



Analiza sytuacji przedsiębiorstwa w praktyce: ocena biznesowa, szanse i zagrożenia na tle aktualnej pozycji rynkowej.

Numer usługi 2025/07/29/8282/2909758

2 078,70 PLN brutto
1 690,00 PLN netto
173,23 PLN brutto/h
140,83 PLN netto/h

Centrum Organizacji
Szkoleń i

Konferencji SEMPER
Magdalena
Wolniewicz-Kesaria

★★★★☆ 4,5 / 5

3 204 oceny

- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 12:00 h
- 📅 27.08.2026 do 28.08.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Finanse i bankowość / Inwestycje

Grupa docelowa usługi

1. Menadżerowie średniego i wyższego szczebla - którzy odpowiedzialni są za strategiczne decyzje w firmie i chcą pogłębić swoją wiedzę na temat analizy biznesowej oraz jej zastosowań.
2. Analitycy biznesowi - którzy zajmują się zbieraniem, analizą i interpretacją danych biznesowych w celu wsparcia procesów decyzyjnych.
3. Specjaliści ds. optymalizacji procesów - którzy poszukują skutecznych narzędzi i metod zarządzania procesami w celu poprawy efektywności organizacyjnej.
4. Konsultanci biznesowi - którzy wspierają organizacje w rozwiązywaniu problemów i osiąganiu celów strategicznych przez zastosowanie analizy biznesowej.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

26-08-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

12

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest dostarczenie uczestnikom wiedzy i umiejętności niezbędnych do skutecznego stosowania analizy biznesowej w praktyce, co przyczyni się do lepszego zarządzania organizacją oraz osiągania operacyjnych, taktycznych i strategicznych celów biznesowych. Szkolenie pozwoli zrozumieć istotę analizy biznesowej, a także uzyskać umiejętności stosowania analizy biznesowej. Podczas szkolenia omówione zostaną różnorodne zastosowania analizy biznesowej, takich jak optymalizacja procesów, zwię

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kompetencje społeczne: - ocenia jak odpowiednio reagować w różnych sytuacjach związanych z wykonywanym zawodem - identyfikuje własny styl uczenia się i wybiera sposoby dalszego kształcenia, - określa znaczenie komunikacji interpersonalnej oraz potrafi prawidłowo identyfikować i rozstrzygać dylematy związane z wykonywaniem zawodu.	- Umiejętność dostosowania reakcji do różnorodnych kontekstów zawodowych - Wybór adekwatnych metod do dalszego kształcenia.	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

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

TAK

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

TAK

Program

1. Wprowadzenie do analizy biznesowej

- a. Czym jest analiza biznesowa?
- b. Zastosowania analizy biznesowej.
 - a. Optymalizacja procesów
 - b. Zwiększenie konkurencyjności
 - c. Zarządzanie ryzykiem
- c. Historia i ewolucja analizy biznesowej
- d. Kluczowe koncepcje i podejścia
 - a. Teoria zarządzania strategicznego
 - b. Podejście systemowe i sytuacyjne
- e. Znaczenie analizy biznesowej w zarządzaniu – korzyści wynikające z przeprowadzenia analizy biznesowej
- f. Potrzeba biznesowa, wymaganie, rozwiązanie
- g. Najczęstsze błędy w analizie biznesowej

2. Zasoby nowoczesnej organizacji

- a. Wiedza jako zasób organizacji
- b. Wiedza a informacja
- c. System pomiaru wiedzy
- d. Intuicja w działalności menedżerskiej

3. Strategie rozwoju przedsiębiorstwa i ich konsekwencje dla wyboru strategii funkcjonalnych

- a. Pojęcie strategii rozwoju
- b. Rozwój wewnętrzny, rozwój zewnętrzny
- c. Specjalizacja, dywersyfikacja
- d. Przywództwo kosztowe, różnicowanie i koncentracja

