



Analiza sytuacji przedsiębiorstwa w praktyce: ocena biznesowa, szanse i zagrożenia na tle aktualnej pozycji rynkowej.

Numer usługi 2026/08/04/8282/3727718

2 201,70 PLN brutto
1 790,00 PLN netto
137,61 PLN brutto/h
111,88 PLN netto/h
171,11 PLN cena rynkowa ⓘ

Centrum Organizacji
Szkoleń i
Konferencji SEMPER
Magdalena
Wolniewicz-Kesaria

★★★★☆ 4,5 / 5

3 204 oceny

📍 Warszawa

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 20.09.2027 do 21.09.2027

Informacje podstawowe

Kategoria

Finanse i bankowość / Inwestycje

Grupa docelowa usługi

1. Menadżerowie średniego i wyższego szczebla - którzy odpowiedzialni są za strategiczne decyzje w firmie i chcą pogłębić swoją wiedzę na temat analizy biznesowej oraz jej zastosowań.
2. Analitycy biznesowi - którzy zajmują się zbieraniem, analizą i interpretacją danych biznesowych w celu wsparcia procesów decyzyjnych.
3. Specjaliści ds. optymalizacji procesów - którzy poszukują skutecznych narzędzi i metod zarządzania procesami w celu poprawy efektywności organizacyjnej.
4. Konsultanci biznesowi - którzy wspierają organizacje w rozwiązywaniu problemów i osiąganiu celów strategicznych przez zastosowanie analizy biznesowej.
5. Kierownicy projektów - którzy odpowiedzialni są za planowanie, koordynację i realizację projektów w organizacji. Wiedza z zakresu analizy biznesowej pomaga im lepiej rozumieć potrzeby projektowe oraz efektywnie zarządzać zasobami i ryzykiem projektowym.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

19-09-2027

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest dostarczenie uczestnikom wiedzy i umiejętności niezbędnych do skutecznego stosowania analizy biznesowej w praktyce, co przyczyni się do lepszego zarządzania organizacją oraz osiągania operacyjnych, taktycznych i strategicznych celów biznesowych. Szkolenie pozwoli zrozumieć istotę analizy biznesowej, a także uzyskać umiejętności stosowania analizy biznesowej. Podczas szkolenia omówione zostaną różnorodne zastosowania analizy biznesowej, takich jak optymalizacja procesów, zwię

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
-	-	Wywiad swobodny

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

1. Wprowadzenie do analizy biznesowej

a. Czym jest analiza biznesowa?

- b. Zastosowania analizy biznesowej.
- a. Optymalizacja procesów
- b. Zwiększenie konkurencyjności
- c. Zarządzanie ryzykiem
- c. Historia i ewolucja analizy biznesowej
- d. Kluczowe koncepcje i podejścia
- a. Teoria zarządzania strategicznego
- b. Podejście systemowe i sytuacyjne
- e. Znaczenie analizy biznesowej w zarządzaniu – korzyści wynikające z przeprowadzenia analizy biznesowej
- f. Potrzeba biznesowa, wymaganie, rozwiązanie
- g. Najczęstsze błędy w analizie biznesowej

2. Zasoby nowoczesnej organizacji

- a. Wiedza jako zasób organizacji
- b. Wiedza a informacja
- c. System pomiaru wiedzy
- d. Intuicja w działalności menedżerskiej

3. Strategie rozwoju przedsiębiorstwa i ich konsekwencje dla wyboru strategii funkcjonalnych

- a. Pojęcie strategii rozwoju
- b. Rozwój wewnętrzny, rozwój zewnętrzny
- c. Specjalizacja, dywersyfikacja
- d. Przywództwo kosztowe, różnicowanie i koncentracja

4. Analiza strategiczna

- a. Kontekst zewnętrzny i wewnętrzny organizacji
- b. Cele i potrzeby biznesowe
- c. Koncepcja interesariuszy i ich rola w inicjatywach
- d. Opis działania organizacji - modelowanie procesów biznesowych (BPMN)
- e. Identyfikacja zmiany - analiza AS IS i określenie TO BE, analiza ryzyka
- f. Uzasadnienie biznesowe

5. Metodologia procesu formułowania i wyboru strategii zarządzania

- a. Polityka, strategia i taktyka organizacji
- b. Zasady zarządzania strategicznego
- c. Rodzaje strategii zarządzania
 - i. Strategie ogólne
 - ii. Strategie funkcjonalne
 - iii. Strategie globalne
- d. Strategiczna Karta Wyników jako jedna z metod wyboru strategii i monitorowania realizacji strategii

i. Dobór mierników realizacji celów strategicznych i operacyjnych

6. Narzędzia i techniki wspierające budowę strategii

- a. Metody analizy wewnętrznej
- b. Metody analizy zewnętrznej
- c. Techniki wspomagające podejmowanie decyzji
- d. Narzędzia informatyczne wspierające budowę strategii

7. Sztuka wyborów strategicznych

- a. Wybór strategii konkurencyjnej
- b. Strategie rozwoju przedsiębiorstwa
- c. Wybory strategiczne a ryzyko
- d. Przykłady wyborów strategicznych w praktyce

8. Wartości i ich realizacja w przedsiębiorstwie

- a. Definicja i znaczenie wartości organizacyjnych
- b. Proces definiowania wartości
- c. Komunikacja wartości w organizacji
- d. Integracja wartości w procesy biznesowe
- e. Monitorowanie i adaptacja wartości

