



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

★★★★☆ 4,4 / 5

395 ocen

Operacjonalizacja strategii: kaskadowanie strategii firmy w dół organizacji - Akademia Zarządzania Strategią cz. III - szkolenie

Numer usługi 2026/07/22/7597/3704156

5 842,50 PLN brutto

4 750,00 PLN netto

365,16 PLN brutto/h

296,88 PLN netto/h

284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 19.11.2026 do 20.11.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Szkolenie przeznaczone jest dla osób które chcą skutecznie przełożyć cele strategiczne na zadania operacyjne w organizacji. Szkolenie adresowane jest m.in. do właścicieli firm, dyrektorów zarządzających, operacyjnych, dyrektorów zakładów i fabryk, działów funkcjonalnych finansów, controllingu, strategii, rozwoju, produkcji, zakupów, logistyki, IT, administracji, dyrektorów personalnych i HR, sprzedaży, marketingu, linii biznesowych, Product Managerów.

Zachęcamy do wypełnienia bezpłatnego testu **Czy wiesz jak stworzyć Action Plan i wybrać KPI dla działu?**

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeWLO_q3DnBtU_R0_eQlh5Sd52loDpPtYcm2F4_I-n-HileQ/viewform

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

17-11-2026

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

Po zakończonym szkoleniu Uczestnik samodzielnie formułuje strategię działu, formułuje cele i KPI oraz działania operacyjne. Samodzielnie dopasowuje strategię firmy do poziomu działu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kaskadowanie strategii firmy na poziom działu.	Formułuje i komunikuje misję działu.	Test teoretyczny
	Kaskaduje strategię firmy na poziom ośrodka (pion, dział itp.).	Test teoretyczny
	Kaskaduje i formułuje cele działu wynikające z celów firmy.	Test teoretyczny
	Wybiera KPI działu, w procesie kaskadowania KPI firmy.	Test teoretyczny
	Buduje operacyjne plany działań (Action Plan).	Test teoretyczny
	Inspiruje pracowników do realizacji strategii.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Szkolenie trwa 16 godzin zegarowych, w tym 2x10 minut przerwa każdego dnia.

Każdy uczestnik otrzymuje krzesło + stolik/biurko(max.2 osoby przy stoliku).

Pierwszy dzień (9.00 - 17.00)

Kaskadowanie celów i strategii

1. Wprowadzenie: cele seminarium, poznanie się Uczestników i test wprowadzający.
2. Czym jest strategia firmy i jakie są warunki jej skutecznego wdrożenia?
 1. Cele strategiczne a strategia. Czym się różnią? – **Ćwiczenie**
 2. Co powinna zawierać strategia „ONE PAGE”?
 3. Rola komunikacji strategii firmy w procesie kaskadowania i operacjonalizacji strategii. – **Ćwiczenie**
3. Kaskadowanie strategii firmy na niższe szczeble organizacji. Rola strategii działów w realizacji strategii firmy.
 1. Wybór działów/ ośrodków w procesie kaskadowania strategii firmy, dla których formułowane są strategie. – **Ćwiczenie**
 2. Misja firmy a misje działów. Formułowanie misji działów w procesie kaskadowania.
4. Co powinna zawierać strategia działu? Wybór kluczowych treści adresowanych do pracowników działów
 1. Strategie działów biznesowych a strategie działów wspierających. – **Ćwiczenie**
5. Czym musimy dysponować, aby zrealizować cele spółki? Kaskadowanie kluczowych czynników sukcesu firmy na poziom działów. – **Ćwiczenie**
6. Jak kaskadować cele firmy na poziom działów?
 1. Identyfikacja celów firmy, na które mają wpływ poszczególne działy/ jednostki.
 2. Budowa map celów działów.
 3. Weryfikacja spójności pomiędzy celami działów a celami firmy. – **Ćwiczenie**
7. Czy wszystkie działy powinny posiadać cele i KPI finansowe?
8. Podsumowanie dnia.

