



## Symulacja zarządzania placówką handlową - budowa rentowności przedsiębiorstwa znajdującego się w trudnościach finansowych.

3 088,00 PLN brutto  
3 088,00 PLN netto  
193,00 PLN brutto/h  
193,00 PLN netto/h

Numer usługi 2024/08/27/140553/2280377

Symulator Biznesu  
Spółka Jawna Anna  
Błońska Michał  
Błoński



📍 Olsztyn / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 05.09.2024 do 06.09.2024

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Identyfikator projektu</b>	Akademia HR
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie skierowane jest do: <ul style="list-style-type: none"><li>- właścicieli przedsiębiorstw;</li><li>- sukcesorów;</li><li>- kadry zarządzającej placówkami handlowymi;</li><li>- menadżerów zarządzających zorganizowanymi sieciami handlowymi;</li><li>- pracowników działów sprzedaży i zakupów.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	4
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	04-09-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

# Cel

## Cel edukacyjny

Szkolenie "Symulacja zarządzania placówką handlową - budowa rentowności przedsiębiorstwa znajdującego się w trudnościach finansowych" przygotowuje do samodzielnego zarządzania firmą handlową, przy wykorzystaniu kluczowych wskaźników finansowych oraz zapobiegania sytuacjom kryzysowym w przedsiębiorstwie.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wymienia i opisuje kluczowe wskaźniki rentowności, takie jak marża brutto, marża operacyjna, próg rentowności, rentowność netto	Potrafi wymienić i krótko opisać każdy z kluczowych wskaźników rentowności.	Test teoretyczny Obserwacja w warunkach symulowanych
Rozumie podstawowe zasady i narzędzia rachunkowości zarządczej oraz ich zastosowanie w zarządzaniu przedsiębiorstwem handlowym.	Podaje przykłady praktycznego zastosowania narzędzi rachunkowości zarządczej, definiuje narzędzia, sposób jego działania, podaje przykłady ich zastosowania w przedsiębiorstwie handlowym, analizuje koszty, odchylenia, kalkuluje koszty.	Test teoretyczny Obserwacja w warunkach symulowanych
Przeprowadza analizę finansową przedsiębiorstwa handlowego, identyfikując mocne i słabe strony oraz obszary wymagające poprawy.	Podaje przykłady praktycznego zastosowania analiz finansowych, klarownie przedstawia wyniki analizy, trafnie wskazuje mocne i słabe strony oraz obszary wymagające poprawy.	Test teoretyczny
Samodzielnie oblicza i interpretuje kluczowe wskaźniki rentowności oraz wyciąga z nich wnioski dotyczące kondycji finansowej przedsiębiorstwa.	Omawia obliczenia, interpretuje wyniki, wyciąga wnioski dotyczące kondycji finansowej przedsiębiorstwa.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Identyfikuje i analizuje strukturę kosztów przedsiębiorstwa oraz proponuje i wdraża strategie optymalizacji kosztów.	Podaje przykłady praktycznego zastosowania strategii optymalizacji kosztów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Tworzy realistyczne plany finansowe i budżety, monitoruje ich realizację oraz wprowadza korekty w odpowiedzi na zmieniające się warunki rynkowe.	Przygotowuje realistyczny plan finansowy i budżet dla wybranego przedsiębiorstwa handlowego na określony okres czasu, uwzględniając wszystkie istotne koszty i przychody.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wykazuje proaktywne podejście do zarządzania finansami przedsiębiorstwa, dążąc do ciągłej optymalizacji procesów i maksymalizacji rentowności.	Przygotowuje plan optymalizacji procesów zarządczych.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wprowadza zmiany i innowacje w zarządzaniu przedsiębiorstwem w celu poprawy jego efektywności finansowej.	Potrafi stworzyć innowacyjne modele optymalizacyjne przedsiębiorstwa.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Skutecznie komunikuje wyniki analizy finansowej oraz rekomendacje dotyczące optymalizacji kosztów i zarządzania rentownością do zespołu i zarządu.	Tworzy symulacje rachunku zarządczego i potrafi komunikować je przełożonym.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Współpracuje z innymi działami przedsiębiorstwa (np. sprzedaż, marketing, logistyka) w celu wdrażania strategii poprawy rentowności.	Potrafi komunikować zmiany w rachunku zarządczym pozostałym działom przedsiębiorstwa.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Przewodzi zespołowi w procesie analizy finansowej i wdrażania działań mających na celu poprawę rentowności przedsiębiorstwa.	Potrafi zebrać zespół roboczy, który pomoże zrealizować promarżowe kierunki zmian w przedsiębiorstwie.	Obserwacja w warunkach symulowanych

