

AUTOMATYZACJA PROCESÓW: CO, ZA ILE I W JAKIEJ KOLEJNOŚCI

Które procesy zautomatyzować najpierw i ile to będzie kosztować?

Pigułka: 3–4 h, online lub na miejscu

Pełne szkolenie: 1,5–2 dni, na miejscu, z zespołem

01 DWIE WERSJE

PIGUŁKA · 3–4 H

Online lub na miejscu

Dla: Zarząd, właściciele, dyrektorzy

Najważniejsze decyzje w jednym bloku: które procesy wybrać, ile to kosztuje i jak czytać ofertę wykonawcy. Wykład na przykładach z wdrożeń i pytania uczestników.

Moduły: 01, 03, 04, 05

Z CZYM WYCHODZĄ UCZESTNICZY

- Kryteria wyboru procesów do automatyzacji
- Pytania do każdego wykonawcy

PEŁNE SZKOLENIE · 1,5–2 DNI

Na miejscu, z zespołem

Dla: Zarząd razem z osobami, które znają procesy

Warsztat na procesach Waszej firmy. Liczymy zwrot, porównujemy rozwiązania i rozpisujemy pierwsze wdrożenie.

Moduły: wszystkie, na materiale firmy

Z CZYM WYCHODZĄ UCZESTNICZY

- Procesy Waszej firmy ułożone od najbardziej opłacalnych
- Karta pierwszego wdrożenia: cel, zakres MVP, budżet, miara sukcesu
- Pytania do każdego wykonawcy

02 DLA KOGO

Dla firm, które wiedzą, że „trzeba coś zautomatyzować”, ale nie wiedzą, od czego zacząć ani jak ocenić ofertę wykonawcy.

SZKOLENIE JEST DLA

- Zarządy i właściciele firm, które planują pierwsze albo kolejne wdrożenie automatyzacji
- Dyrektorzy operacyjni i finansowi, którzy zatwierdzają budżet na IT
- Osoby, które wybierają wykonawcę i porównują oferty

NIE JEST DLA

- Programiści, którzy szukają szkolenia technicznego z konkretnego narzędzia

03 CELE SZKOLENIA (PEŁNE SZKOLENIE)

1. Wskazać procesy, których automatyzacja się opłaca, i te, których nie warto ruszać.
2. Nauczyć liczenia zwrotu z wdrożenia, zanim firma podpisze umowę.
3. Dać punkt odniesienia do cen rynkowych oraz do wyboru między gotowym SaaS-em, low-code i systemem dedykowanym.
4. Przygotować uczestników do oceny ofert wykonawców i do planowania wdrożenia etapami.

04 EFEKTY UCZENIA SIĘ (PEŁNE SZKOLENIE)

PO SZKOLENIU UCZESTNIK ZNA

- zna czynniki, od których zależy koszt wdrożenia automatyzacji
- rozumie różnice między gotowym SaaS-em, low-code i systemem dedykowanym w koszcie całkowitym
- rozumie model MVP i dzielenie wdrożenia na etapy

PO SZKOLENIU UCZESTNIK POTRAFI

- ocenia procesy firmy pod kątem opłacalności automatyzacji
- liczy zwrot z wdrożenia na jednej kartce
- zadaje wykonawcy pytania o zakres, rozliczenie, zmiany i odbiory
- rozpisuje pierwsze wdrożenie na etapy

05 PROGRAM

01 Które procesy opłaca się automatyzować

W PIGUŁCE

Przechodzimy przez procesy Waszej firmy. Szukamy tych, w których zespół traci najwięcej czasu na powtarzalną pracę, i tych, których nie warto ruszać.

03 Widełki rynkowe **W PIGUŁCE**

Co kosztuje kilka tysięcy złotych, co kilkaset tysięcy i dlaczego. Na przykładach z wdrożeń, które prowadziłem.

05 Jak czytać ofertę wykonawcy **W PIGUŁCE**

Zakres, rozliczenie w fixed price albo time & material, zmiany i odbiory. Na co patrzeć, zanim podpiszecie umowę.

02 Zwrot z wdrożenia na jednej kartce

Czas zespołu, koszt błędów, koszt utrzymania. Liczymy na procesie, który wybiorą uczestnicy.

04 Gotowy SaaS, low-code czy system dedykowany **W PIGUŁCE**

Porównanie w koszcie całkowitym na 3 lata, funkcja po funkcji.

06 MVP i etapy

Jak rozpisać wdrożenie na etapy, które da się zatrzymać bez straty.

06 METODY I PRZYGOTOWANIE

METODY PRACY

Pigułka: wykład na przykładach z wdrożeń i pytania uczestników. Pełne szkolenie: krótkie wprowadzenia, praca w grupach na procesach Waszej firmy, obliczenia na Waszych danych i omówienie przykładów z wdrożeń.

PRZED SZKOLENIEM

Przed szkoleniem zbieram od Was listę procesów, które chcecie omówić, i podstawowe dane o ich skali. Nie potrzebuję dostępu do Waszych systemów.

07 PROWADZĄCY



Aleksander Żaboklicki, Project Manager / Konsultant ds. automatyzacji w Let's Automate. 13 lat w branży IT, 60 dostarczonych wdrożeń u ponad 50 klientów. Certyfikat Train the Trainer, Akademia JA w Gdyni. SGH, magister zarządzania.

Warunki: współpraca B2B, rozliczenie za pigułkę albo za dzień szkoleniowy. Stacjonarnie w Trójmieście i w całej Polsce albo online. Przed wyceną proponuję 30 minut rozmowy, bez zobowiązań.