



Warsztaty Menedżerskie Dla Rozwoju Organizacji

Numer usługi 2026/03/27/185888/3442131

123,00 PLN brutto
 100,00 PLN netto
 2,46 PLN brutto/h
 2,00 PLN netto/h
 213,44 PLN cena rynkowa ⓘ

G2G BUSINESS
 CONSULTING
 SPÓŁKA Z
 OGRANICZONĄ
 ODPOWIEDZIALNOŚĆ
 CIĄ

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

★★★★★ 5,0 / 5

🕒 50 h

5 ocen

📅 29.04.2026 do 30.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do osób pełniących funkcje decyzyjne w przedsiębiorstwach, w szczególności do kadry zarządzającej, menedżerów średniego i wyższego szczebla oraz liderów zespołów, odpowiedzialnych za planowanie, realizację i optymalizację działań w organizacji. Szkolenie jest celowo przygotowane dla przedstawicieli różnych obszarów funkcjonalnych, w tym finansów i controllingu, sprzedaży, operacji, HR oraz strategii, którzy w swojej pracy podejmują decyzje wpływające na wyniki ekonomiczne przedsiębiorstwa, efektywność procesów oraz alokację zasobów. Ma to na celu pokazanie holistycznego ujęcia przedsiębiorstwa oraz istotność efektywnej współpracy między działami. Usługa dedykowana jest również osobom zaangażowanym w analizę danych, planowanie działań operacyjnych i strategicznych, koordynację projektów oraz wdrażanie usprawnień organizacyjnych. Uczestnicy powinni posiadać podstawową wiedzę z zakresu funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

10

Data zakończenia rekrutacji

27-04-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

50

Cel

Cel edukacyjny

Celem usługi jest rozwój kompetencji w zakresie podejmowania decyzji biznesowych z wykorzystaniem danych, w obszarze finansów, budżetowania, analizy kosztów, rentowności oraz zarządzania zasobami ludzkimi. Usługa kształtuje holistyczne podejście do zarządzania i wzmacnia współpracę między działami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie zależności między budżetem, kosztami, przychodami i wynikiem finansowym przedsiębiorstwa oraz potrafi analizować dane finansowe, tworzyć i interpretować budżety oraz wykorzystywać narzędzia analityczne (w tym Excel) do planowania, raportowania i kontroli odchyleń.	rozpoznaje zależności między elementami budżetu a wynikiem finansowym	Test teoretyczny
	wskazuje zależności między strukturą kosztów a rentownością	Test teoretyczny
	identyfikuje koszty wspólne i dobiera metody ich alokacji	Test teoretyczny
	interpretuje odchylenia budżetowe na podstawie przedstawionych danych	Test teoretyczny
	identyfikuje wpływ decyzji personalnych na wyniki organizacji	Test teoretyczny
Uczestnik rozumie wpływ zarządzania zasobami ludzkimi na efektywność organizacji oraz potrafi uwzględnić aspekty zarządzania zespołem w podejmowaniu decyzji biznesowych i współpracy międzydziałowej.	rozpoznaje czynniki wpływające na zaangażowanie i efektywność zespołu	Test teoretyczny
	wskazuje zależności między zarządzaniem zespołem a efektywnością operacyjną	Test teoretyczny
Uczestnik rozumie zależności między strategią przedsiębiorstwa, działaniami sprzedażowymi a wynikami finansowymi oraz potrafi analizować rentowność i podejmować decyzje wspierające realizację celów strategicznych.	rozpoznaje czynniki wpływające na wyniki sprzedaży	Test teoretyczny
	identyfikuje zależności między działaniami sprzedażowymi a rentownością	Test teoretyczny
	interpretuje podstawowe wskaźniki związane ze sprzedażą i rentownością	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie znaczenie procesów operacyjnych w organizacji oraz potrafi identyfikować obszary nieefektywności i proponować działania usprawniające z uwzględnieniem współpracy między działami.	identyfikuje kluczowe procesy operacyjne w organizacji	Test teoretyczny
	rozpoznaje zależności między procesami a kosztami i efektywnością	Test teoretyczny
	wskazuje obszary potencjalnej nieefektywności procesów	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

Program

Szkolenie ma charakter warsztatowy i obejmuje kompleksowe zagadnienia związane z podejmowaniem decyzji biznesowych w przedsiębiorstwie z uwzględnieniem perspektywy finansowej, operacyjnej, sprzedażowej oraz zarządzania zasobami ludzkimi. Program łączy część teoretyczną z ćwiczeniami praktycznymi i analizą przypadków biznesowych, umożliwiając uczestnikom zrozumienie zależności między działaniami poszczególnych obszarów organizacji a wynikami przedsiębiorstwa.

