



Jak zbudować strategię w zmiennym otoczeniu z wykorzystaniem narzędzi AI

Doradztwo strategiczne i szkolenia warsztatowe dla Top Managementu

Programy budowy wzrostu wartości firmy

Wykaz tematów w formule otwartej:

Zarządzanie strategiczne

- „Jak zbudować strategię w zmiennym otoczeniu z wykorzystaniem narzędzi AI.”

- Zarządzanie wartością firmy - VBM
- Wdrożenie strategii i KPI - BSC
- Kaskadowanie celów i KPI
- Action Plan
- Strategiczne zarządzanie sprzedażą i marketingiem
- Strategiczne zarządzanie zakupami
- Strategiczne zarządzanie HR
- Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw
- Zarządzanie portfelem projektów strategicznych
- Sztuczna Inteligencja w praktyce. Adaptacja AI w firmach dla Menedżerów.
- ESG w praktyce

Zarządzanie finansami

- Finanse dla zarządzających niefinansistów cz. 1. i cz. 2.
- Rachunkowość zarządcza i controlling
- Analiza i diagnoza finansowa
- Zarządzanie cash flow i kapitałem obrotowym
- Finansowa ocena projektów biznesowych
- Wycena Przedsiębiorstw
- Corporate Finance for Executives

Zarządzanie efektywnością

- Przywództwo w otoczeniu VUCA
- Executive Power Skills
- Zarządzanie przez cele (MBO)
- Zarządzanie cenami – Pricing
- Lean Management
- Negocjacje w biznesie
- Negocjacje zakupowe
- Adaptacyjne zarządzanie projektem
- Odpowiedzialność prawna Zarządów
- Ekspresowa sztuka zarządzania – szefem być

W formule zamkniętej oferujemy ponad 100 programów szkoleniowych

Sprawdź terminy na
www.figpolska.pl
tel: + 48 22 823 42 83

Odwiedź nas na LinkedIn i Facebook:
Francuski Instytut Gospodarki Polska



Metodyka krok po kroku i narzędzia

Liczba dni szkolenia: **3 dni**

Cele seminarium

- ▶ Zrozumienie, czym naprawdę jest sztuczna inteligencja i jak wykorzystać jej możliwości, by Twoja firma zyskała przewagę na rynku.
- ▶ Tworzenie planu wdrożenia AI, który przyniesie konkretne i mierzalne efekty.
- ▶ Identyfikacja obszarów, w których AI pozwoli automatyzować powtarzalne zadania, zmniejszyć koszty operacyjne i zoptymalizować pracę zespołu.
- ▶ Przeprowadzenie organizacji przez proces transformacji technologicznej, budując zaangażowanie i otwartość na innowacje.

Kluczowe korzyści

- ▶ Praktyczne rozwiązania – narzędzia i umiejętności, które można od razu wykorzystać w Twojej firmie.
- ▶ Efektywność i oszczędności – wiedza, jak automatyzować codzienne zadania i zmniejszyć koszty operacyjne.
- ▶ Dostęp do nowych możliwości – AI pozwoli firmie konkurować na poziomie, który dotąd wydawał się zarezerwowany dla dużych korporacji.
- ▶ Skuteczne zarządzanie zmianą – nauka jak przeprowadzić zespół przez proces transformacji technologicznej i zbudować trwałą przewagę konkurencyjną.

