



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



Rachunkowość zarządcza i controlling menedżerski. Finanse dla Zarządów, Dyrektorów i Menedżerów niefinansistów - szkolenie

Numer usługi 2025/04/09/7597/2679136

5 350,50 PLN brutto
4 350,00 PLN netto
334,41 PLN brutto/h
271,88 PLN netto/h

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 02.06.2025 do 03.06.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, inwestorzy, prezesi, wiceprezesi, członkowie zarządów i rad nadzorczych, sukcesorzy, dyrektorzy zarządzający, dyrektorzy operacyjni, dyrektorzy zakładów i fabryk, dyrektorzy działów: sprzedaży i marketingu, produkcji, dyrektorzy zakupów. <i>*Zalecana znajomość finansów w zakresie min. "Finansów dla nie-finansistów" cz. 1 - bezpłatny autotest na stronie www.figpolska.pl. (https://figpolska.pl/test/)</i>
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	29-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
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 zarządzania podległymi obszarami w oparciu o rachunkowość zarządczą i controlling.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Szkolenie przygotowuje Uczestników do zarządzania podległymi obszarami w oparciu o rachunkowość zarządczą i controlling.	Stosuje metody zarządzania kosztami i rentownością pozwalające na optymalizację decyzji zarządczych.	Test teoretyczny
	Wykorzystuje modele analiz marż wykorzystywane w podejmowaniu decyzji zarządczych.	Test teoretyczny
	Planuje i kontroluje koszty i wyniki.	Test teoretyczny
	Stosuje przejrzysty system raportowania strategicznego i operacyjnego. (KPI finansowe i niefinansowe).	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

Zajęcia trwają 16 godzin zegarowych, w tym wliczone są dwie przerwy 10 minutowe każdego dnia.

Pierwszy dzień (9.00 - 17.00)

Zarządzanie rentownością firmy

1. Wprowadzenie: cele seminarium, poznanie się Uczestników i test wprowadzający.
2. W jaki sposób zbudować/ zmodyfikować dobrze funkcjonujący system wsparcia decyzji? Jakie są wyznaczniki sprawnego systemu controllingu? System rachunkowości zarządczej a system controllingu.
3. Jakie modele kosztowe należy wykorzystywać w procesie klasyfikacji kosztów pod kątem różnych celów w organizacji?
 1. Koszty rodzajowe oraz koszty według typów działalności. – **Ćwiczenie**
 2. Koszty bezpośrednie i pośrednie.
 3. Koszty stałe i zmienne. – **Ćwiczenie**
4. Jakie są limity rozliczania kosztów pośrednich na centra odpowiedzialności, produkty i klientów?
 1. Cele grupowania i rozliczania kosztów pośrednich.
 2. Metody grupowania kosztów pośrednich.
 3. Jak alokować koszty pośrednie? Metody rozliczania kosztów pośrednich. Klucze podziałowe. – **Ćwiczenie**
5. Które z systemów rachunków kosztów należy wykorzystać i na jakie potrzeby?
 1. Rachunek kosztów pełnych – wady i zalety. – **Ćwiczenie**
 2. Rachunek kosztów zmiennych – wady i zalety.
 3. Activity Based Costing – wady i zalety. – **Ćwiczenie**
 4. Modele pomiaru marż generowanych na produktach, klientach, rynkach, ośrodkach odpowiedzialności czy procesach.
 1. Rodzaje marż i sposoby ich ustalania.
 2. Jak dana jednostka/produkt/klient przyczynia się do globalnego wyniku firmy? Analiza kontrybucji. – **Ćwiczenie**
 5. Wielostopniowy rachunek marż – przykłady.
6. Decyzje strategiczne w oparciu o marżę. Które koszty należy uwzględniać w różnych sytuacjach decyzyjnych?
 1. Ile trzeba sprzedać, aby inwestycja w nowy produkt była opłacalna? – **Ćwiczenie**
 2. Czy i kiedy przyjąć zamówienie od kontrahenta? Analiza kosztów krańcowych. Czy można zarabiać sprzedając poniżej TKW? Koszty istotne i nieistotne.
 3. Kiedy należy skorzystać z podwykonawstwa? Koszty outsourcingu. – **Ćwiczenie**
7. Podsumowanie dnia.

