



Wdrożenie strategii w oparciu o narzędzia Balanced Scorecard

Numer usługi 2024/06/14/7597/2183830

5 350,50 PLN brutto

4 350,00 PLN netto

232,63 PLN brutto/h

189,13 PLN netto/h

"FRANCUSKI
INSTYTUT
GOSPODARKI -
POLSKA" SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 23 h

📅 08.10.2024 do 09.10.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, prezesi, wiceprezesi, członkowie zarządów i rad nadzorczych, dyrektorzy zarządzający, dyrektorzy działów: finansów i controllingu, inwestycji, strategii, rozwoju, R&D, produkcji, sprzedaży, marketingu, logistyki, IT, dyrektorzy operacyjni, dyrektorzy zakładów i fabryk, menedżerowie odpowiedzialni za budowę i nadzór nad realizacją strategii firmy, dyrektorzy personalni i HR, menedżerowie zarządzający biurami projektów strategicznych.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	02-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	23
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie Uczestników do wdrożenia systemu zarządzania przez cele strategiczne i KPI wg Balanced Scorecard, jako narzędzia implementacji strategii firmy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wdraża system zarządzania przez cele strategiczne i KPI wg Balanced Scorecard, jako narzędzie implementacji strategii firmy.	Buduje system Balanced Scorecard.	Test teoretyczny
	Przekłada strategię na narzędzia Balanced Scorecard (mapa strategii, mapa celów strategicznych, Karta Wyników – KPI, Inicjatywy strategiczne, itd.).	Test teoretyczny
	Wybiera i zapisuje cele strategiczne finansowe i niefinansowe w czterech perspektywach biznesu.	Test teoretyczny
	Dobiera właściwe KPI do celów strategicznych i operacyjnych.	Test teoretyczny
	Identyfikuje i opisuje inicjatywy strategiczne i przypisuje je do celów i KPI.	Test teoretyczny
	Kaskaduje cele Spółki, KPI oraz Inicjatywy strategiczne w dół organizacji wykorzystując system Balanced Scorecard.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji (certyfikat) zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, dokument (certyfikat) potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Certyfikat lub zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.

Program

Pierwszy dzień (9.00 - 17.00)

Przełożenie strategii na Balanced Scorecard

1. Wprowadzenie: cele seminarium, poznanie się Uczestników i test wprowadzający.
2. Balanced Scorecard (BSC) i jej wykorzystanie w procesie wdrażania strategii przedsiębiorstwa.
3. Budowa strategii i Balanced Scorecard w 6 etapach (metoda: „krok po kroku”).
 - 3.1. Wizja i misja przedsiębiorstwa – punkt wyjścia do budowy strategii wzrostu wartości firmy. – **Ćwiczenie**
4. Zasady przekładania strategii na Balanced Scorecard. Dlaczego warto spojrzeć holistycznie na strategię z kilku perspektyw?
5. Polityka ESG, a długoterminowa strategia biznesowa. Zmieniające się oczekiwania różnych grup interesariuszy w kontekście zrównoważonego rozwoju przedsiębiorstwa.
6. Jak przełożyć strategię na cele SMART w pięciu perspektywach działalności. – **Case study**
 - 6.1. Które cele finansowe zapewniają wzrost wartości firmy i równowagę pomiędzy strategią wzrostu a strategią efektywności?
 - 6.2. Jak przełożyć strategię rynkową na cele zgodnie z modelem win-win: satysfakcja klientów i atrakcyjna rentowność dla firmy?
 - 6.3. Które procesy wewnętrzne decydują o przewagach konkurencyjnych? Wybór celów wpływających na konkurencyjność przedsiębiorstwa w oparciu o unikatowy łańcuch wartości firmy.
 - 6.4. Które czynniki ESG w obszarze ochrony środowiska, społecznej odpowiedzialności i ładu korporacyjnego kreują wartość i konkurencyjność firmy. **Nowa perspektywa strategii zrównoważonego rozwoju w BSC!**
 - 6.5. Ludzie i ich kompetencje jako czynnik sukcesu wdrożenia strategii. Które cele w obszarze HR decydują o wdrożeniu strategii?
7. Jak zbudować mapę strategii firmy i zbadać spójność wybranych celów?
 - 7.1. Budowa związków przyczynowo-skutkowych pomiędzy celami oraz wybór ścieżek strategicznych. – **Ćwiczenie**
8. Podsumowanie dnia.

