



"FRANCUSKI
INSTYTUT
GOSPODARKI -
POLSKA" SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★☆ 4,4 / 5

395 ocen

Budowa strategii "krok po kroku" w zmiennym otoczeniu – Akademia Zarządzania Strategią cz. I-szkolenie

Numer usługi 2026/07/22/7597/3704052

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 08.10.2026 do 09.10.2026

6 088,50 PLN brutto

4 950,00 PLN netto

380,53 PLN brutto/h

309,38 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, prezesi, wiceprezesi, członkowie zarządów i rad nadzorczych, dyrektorzy zarządzający, dyrektorzy działów: finansów i controllingu, inwestycji, strategii, rozwoju, R&D, produkcji, sprzedaży i marketingu, logistyki i zakupów, IT; dyrektorzy operacyjni, dyrektorzy zakładów i fabryk, menedżerowie odpowiedzialni za budowę i nadzór nad realizacją strategii firmy, dyrektorzy personalni i HR.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	05-10-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
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 budowy strategii rozwoju firm dzięki poznaniu metodyki i narzędzi sprawdzonych w praktyce doradczej FIG Polska.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Szkolenie przygotowuje Uczestników do budowy strategii rozwoju firm dzięki poznaniu metodyki i narzędzi sprawdzonych w praktyce doradczej FIG Polska.	Przeprowadza analizy strategiczne.	Test teoretyczny
	Przeprowadza diagnozę strategiczną w formie wniosków KLP/BI.	Test teoretyczny
	Formułuje misję, wizję i wartości firmy.	Test teoretyczny
	Formułuje i strukturyzuje cele finansowe i biznesowe,	Test teoretyczny
	Formułuje strategię główną oraz strategię w różnych obszarach przedsiębiorstwa.	Test teoretyczny
	Stosuje różne strategie konkurerowania na rynku.	Test teoretyczny
	Weryfikuje jakość strategii w oparciu o model finansowy DCF.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

- Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?
- TAK
- Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?
- TAK
- Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?
- TAK

Program

Zajęcia odbywają się w grupie max.16 osób. Każdy Uczestnik ma biurko + krzesło(ewentualni dwie osoby przy biurku)

Program szkolenia

PIERWSZY DZIEŃ

Wprowadzenie i cele szkolenia.

Nowy kontekst strategii i rola liderów

Od stabilności do zmienności – VUCA/BANI jako nowy kontekst strategiczny. Czym jest współczesna strategia? Dyskusja moderowana

Rola zarządu i top managementu w wyborze, budowie i wdrażaniu strategii. Case study i dyskusja

Strategia start-up vs. strategia dojrzałej organizacji. Dyskusja

Zwinna diagnoza otoczenia i rynku (przy wsparciu AI)

Skwantyfikowana Analiza Strategiczna (SAS). Zamiast długich raportów – precyzyjne dane.

Analiza trendów makro: wykorzystanie AI Booster do analiz zjawisk na rynku.

Odkrywanie szans rynkowych: Customer Insight AI – analiza forów, mediów i CRM w poszukiwaniu niezaspokojonych potrzeb i nisz.

Kto jest naszym rywalem? Auto Benchmark AI i badanie struktury rynku. Ćwiczenie

Wnętrze firmy i wnioski strategiczne

Analiza mocnych i słabych stron w liczbach (KPI, KCS – Kluczowe Czynniki Sukcesu).

Synteza diagnozy przy wsparciu AI: Key Leverage Point (jakie szanse wykorzystać?) oraz Business Implications (co musimy naprawić?).

Bilans strategiczny firmy a 3 strategie „Horizons of Growth”. Ćwiczenie

Od wniosków do aspiracji organizacji

Jaka jest obecna wizja naszego przedsiębiorstwa i jak ją realizujemy? Dyskusja

Jak wyrazić nowe aspiracje firmy? Definiowanie wizji odpowiadającej na zdiagnozowane wyzwania.

Jak ukierunkować myślenie strategiczne i zmienić kulturę – definiowanie misji i wartości organizacji jako fundamentu zmiany. Ćwiczenie

Podsumowanie dnia.

DRUGI DZIEŃ

Jak powiązać wizję firmy z celami finansowymi i biznesowymi? Formułowanie strategicznych celów finansowych oraz wybór strategii stymulowania wyników finansowych.

Jak powiązać wczorajszą wizję z celami biznesowymi i finansowymi?

Zarządzanie konfliktami w zarządzie (wzrost vs. rentowność, innowacja vs. stabilność). Ćwiczenie

Wybór celów i strategii rynkowo-produktowych.

Wybór rynków i segmentów. Kompromis pomiędzy wyróżnianiem się a efektywnością. Scenariusze strategiczne i kryteria ich oceny. Ćwiczenie

Strategia rozwoju ofert handlowych. Jak zbudować atrakcyjne portfolio produktów i usług, gwarantujące sukces rynkowy?

Macierz Wartości: Budowa propozycji wartości dla strategicznych segmentów (jak zwiększyć sprzedaż i marżę). Ćwiczenie

Wybór modelu biznesowego budującego trwale przewagi rynkowe. W których obszarach budować przewagi konkurencyjne?

Które procesy w organizacji budują wartość i przewagi konkurencyjne?

Wybór strategicznego modelu biznesowego opartego na łańcuchu wartości i dźwigniach wzrostu.

Wybór projektów strategicznych wpływających na poprawę konkurencyjności firmy. Ćwiczenie

Strategiczne zasoby i kompetencje firmy jako czynniki warunkujące powodzenie wdrożenia strategii.

Działania HR i kultura oparta na wartościach jako mechanizm wdrożeniowy.

