



Europejska Agencja
Rozwoju Mirosław
Kopik

★★★★★ 5,0 / 5

3 796 ocen

AKADEMIA KSIĘGOWOŚCI 1. Praca, sprzedaż usług, bezpieczeństwo i obsługa klienta oraz niezbędna wiedza w księgowości - szkolenie

Numer usługi 2026/01/26/27209/3283947

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 26.03.2026 do 26.03.2026

2 320,00 PLN brutto

2 320,00 PLN netto

232,00 PLN brutto/h

232,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Właściciele firm, menadżerowie, specjaliści ds. księgowości, osoby planujące rozpocząć pracę w działach księgowości; osoby, które niedawno rozpoczęły pracę w księgowości; księgowi i samodzielni księgowi, pracownicy biur rachunkowych, osoby prowadzących podatkową KPiR lub współpracujących z podmiotami prowadzącymi KPiR, osoby przygotowujące się do przejścia z KPiR na księgi handlowe, przedsiębiorcy oraz osoby odpowiedzialne za nadzór nad księgowością, osoby zajmujące się rozliczeniami finansowo-księgowymi w mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach, osoby odpowiedzialne za obsługę klienta w podmiotach świadczących usługi księgowe, osoby wykonujące zadania związane ze sprzedażą usług księgowych oraz kontaktem z klientem; osoby, które chcą zgłębić i zaktualizować wiedzę; osoby, które chcą przekwalifikować się; osoby, które chcą doskonalić umiejętności zawodowe i społeczne, aby zapobiec utracie zatrudnienia; osoby poszukujące nowych możliwości zawodowych w obszarze księgowości.

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

24

Data zakończenia rekrutacji

25-03-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

10

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do: prawidłowego przejścia z podatkowej księgi przychodów i rozchodów na księgi handlowe, samodzielnego otwarcia ksiąg rachunkowych, bezpiecznego zamknięcia ksiąg handlowych, identyfikowania i eliminowania błędów, przygotowania organizacji i biura rachunkowego do KSeF, prawidłowego obiegu dokumentów księgowych, świadomego wykonywania obowiązków księgowego (odpowiedzialność formalna i podatkowa), efektywnej komunikacji i współpracy, tworzenia relacji z klientami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą z zakresu najnowszych trendów w zawodzie księgowej/księgowego.	Opisuje zasady otwierania i zamykania ksiąg rachunkowych.	Test teoretyczny
	Określa znaczenie i zastosowanie znaczników w księgach handlowych.	Test teoretyczny
	Wymienia podstawowe zasady funkcjonowania Krajowego Systemu e-Faktur (KSeF).	Test teoretyczny
	Określa zasady otwierania i zamykania ksiąg rachunkowych.	Test teoretyczny
Rozwija kompetencje przydatne w zawodzie księgowej/księgowego.	Określa zakres danych oraz czynności realizowane w KSeF.	Test teoretyczny
	Planuje proces zamknięcia ksiąg handlowych.	Test teoretyczny
	Wskazuje elementy wymagane do otwarcia ksiąg rachunkowych oraz sporządzenia bilansu otwarcia.	Test teoretyczny
	Ustala listę czynności niezbędnych do przejścia z KPiR na księgi handlowe.	Test teoretyczny
Jest świadomy zakresu odpowiedzialności zawodowej księgowego.	Stosuje zasady rzetelności i poufności w pracy z dokumentacją księgową.	Test teoretyczny
	Komunikuje się w sposób profesjonalny z klientem, przełożonym i instytucjami.	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

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

Szkolenie adresowane jest do osób chcących lepiej wykorzystywać w swej pracy najnowszą wiedzę z zakresu księgowości, stosować reguły efektywnej komunikacji w pracy z klientem, poznać i zrozumieć rolę komunikacji w zawodzie, odbierać sygnały pozytywnego i negatywnego nastawienia odbiorcy do nadawcy, budować swą siłę i skuteczność w relacjach biznesowych. Do osób, które chcą pogłębiać swoją wiedzę i umiejętności w zakresie prawidłowego przejścia z podatkowej księgi przychodów i rozchodów na księgi handlowe, samodzielnego otwarcia ksiąg rachunkowych, bezpiecznego zamknięcia ksiąg handlowych, identyfikowania i eliminowania błędów, przygotowania organizacji i biura rachunkowego do KSeF, świadomego i odpowiedzialnego wykonywania obowiązków księgowego, tworzenia relacji biznesowych z klientami.

