



"FRANCUSKI
INSTYTUT
GOSPODARKI -
POLSKA" SPÓŁKA Z
OGRAŃCZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ



Kaskadowanie celów i KPI. Jak zbudować strategię działu i Action Plan? - szkolenie

Numer usługi 2025/03/10/7597/2611027

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 20.05.2025 do 21.05.2025

5 842,50 PLN brutto

4 750,00 PLN netto

365,16 PLN brutto/h

296,88 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Sposób dofinansowania

wsparcie dla pracodawców i ich pracowników

Grupa docelowa usługi

Szkolenie przeznaczone jest dla osób które chcą skutecznie przełożyć cele strategiczne na zadania operacyjne w organizacji. Szkolenie adresowane jest m.in. do właścicieli firm, dyrektorów zarządzających, operacyjnych, dyrektorów zakładów i fabryk, działów funkcjonalnych finansów, controllingu, strategii, rozwoju, produkcji, zakupów, logistyki, IT, administracji, dyrektorów personalnych i HR, sprzedaży, marketingu, linii biznesowych, Product Managerów.

Zachęcamy do wypełnienia bezpłatnego testu **Czy wiesz jak stworzyć Action Plan i wybrać KPI dla działu?**

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeWLO_q3DnBtU_R0_eQlh5Sd52loDpPtYcm2F4_I-_n-HilEQ/viewform

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

15-05-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Cel

Cel edukacyjny

Po zakończonym szkoleniu Uczestnik samodzielnie formułuje strategię działu, formułuje cele i KPI oraz działania operacyjne. Samodzielnie dopasowuje strategię firmy do poziomu działu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kaskadowanie strategii firmy na poziom działu.	Formułuje i komunikuje misję działu.	Test teoretyczny
	Kaskaduje strategię firmy na poziom ośrodka (pion, dział itp.).	Test teoretyczny
	Kaskaduje i formułuje cele działu wynikające z celów firmy.	Test teoretyczny
	Wybiera KPI działu, w procesie kaskadowania KPI firmy.	Test teoretyczny
	Buduje operacyjne plany działań (Action Plan).	Test teoretyczny
	Inspiruje pracowników do realizacji strategii.	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?

tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Program

Szkolenie trwa 16 godzin zegarowych, w tym 2x10 minut przerwa każdego dnia.

Każdy uczestnik otrzymuje krzesło + stolik/biurko(max.2 osoby przy stoliku).

Pierwszy dzień (9.00 - 17.00)

Kaskadowanie celów i strategii

1. Wprowadzenie: cele seminarium, poznanie się Uczestników i test wprowadzający.
2. Czym jest strategia firmy i jakie są warunki jej skutecznego wdrożenia?
 1. Cele strategiczne a strategia. Czym się różnią? – **Ćwiczenie**
 2. Co powinna zawierać strategia „ONE PAGE”?
 3. Rola komunikacji strategii firmy w procesie kaskadowania i operacjonalizacji strategii. – **Ćwiczenie**
3. Kaskadowanie strategii firmy na niższe szczeble organizacji. Rola strategii działów w realizacji strategii firmy.
 1. Wybór działów/ ośrodków w procesie kaskadowania strategii firmy, dla których formułowane są strategie. – **Ćwiczenie**
 2. Misja firmy a misje działów. Formułowanie misji działów w procesie kaskadowania.
4. Co powinna zawierać strategia działu? Wybór kluczowych treści adresowanych do pracowników działów
 1. Strategie działów biznesowych a strategie działów wspierających. – **Ćwiczenie**
5. Czym musimy dysponować, aby zrealizować cele spółki? Kaskadowanie kluczowych czynników sukcesu firmy na poziom działów. – **Ćwiczenie**
6. Jak kaskadować cele firmy na poziom działów?
 1. Identyfikacja celów firmy, na które mają wpływ poszczególne działy/ jednostki.
 2. Budowa map celów działów.
 3. Weryfikacja spójności pomiędzy celami działów a celami firmy. – **Ćwiczenie**
7. Czy wszystkie działy powinny posiadać cele i KPI finansowe?
8. Podsumowanie dnia.