Drugi dzień (9.00 - 17.00)

Wdrażanie i monitoring strategii i BSC

1. Powtórzenie i utrwalenie tematów omawianych pierwszego dnia.
2. Jak przełożyć strategię firmy na KPI? Zasady doboru KPI realizacji celów strategicznych – budowa Strategicznej Karty Wyników spółki. – **Case Study**
 - 2.1. Jak mądrze ograniczyć liczbę mierników? KPI, a mierniki operacyjne.
 - 2.2. KPI wyprzedzające – czynniki sukcesu realizacji celów a KPI wynikowe – efekty realizacji celów. – **Ćwiczenie**
 - 2.3. Jak ustalać wartości wyjściowe i docelowe KPI (targety).
 - 2.4. Skąd brać dane do ustalania targetów? Źródła wartości KPI.
3. Jak powiązać działania (projekty) strategiczne z celami i KPI firmy?
 - 3.1. Projekty strategiczne jako zbiór działań gwarantujących realizację strategii.
 - 3.2. Zasady selekcji projektów gwarantujących realizację celów organizacji. – **Ćwiczenie**
 - 3.3. Zarządzanie projektami strategicznymi – kilka praktycznych zasad.
4. Komunikacja i edukacja nt. strategii firmy z wykorzystaniem narzędzi Balanced Scorecard.
 - 4.1. Jak zbudować skuteczny program komunikacji strategii?
 - 4.2. Jak komunikować strategię na różnych szczeblach organizacji? Wybór narzędzi BSC w komunikacji i informacji zwrotnej. – **Przykłady**
5. Monitoring realizacji strategii: weryfikacja stopnia realizacji celów, KPI i projektów strategicznych.
 - 5.1. Jak nie spuszczać strategii z oka? Zasady dobrego monitoringu strategii.
 - 5.2. Jak przeprowadzić twórcze przeglądy strategiczne i dostosowywać wdrożenie strategii do zmiennego otoczenia?
 - 5.3. Przykłady reportingu strategii z wykorzystaniem strategicznej karty wyników.
 - 5.4. Przykład aplikacji informatycznych do monitoringu strategii. – **Przykłady**
6. Jak utrzymać zaangażowanie w realizację strategii?
 - 6.1. Budowa systemów motywacji finansowej i pozafinansowej do wdrożenia strategii. – **Przykłady**
7. Jak unikać błędów we wdrożeniu strategii i Balanced Scorecard. – **Dyskusja**
8. Podsumowanie dnia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 350,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 350,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	232,63 PLN
Koszt osobogodziny netto	189,13 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Justyna Kałużna

Menedżer Działu Doradztwa Biznesowego, trenerka i konsultantka we Francuskim Instytucie Gospodarki Polska specjalizująca się w zarządzaniu strategicznym (budowa i wdrożenie strategii), opracowaniu analiz strategicznych oraz implementacji systemów Balanced Scorecard i MBO (zarządzania przez cele).

We Francuskim Instytucie Gospodarki prowadzi m.in. warsztaty otwarte i zamknięte dla kadry zarządzającej pt.:

„Balanced Scorecard. Budowa i wdrożenie strategii w oparciu o system Kart Wyników i KPI”.

„Jak zbudować strategię działu i Action Plan? Kaskadowanie celów i KPI”.

Posiada bogate doświadczenie praktyczne prowadząc jako menedżer operacyjny projekty doradcze w zakresie budowy i wdrożenia strategii oraz systemów Balanced Scorecard, m.in. w spółkach: Ambra, Pafana, Maskpol, PCM, PCO - Przemysłowym Centrum Optyki. Brała udział w projektach doradczych w zakresie opracowania i wdrożenia strategii rozwoju oraz implementacji systemów zarządzania przez cele strategiczne, m.in. w: ECO – Energetyce Ciepłej Opolszczyzny, EGIS Polska, Kross, Lumel, Ortis, Rockwool Polska, Work Service oraz w dwóch spółkach hotelarskich.

