



## Akademia Menadżera. Zarządzanie finansami w organizacji - kurs

Numer usługi 2024/09/10/13688/2301919

📍 Bydgoszcz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 12.10.2024 do 13.10.2024

"FOUR J" Sp. z o.o.



2 480,00 PLN brutto

2 480,00 PLN netto

155,00 PLN brutto/h

155,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Usługa kierowana do właścicieli firm, członków zarządu, menedżerów i osób kierowanych na stanowiska menadżerów.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	11-10-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa prowadzi do samodzielnego skutecznego zarządzania finansami poprzez analizę dokumentów finansowych, wskaźników oraz zarządzania ryzykiem transakcyjnym.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
zarządza finansami poprzez analizę dokumentów finansowych	definiuje i wyjaśnia kluczowe pojęcia związane z finansami, takie jak bilans, rachunek zysków i strat, przepływy pieniężne oraz wskaźniki finansowe	Wywiad swobodny
	interpretuje i analizuje podstawowe dokumenty finansowe (bilans, rachunek zysków i strat, rachunek przepływów pieniężnych), aby ocenić kondycję finansową firmy	Wywiad swobodny
zarządza finansami poprzez analizę wskaźników	oblicza oraz interpretuje kluczowe wskaźniki finansowe, takie jak rentowność, płynność, zadłużenie czy efektywność	Wywiad swobodny
	wyjaśnia podstawowe pojęcia związane z finansami i analizą wskaźników, takie jak: aktywa, pasywa, przychody, koszty, zysk	Wywiad swobodny
zarządza finansami poprzez analizę wskaźników	identyfikuje i oblicza kluczowe wskaźniki finansowe, takie jak wskaźnik rentowności, wskaźnik płynności czy wskaźnik zadłużenia	Wywiad swobodny
	porównuje wskaźniki finansowe własnego przedsiębiorstwa z danymi branżowymi, identyfikując silne i słabe strony	Wywiad swobodny
zarządza ryzykiem transakcyjnym	wyjaśnia definicję ryzyka oraz jego różne rodzaje związane z transakcjami	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	definiuje znaczenie zarządzania ryzykiem w kontekście organizacji i jej celów strategicznych	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
zarządza ryzykiem transakcyjnym	identyfikuje i klasyfikuje ryzyko transakcyjne w ramach własnej działalności lub branży	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	formułuje strategie minimalizowania ryzyk transakcyjnych, w tym podejmowanie decyzji dotyczących akceptacji, uniknięcia, ograniczenia lub przeniesienia ryzyka	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Po ukończeniu szkolenia uczestnik otrzymuje certyfikat oraz zaświadczenie, które 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?

Zaświadczenie zawiera informację o walidacji, która 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?

Na zaświadczeniu jest umieszczone nazwisko osoby przeprowadzającej walidację oraz osób szkolących.

# Program

## W trakcie usługi szkoleniowej zostaną podjęte następujące zagadnienia

### 1 dzień

Zarządzanie finansami poprzez analizę dokumentów finansowych. Kluczowe pojęcia związane z finansami, takie jak bilans, rachunek zysków i strat, przepływy pieniężne oraz wskaźniki finansowe. Podstawowe dokumenty finansowe (bilans, rachunek zysków i strat, rachunek przepływów pieniężnych), aby ocenić kondycję finansową firmy. Kluczowe wskaźniki finansowe, takie jak rentowność, płynność, zadłużenie czy efektywność. Zarządzanie finansami poprzez analizę wskaźników. Finanse i analizy wskaźników, takie jak: aktywa, pasywa, przychody, koszty, zysk. Obliczanie kluczowych wskaźników finansowych, takie jak wskaźnik rentowności, wskaźnik płynności czy wskaźnik zadłużenia. Wskaźniki finansowe własnego przedsiębiorstwa a dane branżowe, identyfikacja silnych i słabych stron.

### 2 dzień

Zarządzanie ryzykiem transakcyjnym. Ryzyko oraz jego różne rodzaje związane z transakcjami. Zarządzanie ryzykiem w kontekście organizacji i jej celów strategicznych. Klasyfikacja ryzyka transakcyjnego w ramach własnej działalności lub branży. Strategie minimalizowania ryzyk transakcyjnych, w tym podejmowanie decyzji dotyczących akceptacji, uniknięcia, ograniczenia lub przeniesienia ryzyka.

Walidacja.

