



Waves Group
Marcin Kasperski



Profesjonalna obsługa Klienta biznesowego oraz sytuacje trudne i kryzysowe w sprzedaży

Numer usługi 2024/07/24/39172/2235325

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 43 h

📅 26.09.2024 do 29.09.2024

6 100,00 PLN brutto

6 100,00 PLN netto

141,86 PLN brutto/h

141,86 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">• kadry zarządzającej przedsiębiorstwem: niefinansowej i finansowej,• pracowników decyzyjnych mających wpływ na operacje w przedsiębiorstwach nastawionych na wynik ekonomiczny i pracowników mających pośredni lub bezpośredni wpływ na strategiczne decyzje w organizacjach nonprofit i for-profit,• małych i średnich przedsiębiorców i ich pracowników chcących zrozumieć jak poprawić produktywność i efektywność decyzji i działań w procesie funkcjonowania firmy,• menedżerów wyższego i średniego szczebla, podejmujących decyzje dotyczące budżetów, kosztów i rentowności, a także specjalistów tworzących i administrujących systemem controllingu i budżetowania kapitałowego (strategicznego zarządzania strukturą kapitałową),• osób, które na co dzień zajmują się innymi zagadnieniami niż controlling finansowy, planowanie finansowe, sprawozdawczość, rachunkowość i finanse.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	13
Data zakończenia rekrutacji	25-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	43
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem tego finansowego szkolenia jest przekazanie mocno osadzonej w nowoczesnej teorii – użytecznej praktycznie wiedzy i wykształcenie podstawowych umiejętności w zakresie skutecznego zastosowania kluczowych technik i narzędzi zarządzania finansami i bezpieczeństwem finansowym, ze szczególnym uwzględnieniem nowoczesnego podejścia do zarządzania przepływami pieniężnymi, rachunku wolnych przepływów pieniężnych istotnych od strony finansowe

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
stosują/wydają decyzje dotyczące procesów wpływających na tworzenie budżetów gotówkowych i kapitałowych, kosztów finansowych i niefinansowych i rentowności,	analiza budżetów, kosztów i rentowności i opisanie przykładowego zastosowania ich w przedsiębiorstwie	Wywiad swobodny
stosują metody zarządzania płynnością finansową oraz znają elementy fundamentalne dla prawidłowego zarządzania kapitałem pracującym,	sporządzenie przykładowego planu zastosowania poznanych metod zarządzania płynnością finansową	Wywiad swobodny
uwrażliwią pracowników na proces sprzedaży, projektowania, konstruowania, zaopatrzenia, przedstawicieli niefinansowej kadry kierowniczej na wpływ ich decyzji w wzrost wartości przedsiębiorstwa.	analiza procesu sprzedaży, stworzenie przykładowego procesu prowadzącego do wzrostu wartości przedsiębiorstwa	Prezentacja
stosują mechanizmy związane z nowoczesnym zarządzaniem kapitałem i wartością zachodzących w przedsiębiorstwie produkcyjnym.	zastosowanie mechanizmów związanych z nowoczesnym zarządzaniem, omówienie ich i analiza	Prezentacja
Doskonalenie umiejętności komunikacji z zakresu budżetowania	Ocena jakości komunikacji a także wykorzystanie narzędzi do monitorowania budżetów	Prezentacja
Osiąganie lepszych wyników biznesowych poprzez efektywne wykorzystanie swojej wiedzy	Analiza wskaźników biznesowych, przy użyciu narzędzi do analizy biznesowej	Prezentacja
Budżetowanie i zarządzanie kosztami w tworzeniu wartości przedsiębiorstwa	Diagnostuje i eliminuje błędy w kosztach	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Każdy uczestnik otrzymuje zaświadczenie zawierające efekty uczenia się.

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

Tak, zaświadczenie 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?

Tak, zaświadczenie potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

MODUŁ I. Cel finansowy zarządzania przedsiębiorstwem.

- Przedsiębiorstwo jako źródło wolnych przepływów pieniężnych.
- Maksymalizacja wartości przedsiębiorstwa.
- Koszt kapitału finansującego przedsiębiorstwo i jego wpływ na wartość przedsiębiorstwa.
- Poziom ryzyka w procesie zarządzania przedsiębiorstwem i jego wpływ na wartość przedsiębiorstwa.

MODUŁ II. Budżetowanie kapitałów.

- Docelowa struktura kapitału.
- Szacowanie kosztu kapitałów obcych i budżetowanie kapitałów obcych.
- Szacowanie kosztu kapitału własnego i budżetowanie kapitału własnego.
- Szacowanie kosztu kapitałów hybrydowych.
- Szacowanie i budżetowanie wolnych przepływów pieniężnych.
- Ocena opłacalności i ryzyka projektów w oparciu o NPV, IRR.
- Wykres IOS.
- Wykres MCC.
- Optymalny / docelowy budżet inwestycyjny.