Drugi dzień (9.00 - 17.00)

Kaskadowanie KPI i działań

1. Powtórzenie i utrwalenie zagadnień omawianych pierwszego dnia seminarium.
2. Jak kaskadować KPI i Inicjatywy Strategiczne firmy na poziom działów?
 1. Identyfikacja KPI'ów firmy, na które mają wpływ poszczególne działy/ jednostki.
 2. Identyfikacja nowych KPI'ów w działach.
 3. Ustalanie wartości wyjściowych i docelowych KPI'ów w działach.
 4. Weryfikacja spójności pomiędzy KPI'ami działów i firmy. – **Ćwiczenie**
3. Jak znaleźć partnera w realizacji strategii działu w ramach organizacji? Kim są kluczowi klienci wewnętrzni działu?
 1. Wybór kluczowych klientów wewnętrznych działu i ich oczekiwania.
 2. Identyfikacja produktów współpracy wewnętrznej. – **Ćwiczenie**
 3. Kim chcemy być dla naszych klientów wewnętrznych? Propozycje wartości dla klientów wewnętrznych. – **Ćwiczenie**
4. Jak identyfikować i priorytetyzować działania oddolne wspierające strategię firmy? Kreatywne poszukiwanie sposobów realizacji KPI. Budowa „Action Plan” działu.
 1. Projekty strategiczne firmy a projekty działu.
 2. Metodyka opisu projektów działu: zakres, harmonogram i budżet.
 3. Czy wystarczy nam zasobów do realizacji projektów firmy i działu? Planowanie i uzgadnianie zasobów.
 4. Priorytetyzacja i selekcja projektów realizowanych przez dział. – **Ćwiczenie**
5. Jak wdrożyć z sukcesem strategię działu? Zarządzanie zespołem/ podwładnymi kierunkowane na realizację celów:
 1. Kto? Co? Kiedy? – Rola menedżera w planowaniu działań zespołu.
 2. Sztuka stawiania celów moim zespołom. Jak określić cele i zadania dla kierowników?
 3. Jak zdobyć zaangażowanie zespołu w realizację Action Planu? Delegacja odpowiedzialności za realizację zadań.
6. Podsumowanie zajęć.
7. Walidacja-test

- Usługa realizowana w godzinach zegarowych

- Sala szkoleniowa wyposażona jest w niezbędne elementy do przeprowadzenia szkolenia (rzutnik), każdy uczestnik zajmuje jedno stanowisko - nie zmieniamy miejsca w trakcie szkolenia
- Warto, aby w szkoleniu wzięły udział wszystkie osoby odpowiedzialne za kaskadowanie celów i KPI

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Operacjonalizacja strategii: kaskadowanie strategii firmy w dół organizacji	Zajęcia	Piotr Pokrzywa	19-11-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 15 -	Przerwa	-	19-11-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Operacjonalizacja strategii: kaskadowanie strategii firmy w dół organizacji	Zajęcia	Piotr Pokrzywa	19-11-2026	10:45	13:00	02:15
4 z 15 -	Przerwa	-	19-11-2026	13:00	13:45	00:45
5 z 15 Operacjonalizacja strategii: kaskadowanie strategii firmy w dół organizacji	Zajęcia	Piotr Pokrzywa	19-11-2026	13:45	15:30	01:45
6 z 15 -	Przerwa	-	19-11-2026	15:30	15:45	00:15
7 z 15 Operacjonalizacja strategii: kaskadowanie strategii firmy w dół organizacji	Zajęcia	Piotr Pokrzywa	19-11-2026	15:45	17:00	01:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 15 Operacjonalizacja strategii: kaskadowanie strategii firmy w dół organizacji	Zajęcia	Justyna Kałużna	20-11-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 15 -	Przerwa	-	20-11-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 15 Operacjonalizacja strategii: kaskadowanie strategii firmy w dół organizacji	Zajęcia	Justyna Kałużna	20-11-2026	10:45	13:00	02:15
11 z 15 -	Przerwa	-	20-11-2026	13:00	13:45	00:45
12 z 15 Operacjonalizacja strategii: kaskadowanie strategii firmy w dół organizacji	Zajęcia	Justyna Kałużna	20-11-2026	13:45	15:30	01:45
13 z 15 -	Przerwa	-	20-11-2026	15:30	15:45	00:15
14 z 15 Operacjonalizacja strategii: kaskadowanie strategii firmy w dół organizacji	Zajęcia	Justyna Kałużna	20-11-2026	15:45	16:45	01:00
15 z 15 -	Walidacja	-	20-11-2026	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