#### • Formy pracy podczas szkolenia:

- mini wykłady systematyzujące wiedzę.
- modele i standardy działania uwzględniające specyfikę mechanizmów psychologicznych, dające oparcie w trudnych emocjonalnie sytuacjach.
- kreatywna praca w podgrupach (burza mózgów).
- krótkie treningi nowych umiejętności w małych grupach i w parach,
- metafory i anegdoty, obrazujące najważniejsze aspekty trenowanych umiejętności.
- wymiana doświadczeń i dobrych praktyk,
- prace nad studiami przypadku w zespołach zadaniowych,

- korzystanie z aplikacji

- prezentacje na forum wypracowanych wyników.

Szkolenie odbywa się w godzinach zegarowych (1 godzina szkolenia = 60 minut)

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 11</b> Zarządzanie finansami poprzez analizę dokumentów finansowych. Kluczowe pojęcia związane z finansami.	Michał Hanuszek	12-10-2024	08:30	09:30	01:00
<b>2 z 11</b> Podstawowe dokumenty finansowe (bilans, rachunek zysków i strat, rachunek przepływów pieniężnych)	Michał Hanuszek	12-10-2024	09:30	10:30	01:00
<b>3 z 11</b> Kluczowe wskaźniki finansowe, takie jak rentowność, płynność, zadłużenie czy efektywność.	Michał Hanuszek	12-10-2024	10:30	11:30	01:00
<b>4 z 11</b> Zarządzanie finansami poprzez analizę wskaźników. Finanse i analizy wskaźników.	Michał Hanuszek	12-10-2024	11:30	12:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 11 Obliczanie kluczowych wskaźników finansowych, takie jak wskaźnik rentowności, wskaźnik płynności czy wskaźnik zadłużenia	Michał Hanuszek	12-10-2024	13:00	14:30	01:30
6 z 11 Wskaźniki finansowe własnego przedsiębiorstwa a dane branżowe, identyfikacja silnych i słabych stron	Michał Hanuszek	12-10-2024	14:30	16:30	02:00
7 z 11 Zarządzanie ryzykiem transakcyjnym. Ryzyko oraz jego różne rodzaje związane z transakcjami	Michał Hanuszek	13-10-2024	08:30	10:30	02:00
8 z 11 Zarządzanie ryzykiem w kontekście organizacji i jej celów strategicznych	Michał Hanuszek	13-10-2024	10:30	12:30	02:00
9 z 11 Klasyfikacja ryzyka transakcyjnego w ramach własnej działalności lub branży.	Michał Hanuszek	13-10-2024	13:00	14:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>10 z 11</b> Strategie minimalizowania ryzyk transakcyjnych, w tym podejmowanie decyzji dotyczących akceptacji, uniknięcia, ograniczenia lub przeniesienia ryzyka.	Michał Hanuszek	13-10-2024	14:30	16:30	02:00
<b>11 z 11</b> Walidacja	Michał Hanuszek	13-10-2024	16:30	16:45	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 480,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 480,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	155,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	155,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 3

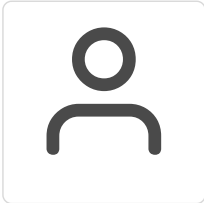


1 z 3

### Michał Hanuszek

Trener biznesowy. Prowadzi szkolenia z zakresu psychologii sprzedaży, psychologii w zarządzaniu, negocjacji międzynarodowych. Wiceprezes firmy o międzynarodowym zasięgu w branży energetycznej. Posiada wieloletnie doświadczenie w negocjacjach biznesowych na rynkach azjatyckich i europejskich. Wiceprezes firmy Pasja Grupa Dobrych Trenerów, Dyrektor ds. sprzedaży w firmie Rule No.8. Absolwent Akademii Trenera Biznesu w Wyższej Szkole Bankowej w Toruniu. Absolwent Wydziału Budownictwa i Inżynierii Środowiska na kierunku Zarządzanie i Marketing w Organizacji Gospodarczej na Uniwersytecie Technologiczno-Przyrodniczym w Bydgoszczy oraz studiów podyplomowych na wydziale Ekonomii i Zarządzania w Opolu w zakresie: Biznes

międzynarodowy Unia Europejska – Chiny. Absolwent Akademii Trenera Biznesu w Wyższej Szkole Bankowej w Toruniu. Szkolenie dla dyrektorów, kadry menedżerskiej i pracowników wyższego szczebla takich firm jak: Lea Future - Organic Farma zdrowia - Ekowital Hydrovacum - LG klimatyzacja - Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu I Bydgoszczy - Wyższa Szkoła Biznesu w Dąbrowie Górniczej Wykładowca na studiach MBA w Wyższej Szkole Bankowej w Szczecinie- Wykładowca na studiach podyplomowych .A" Doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ciągu 24 miesięcy wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia ok 380 godzin szkolenia z Akademii Menadżera.