Uczestnicy przechodzą przez kluczowe obszary funkcjonowania organizacji – od analizy finansowej i budżetowania, poprzez zarządzanie zespołami, planowanie strategiczne i sprzedaż, aż po zarządzanie procesami operacyjnymi. Program wspiera rozwój holistycznego podejścia do zarządzania oraz efektywnej współpracy między działami, umożliwiając wykorzystanie danych w procesie podejmowania decyzji oraz identyfikację obszarów optymalizacji w przedsiębiorstwie.

Moduł 1. Finanse i controlling w zarządzaniu przedsiębiorstwem (2 dni)

Opis:

Moduł stanowi kompleksowe wprowadzenie do zagadnień finansów i controllingu w kontekście zarządzania przedsiębiorstwem oraz podejmowania decyzji menedżerskich. Uczestnicy zdobywają wiedzę na temat kluczowych kategorii finansowych oraz zależności między przychodami, kosztami i wynikiem finansowym, a także uczą się interpretować dane finansowe w sposób wspierający proces decyzyjny.

Szczególny nacisk położony jest na zrozumienie roli budżetowania jako narzędzia planowania i kontroli oraz na analizę odchyleń jako podstawy do identyfikacji problemów i podejmowania działań korygujących. Uczestnicy poznają również zasady alokacji kosztów, w tym kosztów wspólnych oraz ich wpływ na ocenę rentowności działań i projektów.

Moduł uwzględni wykorzystanie narzędzi analitycznych, w szczególności arkuszy kalkulacyjnych (Excel), które wspierają analizę danych, raportowanie oraz monitorowanie wyników finansowych. Dzięki temu uczestnicy rozwijają umiejętność wykorzystywania danych finansowych w praktyce zarządczej.

Zakres tematyczny:

- rola finansów w procesie zarządzania przedsiębiorstwem,
- znaczenie controllingu jako narzędzia wspierającego decyzje menedżerskie,
- podstawowe kategorie finansowe: przychody, koszty, wynik finansowy,
- zależności między strukturą kosztów a rentownością,
- budżetowanie i kontrola realizacji budżetu,
- analiza odchyleń budżetowych,
- identyfikacja i alokacja kosztów wspólnych,
- wykorzystanie arkuszy kalkulacyjnych (Excel) w analizie danych finansowych.

Moduł 2. Zarządzanie zasobami ludzkimi (HR) w organizacji (2 dni)

Opis:

Moduł koncentruje się na roli zarządzania zasobami ludzkimi jako jednego z kluczowych obszarów wpływających na efektywność organizacji i realizację jej celów biznesowych. Uczestnicy poznają zależności między decyzjami personalnymi a wynikami przedsiębiorstwa oraz uczą się postrzegać zarządzanie zespołem jako integralny element procesu zarządzania organizacją.

W trakcie modułu omawiane są czynniki wpływające na efektywność i zaangażowanie pracowników, w tym struktura zespołów, podział odpowiedzialności, komunikacja oraz rola lidera. Szczególny nacisk położony jest na powiązanie celów indywidualnych pracowników z celami organizacji oraz na znaczenie współpracy między działami w realizacji zadań.

Uczestnicy rozwijają świadomość wpływu działań HR na wyniki operacyjne i finansowe przedsiębiorstwa oraz uczą się uwzględniać aspekty zarządzania zespołem w podejmowaniu decyzji biznesowych.

Zakres tematyczny:

- rola HR w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa,
- wpływ zarządzania zespołem na wyniki organizacji,
- czynniki wpływające na efektywność i zaangażowanie pracowników,
- struktura zespołów i zakres odpowiedzialności,
- komunikacja w organizacji i współpraca między działami,
- powiązanie celów indywidualnych z celami organizacji,
- rola lidera w podejmowaniu decyzji i zarządzaniu zespołem.

Moduł 3. Strategia i sprzedaż w zarządzaniu przedsiębiorstwem (2 dni)

Opis:

Moduł obejmuje zagadnienia związane z planowaniem strategicznym oraz zarządzaniem sprzedażą w kontekście osiągnięcia celów biznesowych przedsiębiorstwa. Uczestnicy poznają mechanizmy kształtowania strategii oraz jej przełożenie na działania operacyjne i sprzedażowe, a także uczą się analizować czynniki wpływające na wyniki rynkowe organizacji.