## Cel biznesowy

Szkolenie ma na celu wyposażenie uczestników w wiedzę i umiejętności niezbędne do efektywnego zarządzania rentownością przedsiębiorstwa handlowego, poprzez zrozumienie i zastosowanie kluczowych wskaźników rachunkowości zarządczej. Dzięki temu uczestnicy będą mogli podejmować świadome decyzje strategiczne, optymalizować procesy operacyjne, minimalizować koszty i maksymalizować zyski, co w efekcie przyczyni się do zwiększenia konkurencyjności i stabilności finansowej ich przedsiębiorstw.

Szczegółowe cele szkolenia obejmują:

1. Zrozumienie kluczowych wskaźników rachunkowości zarządczej:

- Przedstawienie i omówienie najważniejszych wskaźników finansowych, takich jak marża brutto, marża operacyjna.
- Nauka interpretacji tych wskaźników w kontekście działalności handlowej.

2. Analiza finansowa przedsiębiorstwa handlowego:

- Przeprowadzenie analizy finansowej na podstawie rzeczywistych danych z działalności handlowej.
- Identyfikacja mocnych i słabych stron przedsiębiorstwa oraz potencjalnych obszarów do poprawy.

3. Zarządzanie kosztami i optymalizacja procesów:

- Zrozumienie struktury kosztów w przedsiębiorstwie handlowym.
- Metody optymalizacji kosztów operacyjnych i zarządzania zasobami w celu zwiększenia rentowności.

4. Planowanie i budżetowanie:

- Tworzenie realistycznych planów finansowych i budżetów opartych na kluczowych wskaźnikach finansowych.
- Monitorowanie realizacji planów i wprowadzanie korekt w odpowiedzi na zmieniające się warunki rynkowe.

5. Podejmowanie decyzji strategicznych:

- Wykorzystanie wskaźników rachunkowości zarządczej do podejmowania długoterminowych decyzji strategicznych.
- Ocena rentowności różnych scenariuszy biznesowych i wybór najbardziej opłacalnych strategii rozwoju.

6. Wykorzystanie narzędzi informatycznych:

- Praktyczne zastosowanie narzędzi i systemów informatycznych wspomagających analizę finansową i zarządzanie rentownością, takich jak arkusze kalkulacyjne, systemy ERP itp.

Oczekiwane rezultaty szkolenia:

- Uczestnicy zdobędą umiejętności analizy finansowej i będą potrafili samodzielnie interpretować kluczowe wskaźniki rentowności.
- Uczestnicy będą w stanie identyfikować obszary wymagające optymalizacji i wdrażać odpowiednie działania korygujące.
- Przedsiębiorstwa reprezentowane przez uczestników szkolenia osiągną lepszą stabilność finansową i wyższą rentowność dzięki bardziej świadomemu zarządzaniu kosztami i zasobami.
- Uczestnicy będą przygotowani do podejmowania bardziej trafnych decyzji strategicznych, które przełożą się na długoterminowy rozwój i sukces ich przedsiębiorstw handlowych.

## **Efekt usługi**

**Efektom szkolenia "Zarządzanie rentownością przedsiębiorstwa handlowego w oparciu o kluczowe wskaźniki rachunkowości zarządczej"** będzie wyposażenie uczestników w wiedzę i umiejętności, które umożliwią im skuteczne zarządzanie rentownością przedsiębiorstwa handlowego poprzez:

### **1. Zrozumienie i interpretacja kluczowych wskaźników rachunkowości zarządczej:**

- Uczestnicy będą potrafili obliczać i analizować wskaźniki takie jak marża brutto, marża operacyjna, wynik netto, marża na pokrycie kosztów stałych.

### **2. Przeprowadzanie analiz finansowych przedsiębiorstwa handlowego:**

- Uczestnicy będą w stanie przeprowadzać kompleksowe analizy finansowe, identyfikując mocne i słabe strony oraz potencjalne obszary do poprawy.

### **3. Optymalizacja kosztów i zarządzanie zasobami:**

- Uczestnicy zdobędą umiejętności identyfikacji i optymalizacji kosztów operacyjnych oraz zarządzania zasobami w celu zwiększenia rentowności.

