

BUDOWA STRATEGII "KROK PO KROKU" W ZMIENNYM OTOCZENIU



FRANCUSKI
INSTYTUT
GOSPODARKI
POLSKA

AKADEMIA ZARZĄDZANIA STRATEGIĄ CZ. I

Doradztwo strategiczne i szkolenia warsztatowe dla Top Managementu

PROGRAMY BUDOWY WZROSTU
WARTOŚCI FIRMY. WYKAZ TEMATÓW
W FORMULE OTWARTEJ:

ZARZĄDZANIE STRATEGICZNE

• Budowa strategii – AZS cz. I

- Wdrożenie strategii i KPI – AZS cz. II
- Kaskadowanie celów i KPI – AZS cz. III
- Zarządzanie wartością firmy – VBM
- Sukcesja przedsiębiorstwa
- Strategiczne zarządzanie sprzedażą i marketingiem
- Strategiczne zarządzanie zakupami
- Strategiczne zarządzanie HR
- Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw
- Zarządzanie portfelem projektów strategicznych
- ESG w praktyce

ZARZĄDZANIE FINANSAMI

- Finanse dla menedżerów niefinansistów cz. 1
- Finanse dla menedżerów niefinansistów cz. 2
- Rachunkowość zarządcza i controlling
- Analiza i diagnoza finansowa
- Zarządzanie cash flow i kapitałem obrotowym
- Finansowa ocena projektów biznesowych
- Wycena przedsiębiorstw
- Profesjonalna prezentacja informacji

ZARZĄDZANIE UMIEJĘTNOŚCIAMI

- Ekspresowa sztuka zarządzania cz. 1
- Ekspresowa sztuka zarządzania cz. 2
- Przywództwo w świecie BANI – ATM cz. 1
- Mistrz komunikacji – ATM cz. 2
- Lider jako architekt zespołu – ATM cz. 3
- Negocjacje w biznesie
- Zaawansowane negocjacje zakupowe
- Zarządzanie efektywnością
- Adaptacyjne zarządzanie projektem
- Zarządzanie przez cele (MBO)
- Techniki Lean Management w zarządzaniu ludźmi
- Lean Management
- Odpowiedzialność prawna kadry zarządzającej
- Zarządzanie cenami – Pricing
- Sztuczna Inteligencja w praktyce

**W formule zamkniętej
oferujemy ponad
100 programów szkoleniowych.**

DLACZEGO WARTO WYBRAĆ NASZE SZKOLENIE WARSZTATOWE

1. Autorski i unikatowy program opracowany przez dział doradztwa strategicznego FIG Polska, specjalizujący się w opracowywaniu i wdrażaniu strategii przedsiębiorstw.
2. Poznasz sprawdzony model budowy strategii, opracowany przez zespół doradców strategicznych FIG Polska na podstawie doświadczeń zdobytych podczas realizacji projektów dla polskich i międzynarodowych przedsiębiorstw.
3. Nauczysz się podejmować trafniejsze decyzje strategiczne i ograniczysz kosztowne ryzyko błędnych decyzji wykorzystując metody i narzędzia stosowane przez profesjonalnych doradców podczas pracy z zarządami i kadrą menedżerską.
4. Zdobędziesz praktyczne narzędzia do oceny atrakcyjności rynków, konkurencji i pozycji własnej firmy, dzięki czemu łatwiej zidentyfikujesz najbardziej perspektywiczne kierunki rozwoju.
5. Dowiesz się, jak budować strategię, która przyspiesza rozwój i wspiera transformację organizacji, przechodząc krok po kroku od diagnozy przedsiębiorstwa, przez wybór rynków, klientów, produktów i przewag konkurencyjnych, aż do opracowania Programu Strategicznych Działań.
6. Zobaczysz jak zweryfikować realność obranych kierunków strategicznych i sformułowanej strategii, dzięki modelowi finansowemu opartemu na założeniach i prognozach rynkowych.

NAJWAŻNIEJSZE NARZĘDZIA I ELEMENTY

1. Kluczowe Czynniki Sukcesu (KCS)
2. Skwantyfikowana analiza strategiczna (wsparta AI)
3. Key Leverage Points / Business Implications
4. Scenariusze strategiczne rozwoju firmy
5. Elastyczne modele biznesowe
6. Misja, wizja, wartości organizacji
7. Cele finansowe i biznesowe organizacji
8. Plan działań strategicznych
9. Biznesplan finansowy

KTO POWINIEN WZIĄĆ UDZIAŁ?