Drugi dzień (9.00 - 17.00)

Kaskadowanie KPI i działań

1. Powtórzenie i utrwalenie zagadnień omawianych pierwszego dnia seminarium.
2. Jak kaskadować KPI i Inicjatywy Strategiczne firmy na poziom działów?
 1. Identyfikacja KPI'ów firmy, na które mają wpływ poszczególne działy/ jednostki.
 2. Identyfikacja nowych KPI'ów w działach.
 3. Ustalanie wartości wyjściowych i docelowych KPI'ów w działach.
 4. Weryfikacja spójności pomiędzy KPI'ami działów i firmy. – **Ćwiczenie**
3. Jak znaleźć partnera w realizacji strategii działu w ramach organizacji? Kim są kluczowi klienci wewnętrzni działu?
 1. Wybór kluczowych klientów wewnętrznych działu i ich oczekiwań.
 2. Identyfikacja produktów współpracy wewnętrznej. – **Ćwiczenie**
 3. Kim chcemy być dla naszych klientów wewnętrznych? Propozycje wartości dla klientów wewnętrznych. – **Ćwiczenie**
4. Jak identyfikować i priorytetyzować działania oddolne wspierające strategię firmy? Kreatywne poszukiwanie sposobów realizacji KPI. Budowa „Action Plan” działu.
 1. Projekty strategiczne firmy a projekty działu.
 2. Metodyka opisu projektów działu: zakres, harmonogram i budżet.
 3. Czy wystarczy nam zasobów do realizacji projektów firmy i działu? Planowanie i uzgadnianie zasobów.
 4. Priorytetyzacja i selekcja projektów realizowanych przez dział. – **Ćwiczenie**
5. Jak wdrożyć z sukcesem strategię działu? Zarządzanie zespołem/ podwładnymi kierunkowane na realizację celów:

1. Kto? Co? Kiedy? – Rola menedżera w planowaniu działań zespołu.
 2. Sztuka stawiania celów moim zespołom. Jak określić cele i zadania dla kierowników?
 3. Jak zdobyć zaangażowanie zespołu w realizację Action Planu? Delegacja odpowiedzialności za realizację zadań.
6. Podsumowanie zajęć.
 7. Walidacja-test
- Usługa realizowana w godzinach zegarowych
 - Sala szkoleniowa wyposażona jest w niezbędne elementy do przeprowadzenia szkolenia (rzutnik), każdy uczestnik zajmuje jedno stanowisko - nie zmieniamy miejsca w trakcie szkolenia
 - Warto, aby w szkoleniu wzięły udział wszystkie osoby odpowiedzialne za kaskadowanie celów i KPI

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	5 842,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 750,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	365,16 PLN
Koszt osobogodziny netto	296,88 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”.

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

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.

Współpracowała przy wdrożeniu systemów zarządzania przez cele (MBO) w firmach Ciech, Exatel, Kolbud, OLPP (Operatorze Logistycznym Paliw Płynnych), Poznańskiej Hodowli Roślin oraz w Zakładach Azotowych „Puławy”.



2 z 2

Piotr Pokrzywa

Ekspert i trener we Francuskim Instytucie Gospodarki Polska w zakresie zarządzania strategicznego, marketingowego i finansowego. Specjalizuje się w budowie i wdrożeniu strategii przedsiębiorstw w oparciu m.in. o metodyki Balanced Scorecard i Value Based Management oraz pozyskiwaniu inwestorów strategicznych.

Posiada bogate doświadczenia zawodowe w zakresie kreowania i implementacji strategii rozwoju przedsiębiorstw, realizowania projektów inwestycyjnych, nadzoru właścicielskiego i restrukturyzacji firm, zdobyte m.in. w branżach nowych technologii.

Aktywny przedsiębiorca i inwestor. Były członek zarządu, współzałożyciel i twórca sukcesów spółki GaguGadu Network, były dyrektor inwestycyjny i członek zarządu Warsaw Equity Holding, były dyrektor finansowy w Astra-Zenith.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

segregator z prezentacją i skryptem

Warunki uczestnictwa

* Warunkiem przyjęcia zgłoszenia jest przesłanie formularza zgłoszenia

Informacje dodatkowe

* więcej informacji na www.figpolska.pl

Adres

ul. Komitetu Obrony Robotników 24
02-148 Warszawa
woj. mazowieckie

Warszawa, Hotel Airport Okęcie****

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Beata Michalak

E-mail beata.michalak@figpolska.pl

Telefon (+48) 22 8234 283