4. Analiza strategiczna

- a. Kontekst zewnętrzny i wewnętrzny organizacji
- b. Cele i potrzeby biznesowe
- c. Koncepcja interesariuszy i ich rola w inicjatywach
- d. Opis działania organizacji - modelowanie procesów biznesowych (BPMN)
- e. Identyfikacja zmiany - analiza AS IS i określenie TO BE, analiza ryzyka
- f. Uzasadnienie biznesowe

5. Metodologia procesu formułowania i wyboru strategii zarządzania

- a. Polityka, strategia i taktyka organizacji
- b. Zasady zarządzania strategicznego
- c. Rodzaje strategii zarządzania
 - i. Strategie ogólne
 - ii. Strategie funkcjonalne
 - iii. Strategie globalne
- d. Strategiczna Karta Wyników jako jedna z metod wyboru strategii i monitorowania realizacji strategii
- i. Dobór mierników realizacji celów strategicznych i operacyjnych

6. Narzędzia i techniki wspierające budowę strategii

- a. Metody analizy wewnętrznej
- b. Metody analizy zewnętrznej
- c. Techniki wspomagające podejmowanie decyzji
- d. Narzędzia informatyczne wspierające budowę strategii

7. Sztuka wyborów strategicznych

- a. Wybór strategii konkurencyjnej
- b. Strategie rozwoju przedsiębiorstwa
- c. Wybory strategiczne a ryzyko
- d. Przykłady wyborów strategicznych w praktyce

8. Wartości i ich realizacja w przedsiębiorstwie

- a. Definicja i znaczenie wartości organizacyjnych
- b. Proces definiowania wartości
- c. Komunikacja wartości w organizacji
- d. Integracja wartości w procesy biznesowe
- e. Monitorowanie i adaptacja wartości

9. Planowanie procesu analizy biznesowej a planowanie strategiczne – rodzaje planowania

- a. Narzędzia i techniki wspomagające planowanie
- b. Plan biznesowy
- c. Plan korporacyjny

- d. Plan funkcjonalny
- e. Proces planowania strategicznego – tworzenie scenariuszy rozwoju
- i. Określenie strategii
- ii. Wdrożenie strategii
- iii. Ocena strategii
- f. Częstotliwość planowania strategicznego
- g. Korzyści z planowania strategicznego
- h. Zarządzanie zmianą
- i. Zarządzanie ryzykiem
- 10. Pozycjonowanie i budowa scenariuszy strategicznych**
 - a. Definicja i znaczenie pozycjonowania strategicznego
 - b. Cele pozycjonowania strategicznego
 - c. Metody analizy pozycjonowania (Analiza SWOT, Analiza pięciu sił Portera, Analiza PESTEL)
 - d. Strategie pozycjonowania - strategie różnicowania, strategie kosztowe, strategie niszowe, strategie hybrydowe
 - e. Budowa scenariuszy strategicznych - proces tworzenia scenariuszy strategicznych
 - f. Implementacja scenariuszy strategicznych
 - g. Monitorowanie i ewaluacja strategii pozycjonowania i scenariuszy
- 11. Analiza potencjału strategicznego przedsiębiorstwa**
 - a. Zasady i sposoby badania potencjału strategicznego
 - b. Bilans strategiczny przedsiębiorstwa
 - c. Analiza kluczowych czynników sukcesu
 - d. Analiza łańcuch wartości
 - e. Cykl życia produktu i technologii – ocena portfela produktów
 - f. Metody portfelowe
 - g. Analiza zasobów kompetencji
 - h. Ocena efektywności operacyjnej
 - i. Analiza finansowa
 - i. Kluczowe wskaźniki finansowe
 - ii. Próg rentowności
 - iii. Analiza opłacalności inwestycji - zaktualizowana wartość netto, wewnętrzna stopa zwrotu
 - iv. Analiza bilansu, rachunku zysków i strat, przepływów pieniężnych
 - j. Typowe techniki analizy biznesowej
 - i. MOST
 - ii. PEST
 - iii. SWOT
 - iv. 5 powodów
 - v. CATWOE
- 12. Modelowanie rozwiązań**
 - a. Techniki i narzędzia modelowania
 - b. Drzewo decyzyjne w procesie analizy przedsiębiorstwa
 - Alternatywne możliwości decyzyjne
 - Wybór decyzji z najmniejszym ryzykiem
 - c. Diagramy przepływu procesów (np. BPMN),
 - d. Diagramy przypadków użycia,
 - e. Diagramy klas, diagramy sekwencji oraz diagramy ER (Entity-Relationship).
 - f. Zastosowanie w praktyce
 - g. Korzyści z modelowania rozwiązań
- 13. Warunki osiągnięcia sukcesu**
 - a. Przyczynowo skutkowe uwarunkowania osiągnięcia sukcesu
 - b. Operacjonalizacja zadań strategicznych
 - c. Informacje wspomagające zarządzanie
 - d. Organizacja wewnętrzna przedsiębiorstwa

