

## Doradztwo strategiczne i seminaria dla Top Managementu

### Program budowy wzrostu wartości firmy

Wykaz tematów:

#### Zarządzanie strategiczne

- Metodyka budowy strategii firmy
- Zarządzanie wartością firmy - VBM
- Wdrożenie strategii i KPI Balanced Scorecard
- Kaskadowanie celów i KPI Action Plan
- Komunikacja strategii i przywództwo
- Strategiczne zarządzanie rynkami
- Strategiczne zarządzanie zakupami
- Strategiczne zarządzanie HR
- Fuzje i przejęcia

#### Zarządzanie finansami

- Finanse dla zarządzających niefinansistów cz. 1 i cz. 2
- Corporate Finance
- Analiza i diagnoza finansowa
- Controlling Systemy informacji zarządczej
- Zarządzanie cash flow i kapitałem obrotowym
- Finansowa ocena projektów biznesowych
- Finansowanie rozwoju firmy
- Prezentacja informacji finansowych
- Wycena przedsiębiorstwa

#### Zarządzanie efektywnością

- Transformujące przywództwo VUCA
- Zarządzanie przez cele (MBO)
- Zarządzanie cenami - Pricing
- Negocjacje w biznesie
- Odpowiedzialność prawna zarządów
- Inteligentna restrukturyzacja
- Lean Management
- Zarządzanie projektem
- Scenariusze sukcesji

### Sprawdź terminy na

[www.figpolska.pl](http://www.figpolska.pl)

tel: + 48 22 823 42 83

Odwiedź nas na LinkedIn i Facebook:  
Francuski Instytut Gospodarki Polska



# Balanced Scorecard

## Budowa i wdrożenie strategii w oparciu o system Kart Wyników i KPI

### Kluczowe korzyści

- ▶ Poznanie koncepcji Balanced Scorecard i korzyści z jej wykorzystania do wdrożenia strategii firmy.
- ▶ Opanowanie procesu budowy systemu Balanced Scorecard w 6 etapach.
- ▶ Zdobywanie umiejętności w zakresie przekładania strategii na narzędzia Balanced Scorecard (np. mapa strategii, Karta KPI, Inicjatywy strategiczne).
- ▶ Opanowanie wiedzy w zakresie ustalania celów strategicznych i wyboru mierników realizacji celów (KPI).
- ▶ Poznanie zasad wyboru i powiązania inicjatyw strategicznych z celami i KPI'ami strategicznymi.
- ▶ Poznanie metody kaskadowania strategii i narzędzi Balanced Scorecard na różnych szczeblach organizacji

### Dlaczego warto wybrać nasze seminarium

- ▶ Inni mówią o filozofii Balanced Scorecard i metodzie Kaplana i Nortona, my pokazujemy jak tę metodę „krok po kroku” wdrożyć we własnej firmie!
- ▶ Autorski program opracowany przez dział doradztwa strategicznego FIG Polska, który specjalizuje się we wdrożeniach Balanced Scorecard do implementacji strategii i systemów poprawy efektywności.
- ▶ Pogram oparty na doświadczeniach FIG Polska w implementacjach systemów BSC w ponad 150 polskich i zagranicznych przedsiębiorstwach.
- ▶ Zajęcia prowadzone przez wysokiej klasy trenerów-praktyków biznesu, którzy wspierają właścicieli i zarządy firm we wdrożeniach strategii z wykorzystaniem metodyki Balanced Scorecard.

### Kto powinien wziąć udział w programie?

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, IT; dyrektorzy operacyjni, dyrektorzy zakładów i fabryk, menedżerowie odpowiedzialni za budowę i nadzór nad realizacją strategii firmy, dyrektorzy personalni i HR, menedżerowie zarządzający biurami projektów strategicznych.

Ponad  
**20.000**

Uczestników szkoleń  
i warsztatów

**2.000**

Klientów, w tym 300 z listy  
Top 500 „Rzeczpospolitej”

**150**

Projektów doradczych

**96%**

Uczestników poleca  
nasze usługi

**80%**

Uczestników seminariów  
to prezesi, właściciele firm  
i dyrektorzy



Ponad  
**20 lat**  
doświadczeń

# Program\*:

## Wdrożenie strategii i KPI. Balanced Scorecard

\*Seminarium **obowiązkowe** dla osób realizujących Executive Program

Pierwszy dzień (9.00 - 17.00)