Dlaczego warto wybrać nasze seminarium

- ▶ Szkolenie pozwoli zrozumieć, czym naprawdę jest sztuczna inteligencja i jak działa w praktyce, aby Twoja firma mogła osiągnąć realne efekty. Otrzymasz przystępne wyjaśnienie kluczowych pojęć, takich jak automatyzacja, uczenie maszynowe czy analiza predykcyjna, które zilustrujemy przykładami sukcesów firm wykorzystujących AI. Dowiesz się, jak automatyzować codzienne zadania w obszarach takich jak księgowość, logistyka, HR czy marketing, a także poznasz narzędzia dostępne na rynku, które można od razu wykorzystać w Twoim przedsiębiorstwie. Dzień zakończymy warsztatami, które pomogą Ci zidentyfikować obszary wymagające usprawnień i stworzyć prosty plan działania z wykorzystaniem AI.
- ▶ Drugi dzień szkolenia skupi się na praktycznym planowaniu i wdrażaniu sztucznej inteligencji w Twojej firmie. Dowiesz się, jak ocenić gotowość organizacji, określić potrzeby i zaplanować proces transformacji krok po kroku. Kluczową częścią będzie nauka skutecznego zarządzania zmianą – od komunikacji wewnętrznej po angażowanie zespołu w proces technologicznej transformacji. Przedstawimy sprawdzone strategie motywowania pracowników i budowania kultury otwartej na innowacje, które pozwolą Twojej firmie przejść przez proces zmian z sukcesem i wykorzystać AI jako narzędzie do budowy trwałej przewagi konkurencyjnej.
- ▶ Szkolenie zakończy się opracowaniem gotowego planu wdrożenia AI, który będzie dostosowany do potrzeb Twojej firmy. Dzięki naszemu wsparciu dowiesz się, jak odpowiedzialnie i skutecznie wdrażać AI, minimalizując ryzyko i pokonując wyzwania związane z automatyzacją. Poznasz praktyczne sposoby na wykorzystanie sztucznej inteligencji do optymalizacji procesów, zmniejszenia kosztów i poprawy efektywności operacyjnej. Sesja pytań i odpowiedzi oraz indywidualne konsultacje zapewnią, że wyjdiesz ze szkolenia z pewnością siebie i jasnym planem na transformację Twojej organizacji.

Dla kogo?

Właściciele firm i kadra zarządzająca, którzy chcą skutecznie wdrożyć AI w swojej organizacji.
Menedżerowie, którzy szukają praktycznych narzędzi do zwiększenia efektywności i usprawnienia procesów.

Ponad
32.000

Uczestników szkoleń
i warsztatów

2.500

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

250

Projektów doradczych

96%

Uczestników poleca
nasze usługi

80%

Uczestników szkoleń
to prezesi, właściciele firm
i dyrektorzy



30 lat
doświadczenia

Dzień I (9.00 – 17.00) Czynniki decydujące o sukcesie budowy i wdrożenia strategii

1. Wprowadzenie i cele szkolenia.
2. Nowe paradygmaty zarządzania strategicznego
 - 2.1 Od stabilności do zmienności – VUCA/BANI jako nowy kontekst strategiczny
 - 2.2 Czym jest strategia firmy i co tworzy jej wyjątkowość? Dyskusja moderowana
 - 2.3 Rola strategii w dobie nieprzewidywalności
 - 2.4 Rola zarządu i top managementu w wyborze, budowie i wdrażaniu strategii.
Case study i dyskusja: sukcesy i porażki strategiczne znanych firm.
3. Jaka jest obecna wizja naszego przedsiębiorstwa i jak ją realizujemy? **Cwiczenie**
4. Strategia na różnych etapach dojrzałości branży.
Czym się różni strategia start-up od strategii dojrzałej organizacji i jak je budować, aby były wdrożone. **Dyskusja**
5. Jak ocenić naszą pozycję konkurencyjną? Skwantyfikowana Analiza Strategiczna (SAS) oparta na liczbach przy wsparciu narzędzi AI.
- 5.1 Jak analizować trendy i zjawiska w makro otoczeniu oraz wyciągnąć z nich właściwe wnioski?
Wykorzystanie AI do analiz trendów i zjawisk. **Cwiczenie**
- 5.2 Jak odkrywać szanse i zagrożenia płynące z otoczenia bliższego?
- 5.3 Jak selekcjonować analizy strategiczne o najwyższej dźwigni decyzyjnej?
- 5.4 Wybór analiz pozwalających ocenić rynek i jego otoczenie (np. wielkość i atrakcyjność rynków/ segmentów, zmiany oczekiwań klientów, itp.).
- 5.5 Customer Insight AI: wykorzystanie AI do analizy segmentów na badanym rynku oraz danych klientów (np. fora, media społecznościowe, dane z CRM) w celu odkrycia niezaspokojonych potrzeb i nisz rynkowych. **Cwiczenie**
- 5.6 Z kim konkurujemy? Badanie struktury rynku z wykorzystaniem „Modelu oceny sił konkurencyjnych”.
- 5.7 Auto Benchmark AI dostawców, konkurencji i klientów: agregacja danych finansowych i operacyjnych (np. z raportów giełdowych, danych KRS, stron www). **Cwiczenie**
- 5.8 Kluczowe Czynniki Sukcesu (KCS) w branży. Jak ocenić naszą firmę na tle konkurentów? Wybór metod i zakresu analiz. **Cwiczenie**
6. **Podsumowanie dnia.**