### **4. Tworzenie realistycznych planów finansowych i budżetów:**

- Uczestnicy nauczą się tworzyć plany finansowe i budżety oparte na analizie wskaźników finansowych, monitorować ich realizację oraz wprowadzać niezbędne korekty.

### **5. Podejmowanie strategicznych decyzji biznesowych:**

- Uczestnicy będą przygotowani do podejmowania świadomych decyzji strategicznych na podstawie analizy finansowej, co przyczyni się do długoterminowego sukcesu przedsiębiorstwa.

## **Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi**

Kryteria weryfikacji efektów szkolenia:

### **1. Testy wiedzy i egzamin końcowy:**

- Przeprowadzenie testów wiedzy na początku i na końcu szkolenia w celu oceny zdobytej wiedzy teoretycznej. Egzamin końcowy może obejmować zarówno pytania teoretyczne, jak i praktyczne zadania związane z obliczaniem i interpretacją wskaźników finansowych.

### **2. Praktyczne ćwiczenia i studia przypadków:**

- Uczestnicy będą brać udział w praktycznych ćwiczeniach oraz analizować studia przypadków związane z realnymi problemami zarządzania rentownością w przedsiębiorstwach handlowych. Weryfikacja poprawności i jakości wykonania tych zadań pozwoli na ocenę umiejętności praktycznych.

### **3. Projekty grupowe i prezentacje:**

- Realizacja projektów grupowych, gdzie uczestnicy będą musieli przeprowadzić analizę finansową wybranego przedsiębiorstwa handlowego, opracować plan optymalizacji kosztów i zaprezentować swoje wyniki. Kryteria oceny będą obejmować jakość analizy, trafność wniosków oraz umiejętność prezentacji.

#### 4. Ocena udziału i zaangażowania:

- Ocena zaangażowania uczestników w dyskusje, ćwiczenia i aktywności szkoleniowe przez prowadzących. Wysoki poziom aktywności i zaangażowania świadczy o przyswojeniu wiedzy i umiejętności.

#### 5. Ankiety ewaluacyjne:

- Przeprowadzenie ankiet ewaluacyjnych wśród uczestników po zakończeniu szkolenia w celu zebrania opinii na temat jakości szkolenia oraz samooceny zdobytych kompetencji.

#### 6. Śledzenie postępów w miejscu pracy:

- W przypadku szkoleń organizowanych dla pracowników konkretnego przedsiębiorstwa, możliwe jest śledzenie postępów uczestników w ich miejscu pracy, ocena wdrożenia zdobytej wiedzy i umiejętności w praktyce oraz ocena ich wpływu na rentowność przedsiębiorstwa.

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Tak, dokumentem potwierdzającym uzyskanie kompetencji jest certyfikat ukończenia szkolenia na którym zawarte są efekty uczenia się.

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

Kryteria oceny zostały określone jako jednoznaczne, realne oraz możliwe do zweryfikowania. Podczas walidacji zostanie określone czy dany efekt uczenia się został osiągnięty biorąc pod uwagę kryteria ich weryfikacji.

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

W ramach usługi kompetencyjnej realizator szkolenia zapewnia drugą osobę do przeprowadzenia walidacji.

## Program

Szkolenie obejmuje następujące tematy:

- **VAT (Podatek od towarów i usług):** Zrozumienie mechanizmów obliczania i zarządzania podatkiem VAT.
- **Marża/Narzut:** Techniki obliczania marży i narzutu, ich znaczenie w zarządzaniu rentownością.
- **BEP (Break-Even Point):** Wyznaczanie punktu rentowności i jego wpływ na decyzje biznesowe.
- **Płynność finansowa:** Zarządzanie płynnością finansową firmy, kluczowe wskaźniki płynności.
- **Dźwignia operacyjna:** Interpretacja oraz implementacja dźwigni operacyjnej w przedsiębiorstwie
- **Zapas-** interpretacje wskaźników oraz zastosowanie w praktyce.
- **Próg rentowności promocji** - tworzenie efektywnych operacyjnie promocji.

