

Finanse dla niefinansistów – dane finansowe w skutecznym zarządzaniu przedsiębiorstwem - szkolenie ZAMKNIĘTE (dla firm) - termin do ustalenia

Informacje o usłudze

| | |
|---|--|
| Czy usługa może być dofinansowana? | Tak |
| Sposób dofinansowania | <ul style="list-style-type: none">wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników |
| Rodzaj usługi | Usługa szkoleniowa |
| Podrodzaj usługi | Usługa szkoleniowa |
| Dostępność usługi | Otwarta |

| | | | |
|-------------------------------------|--------------------|--------------------------------|--------------------|
| Numer usługi | | 2020/05/19/10142/569729 | |
| Cena netto | 1 000,00 zł | Cena brutto | 1 230,00 zł |
| Cena netto za godzinę | 62,50 zł | Cena brutto za godzinę | 76,88 |
| Usługa z możliwością dofinansowania | | Tak | |
| Liczba godzin usługi | | 16 | |
| Termin rozpoczęcia usługi | 2020-11-25 | Termin zakończenia usługi | 2020-11-26 |
| Termin rozpoczęcia rekrutacji | 2020-05-19 | Termin zakończenia rekrutacji | 2020-11-19 |
| Maksymalna liczba uczestników | | 12 | |
| Kategoria główna KU | | Finanse i bankowość | |
| Kategorie dodatkowe KU | | Finanse i bankowość | |

| | |
|--|--|
| Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych | Certyfikaty: Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0 |
| Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK? | Nie |
| Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK? | Nie |
| Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji? | Tak |

Informacje o podmiocie świadczącym usługę

| | | | |
|-------------------|------------------------|---|-------------------------|
| Nazwa podmiotu | | HILLWAY Training & Consulting Drumlak, Kalinowski i Sawicka Sp. J. | |
| Osoba do kontaktu | Anna Zielińska | Telefon | +48 22 250 22 82 |
| E-mail | info@hillway.pl | | |

Cel usługi

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest poznanie przez uczestników skomplikowanych zagadnień rachunkowości i finansów. Po warsztacie Finanse dla niefinansistów – dane finansowe w skutecznym zarządzaniu przedsiębiorstwem uczestnicy znają/potrafią m.in.: istotę i strukturę sprawozdań finansowych, zależność pomiędzy codziennymi zdarzeniami gospodarczymi a sprawozdaniami finansowymi, czytać sprawozdania finansowe i wyciągać z nich wnioski, sporządzać plany finansowe krótko- i długoterminowe, narzędzia służące ocenie opłacalności planów inwestycyjnych, podstawowe zasady i miary ryzyka planowanych przedsięwzięć biznesowych,

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

Wybrane moduły lub ich części możliwe do zastosowania w programie szkolenia w wersji podstawowej lub rozszerzonej w zależności od wyników badania potrzeb i przekazanych informacji odnośnie celów szkolenia, a także priorytetów w rozwoju poszczególnych kompetencji według organizacji.

W ciągu jednego dnia szkoleniowego zazwyczaj realizujemy 4-5 modułów szkoleniowych.

PROGRAM

Istota i znaczenie rachunkowości 1. Rachunkowość jako system informacyjny

przedsiębiorstwa:

- dla odbiorców zewnętrznych
- dla zarządu i kadry dyrektorskiej

Istota podstawowych kategorii finansowych:

- przychody, koszty
- aktywa, pasywa
- wpływy, wydatki

Podstawowe zasady rachunkowości finansowej, czyli reguły rządzące procesem sporządzania sprawozdań finansowych.