### ▶ Zasady funkcjonowania Balanced Scorecard

1. Wprowadzenie: cele seminarium, poznanie się Uczestników i test wprowadzający.
2. Wykorzystanie Balanced Scorecard (BSC) w procesie zarządzania wartością przedsiębiorstwa. - [Ćwiczenie](#)
3. Czynniki sukcesu firmy a tradycyjne systemy informacyjne. Miejsce Balanced Scorecard na tle nowoczesnych systemów zarządzania.
4. Cele i zadania systemu zarządzania opartego na Balanced Scorecard.
5. Proces budowy systemu Balanced Scorecard w 6 etapach (metoda „krok po kroku”).
  - 5.1. Identyfikacja celów firmy, na które mają wpływ poszczególne działy/ jednostki. - [Ćwiczenie](#)
6. Czym jest strategia w metodzie zarządzania opartej na Balanced Scorecard?
7. Zasady przekładania strategii na system Balanced Scorecard.
8. Zasady ustalania i wyboru celów strategicznych w czterech perspektywach. - [Case Study](#)
  - 8.1. Jak wybrać cele finansowe zapewniające równowagę pomiędzy strategią wzrostu a strategią efektywności?
  - 8.2. Propozycje wartości dla klientów gwarantujące osiągnięcie sukcesu.
  - 8.3. Jak mają wyglądać nasze procesy i które z nich są gwarancją realizacji celów strategicznych?
  - 8.4. Jaką wiedzę musimy posiadać i które z zasobów strategicznych rozwijać?
9. Jak wykorzystać mapę celów do opisu strategii? Konstrukcja map celów w procesie przełożenia strategii na Kartę Wyników. - [Ćwiczenie](#)
10. Podsumowanie dnia.

### Plan dnia:

8.30 - Rejestracja Uczestników  
(tylko pierwszego dnia)  
9.00 - Rozpoczęcie zajęć  
10.30 - 10.50 - Przerwa na kawę  
13.00 - 14.00 - Wspólny lunch  
15.30 - 15.50 - Przerwa na kawę  
17.00 - Zakończenie zajęć\*  
\*(trzeciego dnia zajęcia trwają do 16.00)

Drugi dzień (9.00 - 17.00)

### ▶ Budowa Balanced Scorecard

1. Powtórzenie i utrwalenie zagadnień omawianych pierwszego dnia seminarium.
2. Zasady doboru mierników realizacji celów strategicznych i operacyjnych – **opracowanie Karty Wyników**. - [Case Study](#)
  - 2.1. KPI a mierniki operacyjne.
  - 2.2. Mierniki wyprzedzające – czynniki sukcesu realizacji celów a mierniki wynikowe – efekty realizacji celów. - [Ćwiczenie](#)
3. Budowa związków przyczynowo-skutkowych pomiędzy celami i wybór ścieżek strategicznych. - [Ćwiczenie](#)
4. Opracowanie programów strategicznych działań (Inicjatywy Strategiczne).
  - 4.1. Rola strategicznych inicjatyw w realizacji strategii firmy.
  - 4.2. Zasady selekcji i wybór strategicznych inicjatyw gwarantujących realizację celów organizacji. - [Ćwiczenie](#)
5. Przekładanie programów działań strategicznych na działania operacyjne.
6. Integracja narzędzi zarządzania w ramach systemu Balanced Scorecard – połączenie Kart Wyników z budżetami.
7. Podsumowanie dnia.

Trzeci dzień (9.00 - 16.00)

### ▶ Budowa Balanced Scorecard

1. Powtórzenie i utrwalenie zagadnień z drugiego dnia seminarium.
2. Proces wdrażania Kart Wyników w 5 etapach.
3. Komunikacja i edukacja nt. strategii w oparciu o narzędzia Balanced Scorecard – podział ról.
4. Jak ze strategii firmy uczynić codzienną sprawę każdego pracownika? Kaskadowanie celów i zadań na niższe szczeble organizacji. - [Ćwiczenie](#)
5. Jak wynagradzać za realizację strategii i budżetu? Budowa systemów wynagrodzeń w oparciu o Kartę Wyników. - [Przykłady](#)
6. Integracja narzędzi zarządzania w ramach systemu Balanced Scorecard – połączenie Kart Wyników z budżetami.
7. Jak unikać błędów we wdrożeniu strategii?
8. Podsumowanie zajęć.

Francuski Instytut Gospodarki Polska Sp. z o.o.  
ul. Filtrowa 75/5, 02-032 Warszawa  
tel. +48 22 823 42 83, e-mail: [biuro@figpolska.pl](mailto:biuro@figpolska.pl)

Seminaria i szkolenia realizujemy zgodnie z wdrożonym systemem zarządzania jakością ISO 9001-2015.



Wszystkie seminaria są organizowane w Warszawie w 4-gwiazdkowych hotelach.

**Formularze rejestracji i informacje o terminach, prowadzących oraz miejscu szkolenia dostępne są na stronie:**

[www.figpolska.pl](http://www.figpolska.pl)