Podsumowanie:

Szkolenie to dostarcza kompleksowej wiedzy i praktycznych umiejętności w zakresie zarządzania rentownością przedsiębiorstwa handlowego, wykorzystując kluczowe wskaźniki rachunkowości zarządczej. Uczestnicy zdobędą nie tylko teoretyczną wiedzę, ale przede wszystkim praktyczne narzędzia do jej zastosowania w codziennej działalności biznesowej.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
<b>1 z 16</b> Test teoretyczny - pretest	-	05-09-2024	08:00	08:15	00:15	Nie
<b>2 z 16</b> Wprowadzenie do symulacji	Marek Szabat	05-09-2024	08:15	10:00	01:45	Tak
<b>3 z 16</b> Przerwa kawowa	Marek Szabat	05-09-2024	10:00	10:15	00:15	Tak
<b>4 z 16</b> VAT (Podatek od towarów i usług): Zrozumienie mechanizmów w obliczania i zarządzania podatkiem VAT.	Marek Szabat	05-09-2024	10:15	12:15	02:00	Tak
<b>5 z 16</b> Przerwa obiadowa	Marek Szabat	05-09-2024	12:15	12:45	00:30	Tak
<b>6 z 16</b> Marża/Narzut : Techniki obliczania marży i narzutu, ich znaczenie w zarządzaniu rentownością.	Marek Szabat	05-09-2024	12:45	14:15	01:30	Tak
<b>7 z 16</b> Przerwa kawowa	Marek Szabat	05-09-2024	14:15	14:30	00:15	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
<b>8 z 16</b> Zapas-interpretacje wskaźników oraz zastosowanie w praktyce	Marek Szabat	05-09-2024	14:30	16:00	01:30	Tak
<b>9 z 16</b> BEP (Break-Even Point): Wyznaczanie punktu rentowności i jego wpływ na decyzje biznesowe	Marek Szabat	06-09-2024	08:00	10:00	02:00	Tak
<b>10 z 16</b> Przerwa kawowa	Marek Szabat	06-09-2024	10:00	10:15	00:15	Tak
<b>11 z 16</b> Próg rentowności promocji - tworzenie efektywnych operacyjnie promocji.	Marek Szabat	06-09-2024	10:15	12:15	02:00	Tak
<b>12 z 16</b> Przerwa obiadowa	Marek Szabat	06-09-2024	12:15	12:45	00:30	Tak
<b>13 z 16</b> Dźwignia operacyjna: Interpretacja oraz implementacja dźwigni operacyjne w przedsiębiorstwie	Marek Szabat	06-09-2024	12:45	14:15	01:30	Tak
<b>14 z 16</b> Przerwa kawowa	Marek Szabat	06-09-2024	14:15	14:30	00:15	Tak
<b>15 z 16</b> Podsumowanie Symulacji - wyciągnięcie wniosków	Marek Szabat	06-09-2024	14:30	15:45	01:15	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
16 z 16 Test teoretyczny - post test	-	06-09-2024	15:45	16:00	00:15	Nie

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 088,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 088,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	193,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	193,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Marek Szabat

Ekspert z 15 letnim doświadczeniem w zarządzaniu przedsiębiorstwami handlowymi. Specjalizuje się w optymalizacji procesów oraz marż realizowanych przez przedsiębiorstwa handlowe. Absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu na kierunku Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze oraz Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie na kierunku Zarządzanie przedsiębiorstwem handlowym.

W ciągu ostatnich 5 lat licząc od daty usługi, prowadził szkolenia o tej samej oraz pokrewnej tematyce. Posiada ponad 120 godzin doświadczenia w szkoleniach ze wskazanego zakresu tematycznego, przeprowadzonych w ciągu ostatnich 24m-cy.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają notesy, długopisy, skrypt podczas szkolenia

### Informacje dodatkowe



Szkolenie realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi tj. symulacje, case study, scenki treningowe, ćwiczenia grupowe i indywidualne, gry i filmy szkoleniowe, dyskusje, analizy doświadczeń uczestników, dzięki czemu zdobędą wiedzę oraz rozwiną umiejętności, postawy i zachowania.

Podczas szkolenia przewidziane są:

2 przerwy kawowe x 15 min

1 przerwa x 30 min

## Warunki techniczne

Walidacja będzie przeprowadzona za pomocą platformy [biznes.projekt481.pl](https://biznes.projekt481.pl). Użytkownicy muszą mieć dostęp do stabilnego łącza internetowego oraz komputera lub smartfonu.

## Adres

ul. Lubelska 33

10-410 Olsztyn

woj. warmińsko-mazurskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

## Kontakt



**Anna Błońska**

**E-mail** [anna.blonska@symulator-biznesu.pl](mailto:anna.blonska@symulator-biznesu.pl)

**Telefon** (+48) 691 432 145