9. Planowanie procesu analizy biznesowej a planowanie strategiczne – rodzaje planowania

- a. Narzędzia i techniki wspomagające planowanie
- b. Plan biznesowy
- c. Plan korporacyjny
- d. Plan funkcjonalny
- e. Proces planowania strategicznego – tworzenie scenariuszy rozwoju
- i. Określenie strategii
- ii. Wdrożenie strategii
- iii. Ocena strategii
- f. Częstotliwość planowania strategicznego
- g. Korzyści z planowania strategicznego
- h. Zarządzanie zmianą
- i. Zarządzanie ryzykiem

10. Pozycjonowanie i budowa scenariuszy strategicznych

- a. Definicja i znaczenie pozycjonowania strategicznego
- b. Cele pozycjonowania strategicznego
- c. Metody analizy pozycjonowania (Analiza SWOT, Analiza pięciu sił Portera, Analiza PESTEL)
- d. Strategie pozycjonowania - strategie różnicowania, strategie kosztowe, strategie niszowe, strategie hybrydowe
- e. Budowa scenariuszy strategicznych - proces tworzenia scenariuszy strategicznych

- f. Implementacja scenariuszy strategicznych
- g. Monitorowanie i ewaluacja strategii pozycjonowania i scenariuszy

11. Analiza potencjału strategicznego przedsiębiorstwa

- a. Zasady i sposoby badania potencjału strategicznego
- b. Bilans strategiczny przedsiębiorstwa
- c. Analiza kluczowych czynników sukcesu
- d. Analiza łańcuch wartości
- e. Cykl życia produktu i technologii – ocena portfela produktów
- f. Metody portfelowe
- g. Analiza zasobów kompetencji
- h. Ocena efektywności operacyjnej
- i. Analiza finansowa
- i. Kluczowe wskaźniki finansowe
- ii. Próg rentowności
- iii. Analiza opłacalności inwestycji - zaktualizowana wartość netto, wewnętrzna stopa zwrotu
- iv. Analiza bilansu, rachunku zysków i strat, przepływów pieniężnych
- j. Typowe techniki analizy biznesowej
- i. MOST
- ii. PEST
- iii. SWOT
- iv. 5 powodów
- v. CATWOE

12. Modelowanie rozwiązań

- a. Techniki i narzędzia modelowania
- b. Drzewo decyzyjne w procesie analizy przedsiębiorstwa
- Alternatywne możliwości decyzyjne
- Wybór decyzji z najmniejszym ryzykiem
- c. Diagramy przepływu procesów (np. BPMN),
- d. Diagramy przypadków użycia,
- e. Diagramy klas, diagramy sekwencji oraz diagramy ER (Entity-Relationship).
- f. Zastosowanie w praktyce
- g. Korzyści z modelowania rozwiązań

13. Warunki osiągnięcia sukcesu

- a. Przyczynowo skutkowe uwarunkowania osiągnięcia sukcesu
- b. Operacjonalizacja zadań strategicznych
- c. Informacje wspomagające zarządzanie

d. Organizacja wewnętrzna przedsiębiorstwa

Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany harmonogramu realizacji usługi. Ostateczne informacje zostaną przekazane uczestnikom najpóźniej na 7 dni przed rozpoczęciem szkolenia. Zmiana harmonogramu nie wpływa na całkowity wymiar godzin szkolenia.

Prosimy o traktowanie liczby zapisów widocznych w BUR wyłącznie orientacyjnie. Rejestracje poprzez BUR są tylko częścią zapisów na szkolenie, ponieważ prowadzimy również nabór komercyjny, którego liczba uczestników nie jest widoczna w systemie BUR. Zachęcamy do rezerwacji miejsca - grupy szkoleniowe są tworzone również na podstawie zapisów spoza BUR

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 5

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 Analiza sytuacji przedsiębiorstwa w praktyce	Zajęcia	Trener Semper	20-09-2027	10:00	17:00	07:00
2 z 5 -	Przerwa	-	20-09-2027	17:00	18:00	01:00
3 z 5 Analiza sytuacji przedsiębiorstwa w praktyce	Zajęcia	Trener Semper	21-09-2027	09:00	15:00	06:00
4 z 5 -	Przerwa	-	21-09-2027	15:00	16:00	01:00
5 z 5 -	Walidacja	-	21-09-2027	16:00	17:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

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, jeżeli 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	2 201,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 790,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	137,61 PLN
Koszt osobogodziny netto	111,88 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Trener Semper

Trener Semper

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dydaktyczne [autorski podręcznik Uczestnika szkolenia, materiały dodatkowe wykorzystywane podczas warsztatów praktycznych]

Warunki uczestnictwa

Dla jednostek budżetowych finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych stawka podatku VAT = zw.

Informacje dodatkowe

Cena zawiera:

- uczestnictwo w szkoleniu,
- materiały dydaktyczne [autorski podręcznik Uczestnika szkolenia, materiały dodatkowe wykorzystywane podczas warsztatów praktycznych]
- materiały piśmiennicze [notatnik, długopis]
- dyplom potwierdzający ukończenie szkolenia
- konsultacje poszkoleniowe
- oraz serwisy kawowe i obiadowe (nie obejmuje noclegu).

Adres

ul. Towarowa 2/a
00-811 Warszawa
woj. mazowieckie

W szczególnych przypadkach Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany miejsca szkolenia na obiekt o tym samym lub wyższym standardzie i nie stanowi to zmiany warunków umowy.

Wszelkie szczegóły organizacyjne przekazujemy Uczestnikom na 7 dni przed terminem szkolenia.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Angelika Poznańska

E-mail info@szkolenia-semper.pl

Telefon (+48) 570 590 060