Rachunek zysków i strat - sprawozdanie objaśniające rentowność działalności przedsiębiorstwa:

- istota i struktura rachunku zysków i strat
- poziomy i obszary działalności przedsiębiorstwa
- warianty rachunku zysków i strat

Zasady klasyfikacji i ewidencji kosztów dla potrzeb sprawozdawczości finansowej i zarządzania:

- koszty w układzie rodzajowym, przedmiotowym i podmiotowym
- koszty bezpośrednie i pośrednie
- koszty stałe i zmienne
- koszty(wytworzenia) produktu i koszty okresu

Bilans - raport objaśniający sytuację majątkową i finansową przedsiębiorstwa:

- istota i struktura sprawozdania
- zasady klasyfikacji aktywów i pasywów
- istota i zawartość poszczególnych pozycji bilansu
- zasady wyceny składników bilansu

Rachunek przepływów pieniężnych - sprawozdanie objaśniające pieniężne wyniki działalności przedsiębiorstwa:

- istota i struktura sprawozdania
- obszary działalności czyli źródła generowania gotówki i kierunki jej wykorzystania
- metody sporządzania sprawozdania

Analiza bieżącej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa oraz podstawy krótkoterminowego i długoterminowego planowania finansowego Ocena kondycji finansowej przedsiębiorstwa na podstawie sprawozdań finansowych:

- analiza struktury i dynamiki sprawozdań finansowych – ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstwa
- pogłębiona ocena sytuacji finansowej na podstawie analizy
 - płynności (kapitał pracujący, zaopatrzenie na dodatkowe środki pieniężne)
 - rentowność – ale czego ?
 - efektywności wykorzystywania majątku
 - struktury finansowania i jej konsekwencje dla przedsiębiorstwa
 - piramidy Du'Pointa – narzędzie kompleksowej analizy finansowej
- stopień zadłużenia przedsiębiorstwa a dźwignia finansowa, czyli kiedy opłaci się korzystać z długu zewnętrznego

Krótkoterminowe planowanie finansowe i ocena zapotrzebowania na dodatkowe środki finansowe z wykorzystaniem:

- metody procentu od sprzedaży
- analizy struktury i analizy wskaźnikowej sprawozdań finansowych

Długoterminowe planowanie finansowe i ocena opłacalności projektów inwestycyjnych:

- założenia przy tworzeniu długoterminowych planów finansowych:
 - czas
 - przepływy pieniężne
 - koszt pieniądza, czyli stopa dyskontowa
- zmiana wartości pieniądza w czasie:
 - porównywalność przepływów pieniężnych w długim czasie
 - wartość bieżąca przepływów pieniężnych
- kryteria oceny projektów inwestycyjnych:
 - okres zwrotu (PI)
 - wartość bieżąca netto (NPV)
 - wewnętrzna stopa (IRR)
- ocena ryzyka projektu (ryzyka operacyjne i finansowe):
 - analiza wrażliwości
 - analiza scenariuszowa

Podsumowanie i zakończenie.

W trakcie szkoleń:

- pracujemy **na konkretnych przykładach** dotyczących sprzedaży i negocjacji w sprzedaży usług energetycznych. **Praca na realnych sytuacjach pozwoli uczestnikom zastosować zmiany w rozmowach z pracownikami już następnego dnia po szkoleniu.**
- w trakcie warsztatów i burz mózgów **wypracowanie listy pomysłów** (nowe projekty, zmiany, usprawnienia) często ustalonymi datami ich realizacji lub kryteriami ich oceny.
- **pokażemy konkretne techniki wraz z zestawem zwrotów**, które pomogą kontrolować rozmowy z pracownikami oraz ułatwią szybką i skuteczną reakcję na niespodziewane sytuacje - szkolenia prowadzą praktycy
- **żadnej zbędnej teorii** - wykłady i ćwiczenia poprowadzą wyłącznie praktycy, którzy z sukcesem szkolą menedżerów z całej Polski i Europy
- żadnych prezentacji marketingowych - **100% merytoryki** i wartości dla naszych uczestników
- możliwość przeprowadzenia **indywidualnych konsultacji** z Trenerem po szkoleniu - odpowiemy na każde pytanie, którego być może nie zdążą uczestnicy zadać w czasie warsztatu

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Uczestnicy będą znać/potrafić m.in.:

- istotę i strukturę sprawozdań finansowych,
- zależność pomiędzy codziennymi zdarzeniami gospodarczymi a sprawozdaniami finansowymi,
- czytać sprawozdania finansowe i wyciągać z nich wnioski,
- sporządzać plany finansowe krótko- i długoterminowe,