Dzień drugi 9:00-17:00 Diagnoza strategiczna i wybory strategiczne

1. Jak ocenić zdolność firmy do kształtowania przewagi konkurencyjnej? Analiza mocnych i słabych stron firmy w liczbach z wykorzystaniem KPI'ów i benchmarków. **Cwiczenie**
2. Diagnoza strategiczna przy wsparciu AI, czyli jak wyciągać wnioski z analizy strategicznej?
 - 2.1 Key Leverage Point - definiowanie wniosków w formie działań rozwojowych wykorzystując szanse płynące z otoczenia i mocne strony firmy.
 - 2.2 Business Implications – definiowanie koniecznych działań naprawczych lub poprawy efektywności uwzględniając zagrożenia płynące z otoczenia i słabe strony firmy. **Cwiczenie**
3. Bilans strategiczny firmy a 3 strategie „Horizons of Growth”.
4. Jak wyrazić aspiracje przedsiębiorstwa? – definiowanie nowej wizji przedsiębiorstwa.
5. Jak ukierunkować myślenie strategiczne i zmienić orientację i kulturę firmy – definiowanie misji i wartości organizacji. **Cwiczenie**
6. Jak powiązać wizję firmy z celami finansowymi i biznesowymi? Formułowanie strategicznych celów finansowych oraz wybór strategii stymulowania wyników finansowych.
 - 6.1 Zarządzanie konfliktami strategicznymi w zarządzie (np. wzrost vs rentowność, innowacja vs stabilność, krótkoterminowe wyniki vs długoterminowa wartość).
 - 6.2 Użycie modeli predykcyjnych AI do symulacji wpływu różnych strategicznych decyzji na przyszłe wyniki finansowe. **Cwiczenie**
7. Wybór celów i strategii rynkowo-produktowych.
 - 7.1 Strategia rynkowa jako kompromis pomiędzy wyróżnianiem się a efektywnością. Które rynki i segmenty gwarantują nam sukces finansowy? Scenariusze strategiczne i kryteria ich oceny. **Cwiczenie**
 - 7.2 Strategia rozwoju ofert handlowych. Jak zbudować atrakcyjne portfolio produktów i usług, gwarantujące sukces rynkowy?
 - 7.3 Jak zwiększyć jednocześnie sprzedaż i marżę? Budowa propozycji wartości dla strategicznych opartych na wyróżnikach z wykorzystaniem Macierzy Wartości. **Cwiczenie**

Dzień 3 (9.00 – 15.30) Budowa strategii i zarządzanie wdrożeniem strategii

1. Wybór modelu biznesowego budującego trwale przewagi rynkowe.
 - 1.1 Które procesy w organizacji budują wartość i przewagi konkurencyjne?
 - 1.2 Wybór strategicznego modelu biznesowego (np. wartość, skalowalność, partnerskie ekosystemy).
 - 1.3 Priorytetyzacja projektów strategicznych wpływających na poprawę konkurencyjności firmy. **Cwiczenie**
2. Strategiczne zasoby i kompetencje firmy jako czynniki warunkujące powodzenie wdrożenia strategii.
 - 2.1 Kultura organizacyjna oparta na wartościach, jako czynnik wspierający wdrożenie strategii.
 - 2.2 Wybór działań w obszarze HR, gwarantujących realizację strategii biznesowej.
3. Jak zbudować „Program Strategicznych Działań” gwarantujący osiągnięcie celów strategicznych?
4. Mapa strategii jako narzędzie opisujące strategię w formie zbioru celów, KPI i projektów powiązanych w związku przyczynowo skutkowe. **Cwiczenie**
5. Zarządzanie wdrożeniem strategii
 - 5.1 Jak zorganizować proces wdrożenia strategii?
 - 5.2 Jakie rytuały zarządcze i komunikacyjne zwiększają szansę wdrożenia?
 - 5.3 Struktura przeglądów strategicznych – miesięcznych i kwartalnych.
 - 5.4 Framework narzędzi AI wspierających monitorowanie realizacji. **Dyskusja i Przykłady**
6. Biznesplan finansowy jako narzędzie pomiaru wartości strategii.
 - 6.1 Jak przełożyć strategię na liczby?
 - 6.2 Modele finansowe i analityczne SV i SVA do oceny wartości przyjętej strategii.
7. Plan rozwoju osobistego - budowa własnego planu rozwojowego, dopasowanego do zadań strategicznych. **Cwiczenie**
8. **Podsumowanie zajęć.**

Zapytaj
o szkolenie
zamknięte!