One-Page Strategy - Jak zredukować skomplikowane plany do zbioru celów, KPI i projektów powiązanych w związku przyczynowo skutkowe. Ćwiczenie

Jak opracować „Program Strategicznych Działań” gwarantujący osiągnięcie celów strategicznych? Priorytetyzacja projektów strategicznych jako unikanie rozpraszania zasobów.

Finansowo-biznesowa weryfikacja scenariuszy strategicznych i zarządzanie wdrożeniem.

Scenariusze finansowe oparte na SV i SVA – ocena wartości przyjętej strategii (biznesplan).

Rytuały zarządcze: struktura przeglądów miesięcznych i kwartalnych. Framework AI do monitorowania.

Plan rozwoju osobistego - podsumowanie zajęć.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Budowa strategii	Zajęcia	Piotr Pokrzywa	08-10-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 15 -	Przerwa	-	08-10-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Budowa strategii-cd	Zajęcia	Piotr Pokrzywa	08-10-2026	10:45	13:00	02:15
4 z 15 -	Przerwa	-	08-10-2026	13:00	13:45	00:45
5 z 15 Budowa strategii-cd	Zajęcia	Piotr Pokrzywa	08-10-2026	13:45	15:30	01:45
6 z 15 -	Przerwa	-	08-10-2026	15:30	15:45	00:15
7 z 15 Budowa strategii-cd	Zajęcia	Piotr Pokrzywa	08-10-2026	15:45	17:00	01:15
8 z 15 Budowa strategii	Zajęcia	Piotr Pokrzywa	09-10-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 15 -	Przerwa	-	09-10-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 15 Budowa strategii-cd	Zajęcia	Piotr Pokrzywa	09-10-2026	10:45	13:00	02:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 15 -	Przerwa	-	09-10-2026	13:00	13:45	00:45
12 z 15 Budowa strategii-cd	Zajęcia	Piotr Pokrzywa	09-10-2026	13:45	15:30	01:45
13 z 15 -	Przerwa	-	09-10-2026	15:30	15:45	00:15
14 z 15 Budowa strategii-cd	Zajęcia	Piotr Pokrzywa	09-10-2026	15:45	16:45	01:00
15 z 15 -	Walidacja	-	09-10-2026	16:45	17:00	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:15
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	02:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:00

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 088,50 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 950,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	380,53 PLN
Koszt osobogodziny netto	309,38 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Piotr Szpindler

Ekspert wspierający tworzenie wartości firm oraz budowę ich przewagi konkurencyjnej poprzez efektywną identyfikację możliwości rozwojowych, inicjowanie kierunków poszerzania działalności, współtworzenie i implementację strategii biznesowych.

Doświadczony Prezes Zarządu/ Dyrektor Handlowy z udokumentowanymi sukcesami w zakresie kreowania i realizacja strategii marketingowo-sprzedażowej, inicjowania i zarządzania projektami związanymi z rozwojem produktów oraz optymalizacją działań operacyjnych.

Obecnie zajmuje się doradztwem strategicznym oraz operacyjnym wsparciem Zarządów w zakresie tworzenia i wdrażania strategii.

W latach 2014-2016 Prezes Zarządu/ Członek Zarządu w spółkach Grupy Kapitałowej ZPUE S.A. Współautor strategii rozwoju grupy ZPUE na lata 2016-2020 członek TOP Managementu – grupy osób wybranych ze wszystkich spółek grupy kapitałowej, powołanej do wyboru i ustalenia strategii dalszej ekspansji łącznie z wyborem narzędzi jej realizacji.



2 z 2

Piotr Pokrzywa

Ekspert i trener we Francuskim Instytucie Gospodarki Polska specjalizujący się w zagadnieniach związanych z budową i wdrożeniem strategii przedsiębiorstw, pozyskaniem inwestorów strategicznych i zarządzaniem finansami. Ekspert metodyk Balanced Scorecard i Value Based Management. Obecnie prywatny inwestor i doradca. Posiada bogate doświadczenie zawodowe w zakresie kreowania i implementacji strategii rozwoju przedsiębiorstw, realizowania projektów inwestycyjnych, nadzoru właścicielskiego i restrukturyzacji firm, zdobyte m.in. w branżach nowych technologii. Były członek zarządu spółki GG Network S.A.; jako współzałożyciel i twórca sukcesów Spółki Gadu-Gadu był odpowiedzialny za rozwój spółki, w tym za wprowadzenie spółki na GPW, które to wydarzenie zostało uznane za debiut roku 2007. Początkowo dyrektor inwestycyjny, a następnie członek zarządu Warsaw Equity Holding, gdzie odpowiadał m.in.

za nadzór właścicielski kilkudziesięciu aktywów funduszu, wdrażając i nadzorując strategię rozwoju i restrukturyzacyjno – naprawcze. Były dyrektor finansowy w Astra-Zenith.

Posiada wieloletnie doświadczenia trenerskie. Z jego doświadczeń korzystały zarządy i menedżerowie takich spółek jak: Allcon, Apator, Edipresse Polska, Fenice Poland, Goodyear Dunlop Tires, Górażdże Cement, Hachette Livre, Impel Security Polska, Inter Cars, Esilco, Dalkia, Lubella, Opolgraf, Orlen Oil, Osram, PKO Bank Polski, Polkomtel, PZU Życie, Pratt & Whitney, Z.M. Sokołów, Summit Motors Poland, UNIQA, Telefonía Dialog

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Segregatory z prezentacją i miejscem na notatki, skrypt, ćwiczenia, skrypt z bazą wiedzy.

Warunki uczestnictwa

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. Komitetu Obrony Robotników 24
02-148 Warszawa
woj. mazowieckie

Warszawa, hotel Airport Okęcie ****

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Beata Michalak

E-mail beata.michalak@figpolska.pl

Telefon (+48) 22 8234 283