Rodzaj godzin	Liczba godzin
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	5 842,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 750,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	365,16 PLN
Koszt osobogodziny netto	296,88 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Justyna Kałużna

Menedżer Działu Doradztwa Biznesowego, trenerka i konsultantka we Francuskim Instytucie Gospodarki Polska specjalizująca się w zarządzaniu strategicznym (budowa i wdrożenie strategii),

opracowaniu analiz strategicznych oraz implementacji systemów Balanced Scorecard i MBO (zarządzania przez cele).

We Francuskim Instytucie Gospodarki prowadzi m.in. warsztaty otwarte i zamknięte dla kadry zarządzającej pt.:

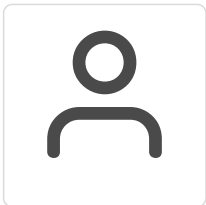
„Balanced Scorecard. Budowa i wdrożenie strategii w oparciu o system Kart Wyników i KPI”.

„Jak zbudować strategię działu i Action Plan? Kaskadowanie celów i KPI”.

Absolwentka Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, stypendystka programu Socrates-Erasmus w Jonkoping International Business School w Szwecji.

Posiada bogate doświadczenie praktyczne prowadząc jako menedżer operacyjny projekty doradcze w zakresie budowy i wdrożenia strategii oraz systemów Balanced Scorecard, m.in. w spółkach: Ambra, Pafana, Maskpol, PCM, PCO - Przemysłowym Centrum Optyki. Brała udział w projektach doradczych w zakresie opracowania i wdrożenia strategii rozwoju oraz implementacji systemów zarządzania przez cele strategiczne, m.in. w: ECO – Energetyce Ciepłej Opolszczyzny, EGIS Polska, Kross, Lumel, Ortis, Rockwool Polska, Work Service oraz w dwóch spółkach hotelarskich.

Współpracowała przy wdrożeniu systemów zarządzania przez cele (MBO) w firmach Ciech, Exatel, Kolbud, OLPP (Operatorze Logistycznym Paliw Płynnych), Poznańskiej Hodowli Roślin oraz w Zakładach Azotowych „Puławy”.



2 z 2

Piotr Pokrzywa

Ekspert i trener we Francuskim Instytucie Gospodarki Polska w zakresie zarządzania strategicznego, marketingowego i finansowego. Specjalizuje się w budowie i wdrożeniu strategii przedsiębiorstw w oparciu m.in. o metodyki Balanced Scorecard i Value Based Management oraz pozyskiwaniu inwestorów strategicznych.

Posiada bogate doświadczenia zawodowe w zakresie kreowania i implementacji strategii rozwoju przedsiębiorstw, realizowania projektów inwestycyjnych, nadzoru właścicielskiego i restrukturyzacji firm, zdobyte m.in. w branżach nowych technologii.

Aktywny przedsiębiorca i inwestor. Były członek zarządu, współzałożyciel i twórca sukcesów spółki GaguGadu Network, były dyrektor inwestycyjny i członek zarządu Warsaw Equity Holding, były dyrektor finansowy w Astra-Zenith.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

segregator z prezentacją i skryptem

Warunki uczestnictwa

* Warunkiem przyjęcia zgłoszenia jest przesłanie formularza zgłoszenia

Informacje dodatkowe

* więcej informacji na 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