Szczególny nacisk położony jest na zrozumienie zależności między działaniami sprzedażowymi a wynikami finansowymi oraz na ocenę rentowności produktów, klientów i działań sprzedażowych. Uczestnicy poznają również znaczenie analizy rynku oraz podejmowania decyzji w oparciu o dane.

Moduł podkreśla rolę współpracy między działami – w szczególności sprzedaży, finansów i zarządu – w realizacji strategii oraz osiągnięciu założonych wyników przedsiębiorstwa.

Zakres tematyczny:

- podstawy strategii przedsiębiorstwa,
- powiązanie strategii z działaniami operacyjnymi i sprzedażowymi,
- czynniki wpływające na wyniki sprzedaży,
- analiza klientów, produktów i rynku,
- rentowność sprzedaży i jej znaczenie dla wyników przedsiębiorstwa,
- planowanie działań sprzedażowych,
- współpraca działów sprzedaży, finansów i zarządu w realizacji strategii.

Moduł 4. Działalność operacyjna i zarządzanie procesami (2 dni)

Opis:

Moduł koncentruje się na analizie funkcjonowania przedsiębiorstwa w obszarze operacyjnym oraz na identyfikacji i optymalizacji procesów organizacyjnych. Uczestnicy poznają znaczenie procesów w tworzeniu wartości oraz uczą się analizować ich wpływ na koszty, jakość i efektywność działania przedsiębiorstwa.

W trakcie modułu omawiane są metody identyfikacji procesów, mapowania ich przebiegu oraz wykrywania wąskich gardeł i obszarów nieefektywności. Szczególny nacisk położony jest na wykorzystanie mierników efektywności (KPI) oraz danych operacyjnych w podejmowaniu decyzji.

Uczestnicy uczą się również znaczenia współpracy między działami w realizacji procesów oraz wdrażaniu usprawnień, co pozwala na lepsze wykorzystanie zasobów i zwiększenie efektywności organizacji.

Zakres tematyczny:

- identyfikacja i mapowanie procesów w organizacji,
- rola procesów operacyjnych w tworzeniu wartości,
- zależność między procesami, kosztami i efektywnością,
- identyfikacja nieefektywności i wąskich gardeł,
- podstawy optymalizacji procesów,
- mierniki efektywności (KPI) w procesach,
- współpraca między działami w realizacji procesów,
- podejmowanie decyzji operacyjnych w oparciu o dane.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 29