Usługa jest realizowana w godzinach dydaktycznych, przerwy w usłudze są wliczone w czas usługi.

Szkolenie prowadzone jest w grupie od 6 do 24 osób, a warunki organizacyjne są zawsze dostosowywane do liczby osób na szkoleniu. Podczas szkolenia odbywa się zarówno praca zbiorowa (np. mini-wykład), jak i praca indywidualna (np. ćwiczenia indywidualne), w zależności od potrzeb.

Na szkoleniu część teoretyczna zajmuje około 20-25% czasu szkolenia, część praktyczna to 75-80% czasu szkolenia. W przypadku szkolenia realizowanego podczas 10 godzin dydaktycznych, około 2 godzin dydaktycznych to część teoretyczna, pozostały czas to zajęcia praktyczne.

W trakcie usługi rozwojowej prowadzona jest weryfikacja postępów z wykorzystaniem testów, quizów. Zadania zawsze są omawiane i podsumowywane albo indywidualnie, albo grupowo.

Walidacja jest prowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria weryfikacji. Zapewniona jest rozdzielnosc procesów kształcenia i walidacji. Metoda walidacji to test porównawczy (pre i post test).

Przywitanie, kontrakt z uczestnikami. Pre-test.

MODUŁ 1. Przejście z KPiR na księgi handlowe

Kiedy powstaje obowiązek przejścia na księgi handlowe. Dobrowolne przejście – zalety i ryzyka. Obowiązki formalne (zgłoszenia, polityka rachunkowości, plan kont). Otwarcie ksiąg rachunkowych – terminy i zasady. Bilans otwarcia – co musi zawierać. Przeniesienie danych z KPiR do ksiąg handlowych. Środki trwałe, wyposażenie, należności i zobowiązania. Najczęstsze błędy przy przejściu i jak ich uniknąć.

Metody pracy: miniwykład, wyjaśnianie, prezentacja

MODUŁ 2. Zamknięcie ksiąg handlowych

Kiedy zamykamy księgi rachunkowe. Inwentaryzacja – zakres, metody, dokumentacja. Uzgodnienie sald ksiąg pomocniczych i głównych. Rozliczenia międzyokresowe kosztów i przychodów. Rezerwy i odpisy aktualizujące. Wynik finansowy – ustalenie i rozliczenie. Zamknięcie kont księgowych. Sprawozdanie finansowe – elementy i terminy. Odpowiedzialność księgowego.

Metody pracy: miniwykład, wyjaśnianie, analiza przypadku, prezentacja.

MODUŁ 3. Znaczniki w księgach handlowych

Czym są znaczniki i do czego służą. Znaczniki a ewidencja księgowa i podatkowa. Znaczniki w kontekście JPK, KSeF i kontroli. Przykłady znaczników stosowanych w praktyce. Znaczniki a automatyzacja i systemy FK. Najczęstsze błędy i ich konsekwencje.

Metody pracy: miniwykład, wyjaśnianie, prezentacja.

MODUŁ 4. KSeF – Krajowy System e-Faktur

Czym jest KSeF i dlaczego został wprowadzony. Kogo dotyczy obowiązek korzystania z KSeF. Faktury ustrukturyzowane – podstawowe zasady. Uprawnienia w KSeF (właściciel, pełnomocnik, pracownik). Certyfikaty i tokeny – czym są i kiedy są potrzebne. Obieg dokumentów w KSeF. Odpowiedzialność księgowego i podatnika. Przygotowanie firmy i biura rachunkowego do KSeF.

Metody pracy: pokaz, wyjaśnianie, mini wykład, analiza.