Absolwentka Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, stypendystka programu Socrates-Erasmus w Jonkoping International Business School w Szwecji.

Współpracowała przy wdrożeniu systemów zarządzania przez cele (MBO) w firmach Ciech, Exatel,

Kolbud, OLPP (Operatorze Logistycznym Paliw Płynnych), Poznańskiej Hodowli Roślin oraz Zakładach Azotowych „Puławy” oraz pracowała nad proj



2 z 2

Piotr Pokrzywa

Ekspert i trener we Francuskim Instytucie Gospodarki Polska specjalizujący się w zagadnieniach związanych z budową i wdrożeniem strategii przedsiębiorstw, pozyskaniem inwestorów strategicznych i zarządzaniem finansami. Ekspert metodyk Balanced Scorecard i Value Based Management.

Obecnie prywatny inwestor i doradca. Posiada bogate doświadczenie zawodowe w zakresie kreowania i implementacji strategii rozwoju przedsiębiorstw, realizowania projektów inwestycyjnych, nadzoru właścicielskiego i restrukturyzacji firm, zdobyte m.in. w branżach nowych technologii. Był członkiem zarządu spółki GG Network S.A.; jako współzałożyciel i twórca sukcesów Spółki Gadu-Gadu był odpowiedzialny za rozwój spółki, w tym za wprowadzenie spółki na GPW, które to wydarzenie zostało uznane za debiut roku 2007. Początkowo dyrektor inwestycyjny, a następnie członek zarządu Warsaw Equity Holding, gdzie odpowiadał m.in. za nadzór właścicielski kilkudziesięciu aktywów funduszu, wdrażając i nadzorując strategię rozwoju i restrukturyzacyjno – naprawcze. Był dyrektorem finansowym w Astra-Zenith.

Posiada wieloletnie doświadczenia trenerskie. Z jego doświadczeń korzystały zarządy i menedżerowie takich spółek jak: Allcon, Apator, Edipresse Polska, Fenice Poland, Goodyear Dunlop Tires, Górażdże Cement, Hachette Livre, Impel Security Polska, Inter Cars, Esilco, Dalkia, Lubella, Opolgraf, Orlen Oil, Osram, PKO Bank Polski, Polkomtel, PZU Życie, Pratt & Whitney, Z.M. Sokołów, Summit Motors Poland, UNIQA.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik po ukończonym szkoleniu otrzyma:

- Certyfikat ukończenia szkolenia,
- Materiały w formie prezentacji przygotowanej na potrzeby szkolenia.

Warunki uczestnictwa

Przesłanie podpisanej przez Decydenta karty zgłoszenia wraz z pieczętą firmową na adres: biuro@figpolska.pl

* Warunkiem przyjęcia zgłoszenia Uczestników korzystających z dofinansowania BUR jest akceptacja specjalnych warunków zgłoszenia (specjalny formularz dostępny na stronie www.figpolska.pl).

UWAGA: Do podanej wyżej ceny szkolenia zostaną doliczone koszty niekwalifikowane wysokości 200zł/dzień szkolenia. Zamawiający otrzyma dwie faktury za usługę w podziale na koszty kwalifikowane i niekwalifikowane.

Więcej informacji w biurze FIG Polska – tel.+48 22 823 42 83 lub na stronie www.figpolska.pl.

Informacje dodatkowe

WAGA: Do podanej wyżej ceny szkolenia zostaną doliczone koszty niekwalifikowane wysokości 200zł/dzień szkolenia. Zamawiający otrzyma dwie faktury za usługę w podziale na koszty kwalifikowane i niekwalifikowane.

Adres

ul. Komitetu Obrony Robotników 24

02-148 Warszawa

woj. mazowieckie

Warszawa, hotel Airport Okęcie****

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Beata Michalak

E-mail beata.michalak@figpolska.pl

Telefon (+48) 22 8234 283