



Finanse dla Zarządów, Dyrektorów i Menedżerów niefinansistów cz. 1 - Jak poprawić wyniki finansowe firmy? - szkolenie

Numer usługi 2026/03/27/7597/3442464

6 580,50 PLN brutto
 5 350,00 PLN netto
 286,11 PLN brutto/h
 232,61 PLN netto/h
 213,44 PLN cena rynkowa ⓘ

"FRANCUSKI
 INSTYTUT
 GOSPODARKI -
 POLSKA" SPÓŁKA Z
 OGRANICZONĄ
 ODPOWIEDZIALNOŚ
 CIĄ

★★★★☆ 4,4 / 5

395 ocen

📍 Warszawa / stacjonarna

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 23 h

📅 18.05.2026 do 20.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Właściciele, prezesi oraz członkowie zarządów, którzy nie posiadają wykształcenia finansowego, dyrektorzy zarządzający, dyrektorzy ds. marketingu i sprzedaży, strategii i rozwoju, produkcji i zaopatrzenia, logistyki, a także operacyjna kadra kierownicza działów marketingu, sprzedaży, produkcji, zakupów, logistyki. Adresatami są także osoby z większą wiedzą rachunkową, którym brakuje elementów wiedzy z analizy finansowej (np. kapitał obrotowy, NPV, IRR, CR, QR).

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

14-05-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

23

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 samodzielnego odczytywania dokumentacji finansowej i wyciągania odpowiednich wniosków, a także poznanie wpływu różnych decyzji na wyniki finansowe firmy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Odczytuje dokumentację finansową i wyciąga odpowiednie wnioski	Charakteryzuje funkcjonowanie firmy przez pryzmat dokumentów finansowych.	Test teoretyczny
	Definiuje dokumenty wchodzące w skład sprawozdania finansowego.	Test teoretyczny
	Przeprowadza analizę finansową firmy w oparciu o główne wskaźniki finansowe.	Test teoretyczny
	Swobodnie komunikuje się z bankami, instytucjami finansowymi oraz finansistami, dzięki opanowaniu języka finansistów.	Test teoretyczny
Poznaje i widzi wpływu różnych decyzji na wyniki finansowe firmy.	Ocenia jaki jest wpływ decyzji operacyjnych na ogólną sytuację finansową firmy, uzasadnia decyzje w oparciu o dane finansowe	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

Usługa prowadzona jest w trybie godzin zegarowych. dwie przerwy 10 minutowe każdego dnia wliczone są w usługę. Każdy uczestnik będzie miał swoje stanowisko (krzesło, biurko -max.2 osoby przy biurku).

Szkolenie skierowane jest do następujących osób :Właściciele, prezesi oraz członkowie zarządów, którzy nie posiadają wykształcenia finansowego, dyrektorzy zarządzający, dyrektorzy ds. marketingu i sprzedaży, strategii i rozwoju, produkcji i zaopatrzenia, logistyki, a także operacyjna kadra kierownicza działów marketingu, sprzedaży, produkcji, zakupów, logistyki. Adresatami są także osoby z większą wiedzą rachunkową, którym brakuje elementów wiedzy z analizy finansowej (np. kapitał obrotowy, NPV, IRR, CR, QR).

Pierwszy dzień (9.00 - 17.00)

Podstawowe pojęcia i zasady. Jak czytać sprawozdania finansowe?

1. Wprowadzenie: cele seminarium, poznanie się Uczestników i test wprowadzający.
2. Czy możliwe jest dla niefinansisty zrozumienie firmy przez pryzmat dokumentów finansowych?
 1. Co to jest bilans i czym się różni od rachunku zysków i strat?
 2. Czym są przychody a czym wpływy z gotówki? Jaka jest różnica między kosztami a wydatkami? – **Ćwiczenia**
 3. Co to jest wynik finansowy i czym się różni od cash flow?
3. Jakich informacji dostarcza nam Rachunek Zysków i Strat?
4. Czym się różni RZiS w układzie rodzajowym od RZiS w układzie kalkulacyjnym? Czy są inne możliwości przedstawiania wyników? Analiza marż. – **Ćwiczenie**
5. Które poziomy wyników finansowych są istotne przy ocenie firmy, a które fałszują jej obraz?
6. Jak analizować marżę na różnych poziomach? – **Ćwiczenie**
7. Dlaczego amortyzacja jest nietypowym kosztem? – **Ćwiczenie**
8. Czym się różni EBITDA od EBIT? – **Ćwiczenie**
9. Jakie elementy mają rzeczywisty wpływ na wyniki finansowe firmy? Jak specyfika branżowa wpływa na analizę wyników finansowych firm?
10. Czy terminy płatności mają wpływ na wynik? Czy zaliczki poprawiają wynik? A może płynność?
11. Dlaczego koszty muszą być współmierne do przychodów?
12. Podsumowanie dnia.