2 z 3

## Beata Hanuszek

Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu komunikacji interpersonalnej, psychologii rozwoju, kompetencji menedżerskich, coachingu zespołowym oraz mediacjach. Przeprowadziła około 200 godz. szkoleniowych dla osób dorosłych (licząc 24 miesiące wstecz od dnia rozpoczęcia usługi) z zakresu budowania efektywnych zespołów, zarządzania salonem i Akademii Menadżera. Prowadzi sesje life i business coachingu. Wspiera organizacje w rozwoju i przechodzeniu przez zmiany. Dorobek zawodowy to ponad 20lat pracy z ludźmi, w tym wiele lat w edukacji, sprzedaży i coachingu. Ostatnie lata związana ze szkoleniem i coachingiem. Pracuje jako wykładowca na studiach podyplomowych, szkoleniowiec, akredytowany coach i mediator. Jest właścicielem firmy Idea Hanuszek Centrum rozwoju i mediacji. Jako menedżer do spraw zarządzania kierunkami studiów podyplomowych dla biznesu współpracuje oraz trener z firmą Pasja Grupą Dobrych Trenerów. Posiada certyfikat coach ACCICF. Była członkiem zespołu pracującym nad strategią rozwoju kultury miasta Bydgoszczy przy Urzędzie Miasta. Jest członkiem ICF Global i członkiem zarządu i dyrektorem regionalnym ICFPolska. Pracuje jako certyfikowany konsultant metody Insights Discovery. Absolwentka Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Uniwersytetu Śląskim w Katowicach i Wyższej Szkoły Bankowej w Toruniu. Certyfikowany coach ACC ICF, konsultant metody Insights Discovery oraz trener biznesu. Posiada doświadczenie w przeprowadzaniu diagnoz rozwojowych przedsiębiorstw.



3 z 3

## Marta Szarogroder

Marta Szarogroder-Rosiak: Ukończyła kierunki studiów magisterskich- prawo na UMK w Toruniu oraz nauki polityczne ze specjalizacją dziennikarską na UKW w Bydgoszczy. Jest także absolwentką studiów podyplomowych w zakresie Public Relations na UAM w Poznaniu. Ukończyła także wiele kursów z marketingu, social mediów, marketingu internetowego. Doświadczenie zawodowe: Przez blisko 10 lat pracowała w największej w kujawskopomorskim organizacji zrzeszającej przedsiębiorców- „Pracodawcy Pomorza i Kujaw”- m.in. na stanowiskach Specjalista ds. Reklamy oraz Koordynator ds. Public Relations. Od 4 lat prowadzi własną agencję marketingową i PR, która zajmuje się prowadzeniem marketingu internetowego, zarządzaniem oraz doradztwem w zakresie branding dla firm głównie z branży medycznej i beauty. Ważnym elementem pracy Marty są szkolenia obejmujące internet marketing, social media marketing, sprzedaż, obsługę klienta, branding, employers branding, zarządzanie kryzysowe, personal branding. Posiada doświadczenie w przeprowadzaniu szkoleń z zakresu zarządzania firmą oraz wykorzystywaniu technologii (około 130h przez ostatnie 2 lata). Specjalizacja: Specjalizuje się w budowaniu marek (w tym w social mediach), personal branding, employers branding. Swoją uwagę poświęca także takim zagadnieniom jak CSR (Społeczna Odpowiedzialność Biznesu), traktowany w kategoriach elementu branding i employers branding, a nie jedynie jako działalność charytatywna.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Komplet materiałów zostanie wysłany w formie pdf na maila każdego z uczestników szkolenia.

Uczestnicy otrzymają skoroszyt, ołówek, teczkę.

## Informacje dodatkowe

W przypadku finansowania ze środków publicznych w przynajmniej 70% - cena netto=brutto. Stawka vat zgodnie z art. 43 ust. 1 pkt 29 ustawy o vat. W przypadku finansowania poniżej 70% ze środków publicznych, doliczony zostanie vat 23% do ceny netto.. Szkolenie zakończy się testem sprawdzającym. Po uzyskaniu minimum 70% poprawnych odpowiedzi, zostanie wystawione zaświadczenie o ukończeniu kursu. Jako Dostawca Usługi Rozwojowej posiadamy dostęp do wszystkich niezbędnych urządzeń. Przerwy nie są wliczane do czasu trwania usługi. W celu ukończenia usługi frekwencja nie może być niższa niż 80%.

## Adres

ul. Chełmżyńska 12  
85-459 Bydgoszcz  
woj. kujawsko-pomorskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

## Kontakt



**Justyna Gross**

**E-mail** [justyna.gross@zaremba-academy.com](mailto:justyna.gross@zaremba-academy.com)

**Telefon** (+48) 665 309 912