Program jest przeznaczony dla osób odpowiedzialnych za wybór kierunków rozwoju oraz za wypracowanie i wdrożenie strategii firmy:

- właścicieli i udziałowców firm,
- prezesów i członków zarządów,
- dyrektorów zarządzających i operacyjnych
- dyrektorów i kierowników poszczególnych pionów i działów m. in. produkcji, finansów, controllingu, inwestycji, sprzedaży, marketingu, B+R, HR oraz strategii i rozwoju
- członków rad nadzorczych.

Szkolenie warsztatowe jest szczególnie wartościowe dla osób, które chcą uporządkować procesy zarządzania strategicznego i operacyjnego w firmach zwiększających skalę działalności, planujących transformację technologiczną oraz organizacyjną.



Sprawdź terminy szkoleń na
www.figpolska.pl

tel. +48 22 823 42 83



Odwiedź nas na LinkedIn i Facebook.
Francuski Instytut Gospodarki Polska

32000 Ponad Uczestników
szkoleń i warsztatów

2500 Klientów, w tym 300 z listy
Top 500 „Rzeczypospolitej”

250 Projektów
doradczych

96% Uczestników poleca
nasze usługi

80% Uczestników szkoleń to prezesi,
właściciele firm i dyrektorzy

30 LAT DOŚWIADCZEŃ

OD DIAGNOZY DO STRATEGICZNYCH ASPIRACJI (GDZIE JESTEŚMY I DOKĄD ZMIERZAMY?)

TEMATYKA: ZWINNA DIAGNOZA OTOCZENIA RYNKOWEGO, ANALIZA WNĘTRZA FIRMY (KPI, KCS), WNIOSKI STRATEGICZNE (SZANSE, ZAGROŻENIA, DŹWIGNIE), NOWA WIZJA, MISJA I WARTOŚCI ORGANIZACYJNE.

1. Wprowadzenie i cele szkolenia.**2. Nowy kontekst strategii i rola liderów**

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

Dyskusja moderowana

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

2.3. Strategia start-up vs. strategia dojrzałej organizacji. Dyskusja

3. Zwinna diagnoza otoczenia i rynku (przy wsparciu AI)

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

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

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

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

4. Wnętrze firmy i wnioski strategiczne

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

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

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

5. Od wniosków do aspiracji organizacji

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

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

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

6. Podsumowanie dnia.**WYBORY RYNKOWE, MODEL BIZNESOWY I EGZEKUCJA (JAK TO OSIĄGNIEMY?)**

TEMATYKA: CELE BIZNESOWE I FINANSOWE, SYMULACJE I PREDYKCJE AI, SEGMENTACJA I STRATEGIE RYNKOWE, PROPOZYCJA WARTOŚCI, PROJEKTOWANIE I TRANSFORMACJA MODELU BIZNESOWEGO, ZASOBÓW I KOMPETENCJI, UPRASZCZANIE PLANU (ONE-PAGE STRATEGY)

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

1.1. Jak powiązać wczorajszą wizję z celami biznesowymi i finansowymi?

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

2. Wybór celów i strategii rynkowo-produktowych.

2.1. Wybór rynków i segmentów. Kompromis pomiędzy wyróżnianiem się a efektywnością.

Scenariusze strategiczne i kryteria ich oceny. Ćwiczenie

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

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

3. Wybór modelu biznesowego budującego trwałe przewagi rynkowe.

W których obszarach budować przewagi konkurencyjne?

3.1. Które procesy w organizacji budują wartość i przewagi konkurencyjne?

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

3.3. Wybór projektów strategicznych wpływających na poprawę konkurencyjności firmy. Ćwiczenie

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

4.1. Działania HR i kultura oparta na wartościach jako mechanizm wdrożeniowy.

5. One-Page Strategy - Jak zredukować skomplikowane plany do zbioru celów, KPI i projektów powiązanych w związku przyczynowo skutkowe. Ćwiczenie**6. Jak opracować „Program Strategicznych Działań” gwarantujący osiągnięcie celów strategicznych?**

Priorytetyzacja projektów strategicznych jako unikanie rozpraszania zasobów.

7. Finansowo-biznesowa weryfikacja scenariuszy strategicznych i zarządzanie wdrożeniem.

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

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

8. Plan rozwoju osobistego - podsumowanie zajęć.

Fracuski Instytut Gospodarki Polska Sp. z o.o.
ul. Filtrowa 75/5, 02-032 Warszawa
tel. +48 22 823 42 83, +48 668 258 817
e-mail: biuro@figpolska.pl



Szkolenia realizujemy zgodnie z wdrożonym systemem zarządzania jakością ISO 9001-2025.

Wszystkie szkolenia 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