MODUŁ III. Budżetowanie kosztów.

- Koszty stałe i koszty zmienne.
- Koszty wydatkowe i koszty bezwydatkowe.
- Koszty utopione.
- Koszty alternatywne.

MODUŁ IV. Budżetowanie gotówki.

- Modele wyznaczania minimalnego - buforowego poziomu gotówki.
- Model VB-LCL.
- Modele wyznaczania i zarządzania poziomem gotówki.
- Model Beranka.
- Model baumola-Alaisa-Tobina.
- Model Millera-Orra.
- Model Stone'a.
- Model Behlera.
- Przejście od prognozy sprzedaży, przez budżet kosztów, przez budżet kapitałowy do prognozy zapotrzebowania na gotówkę.

MODUŁ V. Koszty w cyklu operacyjnym.

- 10 kroków tworzenia wartości.
- Koszty tworzenia i utrzymywania zapasów.
- Modele zarządzania zapasami.
- Model ABC.
- Model S,s.
- Model VB-EOQ.
- Model VB-POQ.
- Koszty produkcji.
- Koszty sprzedaży.
- Koszty ściągania należności.
- Optymalizacja kosztów w procesie zarządzania należnościami.
- Podejście VB-IAoAR (analiza przyrostowa należności przy uwzględnieniu koncepcji maksymalizacji wartości).
- Koszty opóźnień płatności - w jakich warunkach warto płacić w terminie.

MODUŁ VI. Zarządzanie kosztami.

- Koszty stałe czy koszty zmienne: czy płacić pracownikom od godziny czy od rezultatów.
- Koszty osobowe czy koszty utrzymywania majątku: zautomatyzować produkcję czy zatrudnić więcej pracowników.
- Outsourcing czy bez outsourcingu: wytworzyć czy kupić.
- Jak zamieniać koszty wydatkowe na bezwydatkowe i odwrotnie, czyli wynająć czy kupić?
- Jak zmieniają się koszty przy outsourcingu: czy prawdą jest, że przed kryzysem outsourcing opłacał się bardziej, a po kryzysie jest nieopłacalny?
- Zarządzanie kosztami finansowymi: więcej długu czy kapitału własnego.
- Zarządzanie kosztami braku zapasów.
- Zarządzanie kosztami obsługi należności.
- Zarządzanie kosztami obsługi środków pieniężnych.

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	6 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	141,86 PLN
Koszt osobogodziny netto	141,86 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marcin Kasperski

Specjalizuje się w szkoleniach komunikacji, team buildingu oraz sprzedaży. Posiada doświadczenie z zakresu sprzedaży oraz prowadzenia szkoleń. Od 10 lat aktywnie zajmuje się sprzedażą. Pracował zarówno w korporacji jak również prowadzi własną działalność gospodarczą, co pozwala na złapanie odpowiedniej perspektywy w jego pracy. Od początku związany z branżą finansową oraz marketingową. Odpowiada również za rozwój oraz zarządzanie Fundacją Panheri, łączącą środowisko biznesowe z środowiskiem akademickim, działającą na terenie całego kraju. Współtworzy autorski projekt rozwojowy „Team Spirit”, uczący współpracy zespołów międzypokoleniowych. Jest właścicielem dwóch marek szkoleniowych: Waves Group oraz Akademi Beauty. Absolwent Uniwersytetu SWPS Poznań : jednolite magisterskie - Prawo oraz podyplomowe Psychologia Społeczna. Certyfikowany Trener Sprzedaży. Od 6 lat prowadzi szkolenia, pracował już z 10 000 osób, przepracował ponad 1000h szkoleniowych, przez pierwsze 3 lata pracował jako trener wewnętrzny dla Uniwersytetu SWPS, od 3 lat pracuje jako trener Fundacji Panheri. Od roku prowadzi szkolenia pod marką Waves Group oraz Akademia Beauty. Zajmuje się szkoleniami z zakresu sprzedaży, komunikacji, team buildingu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Indywidualne długopisy, kartki, markery i inne jednorazowe pomoce dydaktyczne. Prezentacja oraz materiały opracowane przez trenera, wspierające uczestników podczas i po szkoleniu.

Informacje dodatkowe

Szkolenie liczone jest w godzinach lekcyjnych.

Szkolenie zostało zaprojektowane w oparciu o analizę potrzeb klienta.

Metody i tematyka są dopasowane do indywidualnych potrzeb uczestników oraz potrzeb i celów strategicznych firmy.

Na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. usługa dofinansowana w min. 70 % będzie zwolniona z VAT.

Adres

ul. Strzeszyńska 200

60-649 Poznań

woj. wielkopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Sala spełnia standardy epidemiologiczne COVID-19

Kontakt



Angelika Stawrakakis

E-mail klienci@waves-group.pl

Telefon (+48) 660 450 919