Drugi dzień (9.00 - 17.00)

Bilans i zarządzanie kapitałem obrotowym. Analiza wskaźnikowa cz.1

1. Powtórzenie zagadnień z pierwszego dnia seminarium i test wiedzy nr 2 wraz z omówieniem jego rozwiązania.
2. Jak oszacować różne ryzyka występujące w firmie i jaki jest ich wpływ na sytuację finansową firmy? Dlaczego trzeba tworzyć rezerwy? – **Ćwiczenie**
3. Co zrobić, aby utrzymywać równowagę finansową firmy? Rola kapitału obrotowego. – **Ćwiczenie**
4. Jak określić potrzeby kapitałowe firmy? Zapotrzebowanie na kapitał obrotowy. – **Ćwiczenie**
5. Jak wzrost zapasów, należności od odbiorców i zobowiązań wpływa na płynność finansową i wyniki firmy? Co oznaczają wskaźniki zapasów, należności i zobowiązań wyrażone w dniach sprzedaży (days of sales, DSO, DPO)? – **Ćwiczenie**
6. Jak zmniejszyć potrzeby kapitałowe firmy i kto ma realny wpływ na ich zmniejszenie? – **Ćwiczenie**
7. Analiza wyników firmy za pomocą wskaźników. Jak przeprowadzić prawidłową interpretację wyników finansowych i jak unikać błędów?
 1. Analiza rentowności – jak interpretować wskaźniki rentowności: ROS, ROA, ROE, ROCE, ROI?
 2. Jak analizować związki między wskaźnikami – model Piramidy Du Ponta.
 3. Jak poprawić rentowność kapitału wykorzystując dźwignię finansową? Dlaczego należy korzystać z kapitałów obcych? Jakie są granice zadłużenia? A co z ryzykiem?
 4. Jakie są najczęściej popełniane błędy przy ocenie rentowności?
 5. Analiza płynności – jak ocenić zdolność firmy do terminowego regulowania zobowiązań?
 6. Czym jest płynność finansowa, a czym są wskaźniki płynności?
 7. Analiza efektywności zarządzania – jak mierzyć efektywność zarządzania zapotrzebowaniem na kapitał obrotowy? Rotacja zapasów, należności, zobowiązań. – **Ćwiczenie**
8. Podsumowanie dnia.

Trzeci dzień (9.00 - 16.00)

Podstawy oceny firmy za pomocą wskaźników (ciąg dalszy)

1. Powtórzenie zagadnień z drugiego dnia seminarium i test wiedzy nr 3 wraz z omówieniem jego rozwiązania.

2. Analiza wyników firmy za pomocą wskaźników (ciąg dalszy). Jak przeprowadzić prawidłową interpretację wyników finansowych i jak unikać błędów?
 1. Analiza zadłużenia – analiza zdolności do spłaty zobowiązań i struktury finansowania. Jaka powinna być struktura majątku i źródeł finansowania?
 2. Złote zasady równowagi bilansowej.
 3. Jakie znaczenie dla firmy ma osiągnięcie progu rentowności (BEP)
 1. Koszty stałe a koszty zmienne.
 2. Ile trzeba sprzedać, żeby osiągnąć oczekiwany wynik? – **Ćwiczenia**
 4. **Case Study** podsumowujący materiał omówiony podczas całego seminarium.
 5. Podsumowanie zajęć.
6. Walidacja

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

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	6 580,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 350,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	286,11 PLN
Koszt osobogodziny netto	232,61 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. Posiada 10-letnie doświadczenie doradcze w zakresie projektowania i wdrażania systemów controllingu, opracowywania analiz finansowych, wycen przedsiębiorstw i biznesplanów. Z jego usług korzystały m.in. 4FUNTV, AdAction, Afilo, ASCO, AMC, Corenet, EuroLot, Eurotruck, Horus-Energia, IDM, Inoxa, Instytut Rozwoju Biznesu, Mazowiecka Agencja Rozwoju, Media Express, Naturell, POL-MOT Warfama, Plagiat.pl, Rebel-tv, Resover, RMF Scena, Super Media Holding, Supermedia Interactive, Tamark, Target, TBM Snacks, VGC, WKRA oraz wiele innych firm. Doświadczenia zawodowe zdobywał m.in. w FORD Polska, w firmie Thomas oraz Wyższej Szkole Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego. 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. Doktor nauk ekonomicznych. Autor wielu publikacji z zakresu wyceny przedsiębiorstwa, zarządzania finansami przedsiębiorstwa oraz controllingu. Posiada bogate doświadczenia trenerskie realizując łącznie ponad 500 dni szkoleniowych. Prowadził zajęcia m.in. dla: Auchan, BGK, Econocom, Elektrotim, FM Logist

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Na szkoleniu każdy uczestnik otrzyma skrypt-prezentcje w formie papierowej w segregatorze.

Każdy uczestnik po ukończonym szkoleniu otrzyma:

- Certyfikat ukończenia szkolenia,
- Mailowo materiały w formie prezentacji przygotowanej na potrzeby szkolenia.

Warunki uczestnictwa

więcej info na 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. Komitetu Obrony Robotników 24
02-148 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