Podsumowanie, ewaluacja. Post-test.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Przywitanie kontrakt z uczestnikami. Pre-test.	-	26-03-2026	07:15	07:35	00:20
2 z 9 Moduł 1.	Ewa Lipińska	26-03-2026	07:35	09:05	01:30
3 z 9 Przerwa	Ewa Lipińska	26-03-2026	09:05	09:20	00:15
4 z 9 Moduł 2.	Ewa Lipińska	26-03-2026	09:20	10:50	01:30
5 z 9 Przerwa	Ewa Lipińska	26-03-2026	10:50	11:05	00:15
6 z 9 Moduł 3.	Ewa Lipińska	26-03-2026	11:05	12:35	01:30
7 z 9 Przerwa obiadowa	Ewa Lipińska	26-03-2026	12:35	13:05	00:30
8 z 9 Moduł 4.	Ewa Lipińska	26-03-2026	13:05	14:35	01:30
9 z 9 Podsumowanie i ewaluacja. Post-test.	-	26-03-2026	14:35	14:45	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 320,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 320,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	232,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	232,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Ewa Lipińska

Dyplomowana księgowa, praktyk z 28-letnim stażem pracy, właścicielka Kancelarii Podatkowej w Kielcach, wykładowca Uniwersytetu Jana Kochanowskiego w Kielcach i Wyższej Szkoły Ekonomii, Prawa i Nauk Medycznych w Kielcach. Posiada bogate doświadczenie zawodowe i szkoleniowe. Prowadzi szkolenia w Stowarzyszeniu Księgowych w Polsce - Kielce, Radom, Kraków, Nowym Sączu. Jest osobą otwartą, elastyczną i kreatywną. Łatwo nawiązuje kontakty interpersonalne.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzyma autorskie materiały szkoleniowe (prezentacja multimedialna, skrypt itp.) drogą mailową.

Warunki uczestnictwa

Osoba zainteresowana skorzystaniem z usługi rozwojowej z dofinansowaniem musi zarejestrować się w Bazie Usług Rozwojowych oraz dokonać zapisu na usługę przed jej rozpoczęciem, z użyciem numeru ID wsparcia.

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma link aktywacyjny do platformy szkoleniowej, aktywacja umożliwi uczestnictwo w szkoleniu. Podczas logowania się do platformy (system prosi tylko o podanie: imienia, e-maila i hasła) w celu jednoznacznego zidentyfikowania uczestnika szkolenia wymagane jest podanie **imienia i nazwiska uczestnika**.

Lista obecności na szkoleniu będzie sporządzona na podstawie pisemnych potwierdzeń uczestników szkolenia o ich uczestnictwie w szkoleniu oraz dodatkowo na podstawie potwierdzenia obecności na czacie.

Informacje dodatkowe

Czas trwania usługi szkoleniowej to 10 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna = 45 minut). Szkolenie jest jednodniowe, ujęte w 4 moduły. Planujemy przerwy pomiędzy modułami.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Warunki techniczne

Szkolenia odbywają się na platformie KlikcMeeting w formie Webinaru.

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

Każdy komputer używany na co dzień będzie wystarczający do uczestnictwa w usłudze rozwojowej. Rekomendujemy udział w szkoleniu za pośrednictwem komputera. Tablet a zwłaszcza smartfon może być mniej praktyczny ze względu na wielkość ekranu.

1. Komputer/laptop – najlepiej, procesor Intel Core od i3 w górę, zalecane 4 GB RAM lub więcej, tablet 3 GB RAM lub smartfon.
2. Stałe łącze internetowe w dowolnej technologii – światłowod, GSM 3G lub 4G/LTE, Internet kablowy, zalecane min. 3 Mb/s w zakresie pobierania i wysyłania danych.
3. W miarę możliwości najnowszy system operacyjny: Windows 10 lub 8, 7, Vista z SP1; macOS X z macOS 10.7 lub nowszy, iOS 10 lub nowszy lub dedykowana aplikacja mobilna z AppStore lub GooglePlay, Android w wersji 4.0.4 lub nowszy w przypadku tabletów lub inne systemy operacyjne dające pewność odbioru transmisji bez zakłóceń.
4. Dowlolna przeglądarka internetowa (zalecana Chrome lub Mozilla FireFox).
5. Głośniki lub słuchawki.

W trakcie szkolenia dostęp do wizji i dźwięku mają tylko trenerzy, uczestnicy szkolenia mogą komunikować się jedynie za pomocą czatu.

Link umożliwiający uczestnictwo w spotkaniu on-line ważny jest tylko w dniu szkolenia. Do każdego szkolenia przypisany jest oddzielny link.

Kontakt



Mirosław Kopik

E-mail mirek.kopik@eurodotacje.pl

Telefon (+48) 505 060 800