapia w nietrzymaniu moczu i stolca oraz w obniżeniu narządów miednicy mniejszej – akredytacja PTUG	1
Kinesiology taping – podstawowy + rozwijający	1
PNF kurs podstawowy (PNF Basic course)	1
Psychologia i psychiatria	
MMPI–2 KURS ZAAWANSOWANY	1
Mobilizacja struktur nerwowych (neuromobilizacja)	1
NEURO - Testy w diagnozie neuropsychologicznej	1
Stosowanie i interpretowanie Skali Inteligencji i Rozwoju IDS	1
Rehabilitacja	

Mobilizacja tkanek miękkich i plastrowanie dynamiczne w pediatrii	1
Trójpłaszczyznowa terapia manualna wad stóp u dzieci na podstawach neurofizjologicznych wg Zukunft-Huber	1
Organizacja	
Zarządzanie strategiczne	
Strategia: nowy model w zmieniającym się świecie	1
Tworzenie wygrywających strategii	1
Zarządzanie zmianą	
Wdrażanie strategii i zarządzanie zmianą	1
Prawo	
Prawo administracyjne	
Prawne aspekty windykacji	2
Prawne metody dochodzenia należności małych i średnich przedsiębiorstw – szkolenie windykacja	2
Psychologia	
Mediacje i negocjacje	
Zaawansowane negocjacje zakupowe - strategie psychologiczne	1
Psychologia biznesu	
PSYCHOLOGIA PERSWAZJI - skuteczne techniki wywierania wpływu na ludzi	1
Techniczne	
Automatyka i robotyka	
Konfiguracja i programowanie falowników	1
Budownictwo	
Obsługa programu Norma Pro – szkolenie warsztatowe	1
Energetyka	
Uprawnienia SEP–G2	1
Spawanie, spawalnictwo	
Kurs spawania / spawacz metodą TIG141	1
Umiejętności osobiste	

Asertywność	
Asertywność w relacjach biznesowych	1
Coaching	
Akademia profesjonalnego coachingu	2
Coaching-rozwój kompetencji miękkich u studentów - doradztwo	1
Komunikacja	
Od komunikacji do negocjacji	1
Szkolenie z zakresu komunikatywności, rozwiązywania problemów między ludźmi	1
Rozwiązywanie konfliktów	
Przedsiębiorczość i przejawianie inicjatywy, komunikatywność oraz rozwiązywanie problemów między ludźmi	1
Szkolenie z zakresu przedsiębiorczości i przejawiania inicjatywy, komunikatywności, rozwiązywania problemów między ludźmi	1
Trening interpersonalny	
Automotywacja i wypalenie zawodowe	2
Umiejętności menedżerskie	
AKADEMIA MENADŻERA - Trening umiejętności menadżerskich	4
Zarządzanie	
BHP	
Pomiar pól elektromagnetycznych	1
Zarządzanie i przedsiębiorczość	
Doradztwo w zakresie opracowania i wdrożenia nowego modelu organizacji i zarządzania w przedsiębiorstwie	1
Systemy zarządzania	1
Zarządzanie przez cele	1
Zarządzanie wynikami w realizacji kontraktu usługowego	1
Zarządzanie jakością	
Systemy zarządzania (audytor wewnętrzny)	1
Wdrożenie systemu zarządzania jakością - doradztwo	1
Zarządzanie projektami i funduszami UE	

Zarządzanie projektami, w tym UE	2
Zarządzanie projektem	
MS Project 2010 w harmonogramowaniu - planowanie zadań, działań, operacji i przedsięwzięć	1
Zarządzanie projektami	1
Zarządzanie projektami	1
Zarządzanie wartością firmy	
Planowanie strategiczne	1
Zarządzanie zasobami ludzkimi	
Doradztwo w zakresie opracowania i wdrożenia nowego modelu organizacji i zarządzania w przedsiębiorstwie - doradztwo	1
Doradztwo w zakresie opracowania i wdrożenie systemu zarządzania zasobami ludzkimi - doradztwo	1
Polityka personalna – systemy zarządzania - doradztwo	1
Zarządzanie zasobami ludzkimi	
Kadry i płace	
Certyfikowany kurs kadry i płace od podstaw – kurs weekendowy	1
Kadry i płace w zarządzaniu zasobami ludzkimi	1
Negocjacje i mediacje	
Negocjacje w biznesie	1
Optymalizacja zatrudnienia	
Warsztat zarządzanie kompetencjami. Tworzenie modeli kompetencji stanowiskowych. Budowa narzędzia do oceny. Wykonywanie pierwszej oceny z zastosowaniem narzędzia	2
Przywództwo	
Motywowanie i kultura zarządzania	1
Skuteczne przywództwo	1
Rekrutacja i selekcja personelu	
Rekrutacja i zarządzanie ludźmi	1
Systemy motywacyjne	
Delegowanie zadań i motywowanie pracowników	3

Motywowanie pracowników fizycznych	1
Polityka personalna – motywowanie i ocena pracowników - doradztwo	1
Zarządzanie zespołem – budowanie zaangażowania i motywacji pracowników	1
Zarządzanie zespołem	
Efektywne zarządzanie zespołem z elementami zarządzania talentami	1
Polityka personalna – systemy zarządzania - doradztwo	1
Skuteczne zarządzanie zespołem	1
Wdrożenie systemu zarządzania z polityką personalną - doradztwo	2
Zarządzanie zespołami i coaching	1
Zawodowe	
Gastronomia-Żywność	
Kucharz małej gastronomii	1
Operator	
Obsługa żurawi przenośnych ("HDS")	1
Uprawnienia do obsługi elektrowciągu	1
Uprawnienia do obsługi wózka widłowego	1

(źródło: opracowanie własne)