Drugi dzień (9.00 - 17.00)

Zarządzanie przez wyniki i motywacja menedżerów

1. Powtórzenie i utrwalenie zagadnień omawianych pierwszego dnia seminarium.
2. Budżet i plan działań jako narzędzia realizacji ambitnych celów operacyjnych.
 1. W jaki sposób budżety odzwierciedlają strukturę odpowiedzialności w przedsiębiorstwie?
3. Jak oceniać efekty pracy menedżerów zarządzających centrami odpowiedzialności w ramach firmy?
 1. Centra odpowiedzialności za koszty (cost center) – identyfikacja, analiza efektywności działań. – **Ćwiczenie**
 2. Centra odpowiedzialności za przychody (sales center) – identyfikacja, analiza efektywności działań.
 3. Centra odpowiedzialności za zyski (profit center) – identyfikacja, analiza efektywności działań.
 4. Centra odpowiedzialności za inwestycje (invest center) – identyfikacja, analiza efektywności działań.
4. Czy budżet może być narzędziem motywacji menedżerów i pracowników?
 1. Jak stawiać cele budżetowe?
 2. Sztuka interpretacji odchyleń między założeniami a realizacjami. Analiza i interpretacja przyczyn wystąpienia odchyleń i identyfikacja działań korygujących. – **Ćwiczenie**
 3. Jak wykorzystywać informacje płynące z analizy odchyleń do doskonalenia organizacji?
5. Jak mierzyć i oceniać efekty pracy menedżerów? Wybór finansowych i niefinansowych miar osiągnięć menedżerów. – **Ćwiczenie**
6. Jak ustalić hierarchię informacji zarządczej. Lista kontrolna systemu wsparcia decyzji dla mojej firmy. – **Ćwiczenie**
7. Na co zwrócić uwagę przy wyborze firmy IT wdrażającej oprogramowanie wspierające systemy controllingu w firmie? Od czego zacząć współpracę z firmą IT, która będzie wdrażać nowy system controllingu?
 1. Znaczenie badania oczekiwań użytkowników systemów wsparcia decyzji. – **Dyskusja**

8. Od zarządzania operacyjnego do strategicznego. Monitoring kamieni milowych strategii z wykorzystaniem KPI w Strategicznej Karcie Wyników.
1. Przykłady systemów raportowania strategicznego i operacyjnego.
9. Podsumowanie zajęć.
10. Walidacja-test

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

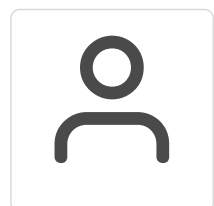
Cennik

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	334,41 PLN
Koszt osobogodziny netto	271,88 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paweł Wnuczak

Ekspert i trener we Francuskim Instytucie Gospodarki Polska specjalizujący się w zagadnieniach związanych z controllingiem, analizą finansową, wyceną przedsiębiorstw i zarządzaniem finansami.

We Francuskim Instytucie Gospodarki Polska prowadzi seminaria:

„Controlling dla Zarządów, Dyrektorów i Menedżerów. Nowoczesne systemy wsparcia decyzji”

„Jak poprawić wyniki finansowe firmy? Finanse dla Zarządów, Dyrektorów i Menedżerów niefinansistów”.

„Ocena i finansowanie projektów inwestycyjnych. Jak unikać pułapek w inwestycjach?”

Doświadczenie zawodowe i wykształcenie

Doświadczenia zawodowe zdobywał m.in. w FORD Polska, w firmie Thomas oraz Wyższej Szkole Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego.

Doktor nauk ekonomicznych. Aktualnie wykładowca w Katedrze Finansów Akademii Leona Koźmińskiego i kierownik merytoryczny studiów podyplomowych „Analityk Finansowy Rynków i Papierów Wartościowych”.

Absolwent Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego w Warszawie specjalizacja rachunkowość i finanse przedsiębiorstw.

Autor wielu publikacji z zakresu wyceny przedsiębiorstwa, zarządzania finansami przedsiębiorstwa oraz controllingu.

Prowadzenie szkoleń

Posiada bogate doświadczenia trenerskie realizując łącznie ponad 300 dni szkoleniowych.

Prowadził zajęcia m.in. dla: BGK, Jeronimo Martins Polska, Orange, PGNiG, PKO BP, PZL Mielec, Raiffeisen Leasing, Union Investment TFI.

Projekty doradcze

Posiada ponad 14-letnie doświadczenie doradcze.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Na szkoleniu każdy uczestnik otrzyma skrypt-prezentację w formie papierowej w segregatorze z miejscem na notatki + długopis.

Po szkoleniu każdy uczestnik otrzyma materiały w formie prezentacji przygotowanej na potrzeby szkolenia przesłane mailowo.

Warunki uczestnictwa

Przesłanie karty zgłoszenia na adres: zgloszenia@figpolska.pl

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

Informacje dodatkowe

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

Adres

ul. Towarowa 2

00-811 Warszawa

woj. mazowieckie

Warszawa, hotel Golden Tulip****

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Beata Michalak

E-mail beata.michalak@figpolska.pl

Telefon (+48) 22 8234 283