



# Zarządzanie przez cele MBO

## 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



## Jak zwiększyć poziom realizacji celów? Metodyka i narzędzia

### Kluczowe korzyści

- ▶ Poznanie zalet i ograniczeń metodyki zarządzania przez cele (MBO).
- ▶ Opanowanie technik budowy systemu MBO.
- ▶ Nabycie umiejętności wykorzystania licznych narzędzi stosowanych w ramach systemu MBO.
- ▶ Poznanie skutecznych metod wdrażania systemu MBO.
- ▶ Poznanie sposobów motywowania zespołów do realizacji celów.

### Dlaczego warto wybrać nasze seminarium

- ▶ Autorski program opracowany przez dział doradztwa strategicznego FIG Polska – lidera dla firm planujących wdrożenie lub rewitalizację systemów MBO/ZPC.
- ▶ Dzielimy się wiedzą i doświadczeniami z bogatej praktyki wdrożeniowej w zakresie systemów zarządzania przez cele oraz systemów motywacyjnych.
- ▶ Prezentujemy sprawdzone praktyczne rozwiązania oraz wzory dokumentów, które Uczestnicy mogą wykorzystać we wdrożeniu systemu we własnym przedsiębiorstwie.
- ▶ Naszą metodykę wyróżnia „twarde podejście do rozwiązań premiowych” – wiążemy wypłaty premii za zrealizowane cele i zadania z wynikami finansowymi, co zwiększa bezpieczeństwo finansowe firm.

### Kto powinien wziąć udział w programie?

Właściciele i zarządy z dużych i średnich firm, dyrektorzy generalni, dyrektorzy zakładów, dyrektorzy produkcji, finansów i operacyjni; kadra dyrektorska odpowiedzialna za rozwój oraz systemy motywacyjne: dyrektorzy HR, personalni, ds. wynagrodzeń, Project Managerowie odpowiedzialni za wdrożenie Balanced Scorecard i/lub MBO/ZPC.

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



Pierwszy dzień (9.00 - 17.00)

**► Ustalenie celu i sporządzenie mapy wdrożenia MBO w swoim przedsiębiorstwie**

1. Wprowadzenie: cele seminarium, poznanie się Uczestników i test wprowadzający.
2. System MBO jako narzędzie realizacji celów strategicznych przedsiębiorstwa, powiązane z wizją i misją firmy. **- Prezentacja i dyskusja**
3. Jakie problemy wewnętrzne rozwiązuje system MBO? Wpływ MBO na kulturę organizacji i wartości przedsiębiorstwa.
  - 3.1. Doświadczenia firm wykorzystujących MBO. **- Dyskusja i podsumowanie wniosków**
4. Trzy kluczowe filary prawidłowego wdrożenia i funkcjonowania systemu MBO.
  - 4.1. Synergia wszystkich działań.
  - 4.2. Jasna odpowiedzialność.
  - 4.3. Spójność pomiędzy „dobrem wspólnym” firmy a celami indywidualnymi pracowników. **- Prezentacja i dyskusja moderowana**
5. Jakie korzyści osiągają firmy i pracownicy z wdrożenia systemu zarządzania przez cele?
  - 5.1. Funkcja planistyczna i motywacyjna MBO. **- Przykłady, dyskusja**
6. Przygotowanie do wdrożenia MBO. Jak zbudować poczucie odpowiedzialności pracownika za wyniki własnej pracy?
  - 6.1. Metodologia opisu „produktów stanowiska pracy” oraz identyfikacja klienta wewnętrznego działu i stanowiska.
  - 6.2. Opracowanie „Karty Produktów”. **- Ćwiczenia indywidualne**
7. Metodologia budowy celu z ustaleniem kierunku zmiany oraz konstruowania odpowiednich mierników do celu.
  - 7.1. Wybór mierników z ustalonych propozycji w kontekście intencji pracodawcy i sytuacji oraz kompetencji pracownika.
  - 7.2. Opracowanie celu miękkiego, pozabiznesowego związanego z rozwojem określonej umiejętności. **- Ćwiczenie grupowe**
  - 7.3. Definiowanie celów o charakterze produktowym, związanych z doskonaleniem efektów (produktów) pracy własnej oraz doskonaleniem obsługi klienta wewnętrznego.
  - 7.4. Opracowanie dwóch celów produktowych na bazie „Karty produktów”. **- Ćwiczenie indywidualne**
8. 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

Drugi dzień (9.00 - 17.00)

**► Ćwiczenia i warsztaty praktycznego stosowania narzędzi MBO**

1. Powtórzenie i utrwalenie zagadnień omawianych pierwszego dnia seminarium.
  - 1.1. Podsumowanie w formie zebrania najbardziej praktycznych informacji, narzędzi i umiejętności.
2. System MBO a ograniczenia wynikające z prawa pracy, funkcjonujących rozwiązań organizacyjnych oraz stylu zarządzania ludźmi w organizacji.
  - 2.1. Kiedy wdrożenie MBO nie przynosi oczekiwanych efektów? **- Przykłady rozwiązań**
3. Opis modelu MBO do potrzeb i możliwości przedsiębiorstwa na starcie wdrożenia. Jak planować rozwój systemu MBO wraz z jego „dojrzewaniem”?
  - 3.1. Określenie wyjściowych parametrów wdrożenia MBO dostosowanego do realiów własnego przedsiębiorstwa. **- Ćwiczenie**
4. Jak skaskadować cele i mierniki z poziomu Zarządu na niższe szczeble organizacji?
  - 4.1. Definiowanie celów i wskaźników efektywnościowych oraz celów zadaniowych na różnych poziomach organizacji.
  - 4.2. Szczególna rola celów i wskaźników na poziomie najwyższej kadry menedżerskiej.
  - 4.3. Kaskadowanie i dekompozycja celów i mierników na dwóch poziomach organizacji oraz ocena spójności i kompletności skaskadowanych celów. **- Ćwiczenie**
5. Jak powiązać systemy premiowe z systemem zarządzania przez cele? Jak utrzymać motywującą rolę premii i uzyskać wzrost wyników?
  - 5.1. Zasady planowania i zarządzania funduszami premiovymi.
  - 5.2. Analiza i wylączenie przykładowych algorytmów dotyczących premii MBO. **- Ćwiczenie**
6. Monitoring i ocena realizacji celów. Rozmowa oceniająca śródkresowa i końcowa, jej cel i przebieg.
  - 6.1. Prezentacja wzorcowych scenariuszy motywujących rozmów oceniających i tzw. trudnych rozmów.
7. Jak zarządzać projektem wdrożenia systemu MBO?
  - 7.1. Cele wdrożenia, mierniki, osoba zarządzająca projektem, konsultanci wewnętrzni, harmonogramy i budżet.
  - 7.2. Jakie są czynniki sukcesu i ryzyka we wdrożeniu MBO? **- Przykłady dobrych praktyk we wdrażaniu MBO**
8. Dokumentacja i narzędzia informatyczne we wdrożeniu MBO.
  - 8.1. Przykłady dobrych praktyk, związane z wdrożeniem wspomagających narzędzi informatycznych.
9. Podsumowanie zajęć.

„Prostota i zdrowy rozsądek zawsze powinien charakteryzować planowanie strategicznego kierunku.”

*Ingvar Kamrad*

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)