- narzędzia służące ocenie opłacalności planów inwestycyjnych,
 - podstawowe zasady i miary ryzyka planowanych przedsięwzięć biznesowych,
-

Grupa docelowa

We współczesnych firmach coraz częściej od pracowników działów niefinansowych wymaga się znajomości podstawowych terminów, zależności zagadnień z obszaru rachunkowości i finansów. Szkolenie Finanse dla niefinansistów – dane finansowe w skutecznym zarządzaniu przedsiębiorstwem skierowane jest głównie do osób o wykształceniu nieekonomicznym, które w pracy zawodowej mają do czynienia w sposób pośredni lub bezpośredni z zagadnieniami rachunkowości i finansów. W szczególności skierowane jest ono do:

- przedsiębiorców,
 - pracowników małych i średnich firm,
 - pracowników działów technicznych przedsiębiorstwa,
 - pracowników uczestniczących w procesie planowania lub budżetowania,
 - osób sporządzających lub oceniających wnioski o fundusze unijne,
 - innych osób zainteresowanych poznaniem zagadnień rachunkowości i finansów.
-

Opis warunków uczestnictwa

PODPISANE ZAMÓWIENIE LUB UMOWA ZLECENIA REALIZACJI SZKOLENIA ZAMKNIĘTEGO

Szkolenia organizowane w formie zamkniętej, dedykowanej danej firmie, dopasowane do specyfik organizacji, branży i potrzeb uczestników.

JAK ORGANIZUJEMY SZKOLENIE ZAMKNIĘTE?

Szkolenia dedykowane HILLWAY to profesjonalne projekty rozwojowe z 2 dniowym szkoleniem bazowym, gdzie cykl edukacyjny jest wydłużony do 60-80 dni!

Optymalnie Model 2 +1 (2 dni szkolenia -> wdrożenie usprawnień -> 3-4 tygodnie po szkoleniu właściwym 1 dzień szkolenie Follow-up z analizą punktów krytycznych, utwaleniem wiedzy).

<http://www.hillway.pl/harmonogram-wspolpracy/>

TRENER PROWADZĄCY:

Szkolenie zamknięte prowadzi jeden Trener. Dobór Trenera jest ustalany z Klientem zamawiającym.

MIEJSCE SZKOLENIA

Możliwość zorganizowania szkolenia na terenie całej Polski, w siedzibie Klienta i w każdym innym miejscu wskazanym przez Klienta. Istnieje możliwość zorganizowania logistyki szkolenia przez HILLWAY.

TERMIN SZKOLENIA:

Do ustalenia pomiędzy Stronami, przy czym należy założyć min. miesiąc na przygotowanie projektu (komunikacja, badanie potrzeb itp)

SZKOLENIE OTWARTE Z TEGO TEMATU

Szkolenie to organizowane jest również jako Szkolenie otwarte. Zobacz Kalendarium Szkoleń Otwartych

Materiały dydaktyczne

Uczestnicy otrzymują bogaty liczący ok. 40-60 stron Materiał szkoleniowy wraz z notatnikiem oraz w trakcie szkolenia hand-outy np. testy szkoleniowe, ćwiczenia.

Dodatkowo 14 dni po szkoleniu mają możliwość konsultacji e-mail dotyczących tematu szkolenia z Trenerem prowadzącym

W trakcie szkolenia Trener uwzględni indywidualne sytuacje z Państwa środowiska pracy, przedstawi narzędzia i rozwiązania gotowe do zastosowania już następnego dnia po szkoleniu!

- **wypracowanie listy pomysłów** (nowe projekty, zmiany, usprawnienia) często ustalonymi datami ich realizacji lub kryteriami ich oceny.
- Indywidualne Plany Działania

Informacje dodatkowe

Szacowana cena za osobę przy założeniu grupy min. 10 osób.

Szkolenie zamknięte 2-dniowe = 10 000 zł netto + 23% VAT

Cena nie zawiera: (koszty po stronie Zleceniodawcy) – logistyka szkolenia

- zapewnienie wyposażonej sali szkoleniowej
- przerw kawowych oraz lunchu dla uczestników szkolenia i Trenera,
- zakwaterowanie i wyżywienie Trenera podczas szkolenia i na dzień przed szkoleniem

Jesteś zainteresowany danym szkoleniem? Masz dodatkowe pytania lub oczekiwania?