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 2

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Analiza sytuacji przedsiębiorstwa w praktyce: ocena biznesowa, szanse i zagrożenia na tle aktualnej pozycji rynkowej.	Trener Semper	27-08-2026	09:00	15:00	06:00
2 z 2 Analiza sytuacji przedsiębiorstwa w praktyce: ocena biznesowa, szanse i zagrożenia na tle aktualnej pozycji rynkowej.	Trener Semper	28-08-2026	09:00	15:00	06:00

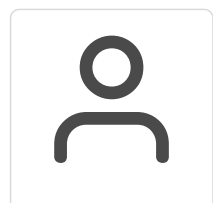
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 078,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 690,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	173,23 PLN
Koszt osobogodziny netto	140,83 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Trener Semper

Ekspert Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- otrzymujesz certyfikat wydany przez jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce
- materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej
- masz dostęp do konsultacji poszkoleniowych w formie e-mail do 4 tygodni po zrealizowanym szkoleniu
- otrzymujesz indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia stacjonarne i online organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

Warunki uczestnictwa

Dla jednostek budżetowych finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych stawka podatku VAT = zw.

Informacje dodatkowe

Metody pracy podczas szkolenia on-line:

- wygodna forma szkolenia - wystarczy dostęp do urządzenia z internetem (komputer, tablet, telefon), słuchawki lub głośniki i ulubiony fotel
- szkolenie realizowane jest w nowoczesnej formie w wirtualnym pokoju konferencyjnym i kameralnej grupie uczestników
- bierzesz udział w pełnowartościowym szkoleniu - Trener prowadzi zajęcia "na żywo" - widzisz go i słyszysz
- pokaz prezentacji, ankiet i ćwiczeń widzisz na ekranie swojego komputera w czasie rzeczywistym.
- podczas szkolenia Trener aktywizuje uczestników zadając pytania, na które można odpowiedzieć w czasie rzeczywistym
- otrzymujesz certyfikat wydany przez jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce
- materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej
- masz dostęp do konsultacji poszkoleniowych w formie e-mail do 4 tygodni po zrealizowanym szkoleniu

Warunki techniczne

Platforma /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa - Platforma Zoom (<https://zoom-video.pl/>)

Wymagania sprzętowe:

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik - minimalna prędkość łącza: 512 KB/sek

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu. Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania.

Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line - od momentu rozpoczęcia szkolenia do momentu zakończenia szkolenia

Potrzebna jest zainstalowana najbardziej aktualna oficjalna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera. Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy); 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej); System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS. Łącze internetowe o minimalnej przepustowości do zapewnienia transmisji dźwięku 512Kb/s, zalecane min. 2 Mb/s oraz min. 1 Mb/s do zapewnienia transmisji łącznie dźwięku i wizji, zalecane min. 2,5 Mb/s.

Kontakt



Angelika Poznańska

E-mail info@szkolenia-semper.pl

Telefon (+48) 570 590 060