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 29 Otwarcie szkolenia, omówienie programu i celów modułu.	Anna Słonec	29-04-2026	09:00	09:15	00:15
2 z 29 Wprowadzenie do zagadnień finansów i controllingu w zarządzaniu przedsiębiorstwem	Anna Słonec	29-04-2026	09:15	10:30	01:15
3 z 29 Podstawowe zależności finansowe oraz znaczenie informacji zarządczej w procesie podejmowania decyzji	Anna Słonec	29-04-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 29 Ćwiczenia warsztatowe i analiza przykładów dotyczących danych finansowych i controllingu.	Anna Słonec	29-04-2026	12:45	15:00	02:15
5 z 29 Podsumowanie zagadnień dnia i omówienie wniosków.	Anna Słonec	29-04-2026	15:15	16:30	01:15
6 z 29 Budżetowanie oraz kontrola realizacji budżetu.	Anna Słonec	05-05-2026	09:00	10:30	01:30
7 z 29 Analiza odchyleń oraz podstawy oceny efektywności finansowej.	Anna Słonec	05-05-2026	10:45	12:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 29 Ćwiczenia warsztatowe związane z interpretacją danych i oceną wyników.	Anna Słoniec	05-05-2026	12:45	15:00	02:15
9 z 29 Omówienie przykładów i uporządkowanie kluczowych zagadnień modułu.	Anna Słoniec	05-05-2026	15:15	16:30	01:15
10 z 29 Wprowadzenie do modułu	Michał Słoniec	14-05-2026	09:00	09:15	00:15
11 z 29 Podstawy strategii przedsiębiorstwa oraz ich znaczenie dla organizacji.	Michał Słoniec	14-05-2026	09:15	10:30	01:15
12 z 29 Czynniki wpływające na wyniki sprzedaży i realizację celów biznesowych.	Michał Słoniec	14-05-2026	10:45	12:15	01:30
13 z 29 Ćwiczenia warsztatowe i analiza przykładów dotyczących strategii i sprzedaży.	Michał Słoniec	14-05-2026	12:45	15:00	02:15
14 z 29 Omówienie zależności między strategią, sprzedażą i wynikami organizacji.	Michał Słoniec	14-05-2026	15:15	16:30	01:15
15 z 29 Analiza wyników sprzedaży i ich wpływ na wyniki przedsiębiorstwa	Michał Słoniec	18-05-2026	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 29 Planowanie działań strategicznych i sprzedażowych.	Michał Słoniec	18-05-2026	10:45	12:15	01:30
17 z 29 Ćwiczenia warsztatowe dotyczące podejmowania decyzji na podstawie danych.	Michał Słoniec	18-05-2026	12:45	15:00	02:15
18 z 29 Podsumowanie zagadnień modułu i omówienie wniosków.	Michał Słoniec	18-05-2026	15:15	16:30	01:15
19 z 29 Wprowadzenie do modułu.	Anna Słoniec	21-05-2026	09:00	09:15	00:15
20 z 29 Procesy operacyjne w organizacji i ich znaczenie dla efektywności przedsiębiorstwa .	Anna Słoniec	21-05-2026	09:15	10:30	01:15
21 z 29 Identyfikacja procesów i obszarów wymagających usprawnień.	Anna Słoniec	21-05-2026	10:45	12:15	01:30
22 z 29 Ćwiczenia warsztatowe i analiza procesów organizacyjnych.	Anna Słoniec	21-05-2026	12:45	15:00	02:15
23 z 29 Omówienie zależności między procesami, kosztami i efektywnością.	Anna Słoniec	21-05-2026	15:15	16:30	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
24 z 29 Optymalizacja procesów i mierniki efektywności.	Anna Słonec	26-05-2026	09:00	10:30	01:30
25 z 29 Współpraca między działami w realizacji procesów.	Anna Słonec	26-05-2026	10:45	12:15	01:30
26 z 29 Wprowadzenie do części podsumowującej	Anna Słonec	26-05-2026	12:45	13:00	00:15
27 z 29 Warsztat podsumowujący	Anna Słonec	26-05-2026	13:00	14:00	01:00
28 z 29 Walidacja efektów uczenia się	Anna Słonec	26-05-2026	14:00	15:00	01:00
29 z 29 Zakończenie szkolenia, podsumowanie, ewaluacja.	Anna Słonec	26-05-2026	15:00	15:15	00:15

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	123,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	2,46 PLN
Koszt osobogodziny netto	2,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Anna Słonec

Anna zdobyła bogate doświadczenie w zarządzaniu strategicznym, tworzeniu strategii finansowych oraz optymalizacji procesów biznesowych, zarówno na rynku polskim, jak i międzynarodowym. Pracowała w branży FMCG, brała udział w rozwoju sieci placówek bankowych w Polsce, w dalszym etapie kariery odegrała kluczową rolę w tworzeniu grupy spółek produkcyjnych w krajach Bliskiego Wschodu i Azji gdzie pełniła funkcje CFO oraz CEO wprowadzając innowacyjne rozwiązania oraz strategię zarządcze.



2 z 2

Michał Słonec

Michał zdobywał doświadczenie w budowaniu strategii sprzedażowych, zarządzaniu relacjami z klientem, negocjacjach, zarządzaniu strategicznym, tworzeniu strategii biznesowych, zarówno na rynku polskim, jak i międzynarodowym. Swoją ścieżkę kariery rozpoczął w Polsce pracując dla firmy produkcyjnej o globalnym zasięgu; następnie został oddelegowany do tworzenia struktur i budowania biznesu na Bliskim Wschodzie, w Afryce i w Azji. Michał przeszedł pełną ścieżkę kariery zaczynając od stanowiska sprzedawcy B2B dochodząc do roli CEO oraz Managing Directora firmy o zasięgu globalnym. To wyjątkowe doświadczenie pozwala mu dostrzegać, diagnozować oraz rozwiązywać problemy na każdym szczeblu firmy. Na stanowiskach Kierowniczych oraz Zarządczych pracował przez blisko 20 lat współpracując i negocjując z przedstawicielami wielu firmy z listy S&P500.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po warsztacie do uczestników zostaną przesłane materiały szkoleniowe oraz podsumowujące szkolenie

Warunki techniczne

Szkolenie odbędzie się poprzez platformę Google Meet

Kontakt



Anna Słonec

E-mail anna.slonec@g2gconsulting.pl

Telefon (+48) 730 814 264