A może szukasz szkolenia o podobnej tematyce lub chcesz usprawnić proces obsługi klienta czy sprzedaży?

Zapraszamy do kontaktu!

E-mail: info@hillway.pl

Tel: +48 22 250 22 82

Informujemy, iż na wszystkie zapytania odpowiadamy maksymalnie w ciągu 48 godzin.

Harmonogram

| LP | Przedmiot / Temat zajęć | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----|--|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 | Finanse dla niefinansistów – dane finansowe w skutecznym zarządzaniu przedsiębiorstwem | 2020-11-25 | 09:00 | 17:00 | 8:00 |
| 2 | Finanse dla niefinansistów – dane finansowe w skutecznym zarządzaniu przedsiębiorstwem | 2020-11-26 | 09:00 | 17:00 | 8:00 |

Osoby prowadzące usługę

| | |
|------------------------|--|
| Imię i nazwisko | Katarzyna Frączkowska |
| Obszar specjalizacji | Katarzyna Frączkowska jest ekspertem w dziedzinie finansów, controllingu i zarządzania nowoczesną organizacją. Na co dzień pełni funkcję Dyrektora Finansowego i Prokurenta w firmie FIMA Polska, firmie ekspercko specjalizującej się w integracji nowoczesnej infrastruktury technicznej. W swojej pracy biegle posługuje się językiem polskim, angielskim i niemieckim |
| Doświadczenie zawodowe | Katarzyna posiada kilkunastoletnie doświadczenie w obszarze finansów i controllingu z doświadczeniem w branżach produkcyjnej, handlowej, usługowej oraz telekomunikacji, z czego 10 lat na stanowisku osoby zarządzającej. Swoje doświadczenia zawodowe zdobywała zarówno w kraju, jak i za granicą odbywając staże i pracując w takich firmach jak: Henkel KgaA, Dusseldorf, Niemcy, KGD Consulting, PPL „Porty Lotnicze”, Agros Nowa, Makton, Netia (przed przejęciem Crowley Data Poland) i od 2013 roku w FIMA Polska. |

| | |
|---|---|
| Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług | Katarzyna jest dziś na etapie, w którym chce dzielić się swoją wiedzą z innymi jako Trener i Konsultant, w ramach rozwoju kompetencji z zakresu przekazywania wiedzy i rozwoju innych uczestniczyła w programie „Lider na fali czyli kurs na coaching” oraz ZEN Coaching, gdzie zdobyła dyplom ZEN Coacha. prawne aspekty windykacji windykacja polubowna, sądowa oraz poszukiwanie majątku dłużnika windykacja trudna oraz windykacja komornicza przelew wierzytelności egzekucja środków pieniężnych z rachunku bankowego skuteczna windykacja należności czynszowych |
| Wykształcenie | Katarzyna jest absolwentką Szkoły Głównej Handlowej ze specjalizacją Controlling i rachunkowość menedżerska oraz CEMS MIM – programu Międzynarodowych Menedżerskich Studiów Magisterskich. Posiada prestiżowy tytuł ACCA (Association of Chartered Certified Accountants), który należy do najbardziej cenionych kwalifikacji zawodowych w międzynarodowym środowisku biznesowym; jak również tytuł Executive MBA zdobyty na Akademii Leona Koźmińskiego. Jest również absolwentką poddyplomowych studiów z Prawa Podatkowego oraz Metod wycen spółek kapitałowych. Jest w trakcie zdobywania uprawnień Biegłego Rewidenta. |

Lokalizacja usługi

| | |
|---|---|
| <p>Adres: Wrocław, woj. dolnośląskie</p> <p>Szczegóły miejsca realizacji usługi: Możliwość zorganizowania szkolenia na terenie całej Polski, w siedzibie Klienta i w każdym innym miejscu wskazanym przez Klienta. Istnieje możliwość zorganizowania logistyki szkolenia przez HILLWAY.</p> | <p>Warunki logistyczne: Wi-fi</p> |
|---|---|