

EY Academy of Business

Akademia Controllingu

start 25-26 kwietnia

Kontakt

Warszawa: Aleksandra Trych

tel. +48 505 171 636

aleksandra.trych@pl.ey.com



EY

Building a better
working world



PROGRAM



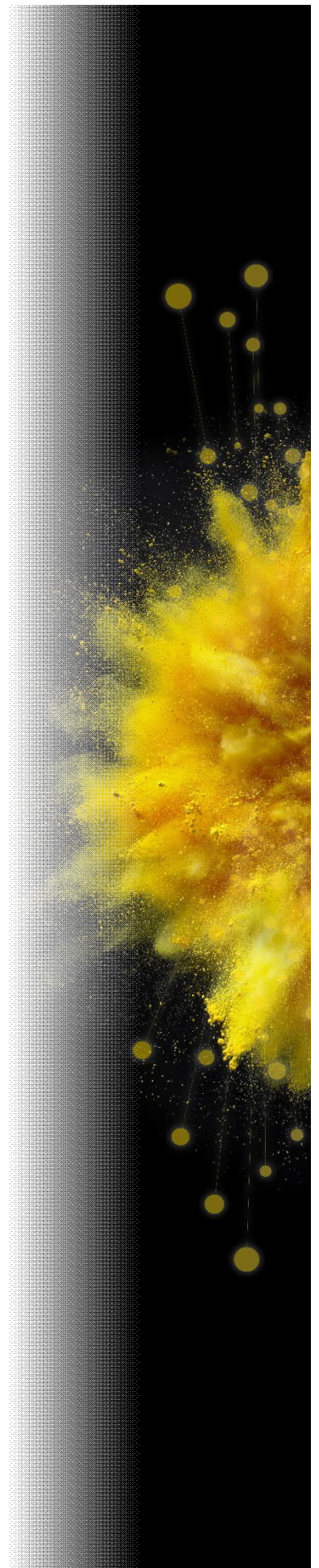
Moduł I	25-26 kwietnia 2019	Wdrożenie controllingu w organizacji
Moduł II	15-16 maja 2019	Controlling kosztów
Moduł III	13-14 czerwca 2019	Controlling finansowy
Moduł IV	19-20 września 2019	Planowanie i budżetowanie
Moduł V	17-18 października 2019	Controlling obszaru sprzedaży, marketingu i obsługi klienta
Moduł VI	14-15 listopada 2019	Excel w controllingu

Dla kogo



Akademię Controllingu polecamy szczególnie:

- ▶ Osobom chcącym rozpocząć pracę w obszarze controllingu, planowania, analiz i kontroli działalności przedsiębiorstwa.
- ▶ Kadrze menedżerskiej, która chce wprowadzić controlling, analizę i kontrolę kosztów w swoich organizacjach.
- ▶ Pracownikom odpowiedzialnym za kontrolę kosztów w firmie.
- ▶ Dyrektorom finansowym, którzy chcą wprowadzić system kontroli, planowania i ewidencji kosztów i wyniku w organizacji.
- ▶ Osobom przygotowującym się do pracy w zespole analiz kosztowych, controllingu, kalkulacji kosztów.
- ▶ Pracownikom zajmującym się oceną skuteczności działań sprzedażowych, marketingowych i obsługi klienta.



Moduł I WDROŻENIE CONTROLLINGU W ORGANIZACJI

Dla kogo



Ten moduł polecamy szczególnie:

- ▶ Osobom chcącym rozpocząć pracę w obszarze controllingu.
- ▶ Osobom mającym za zadanie utworzenie działu controllingu.
- ▶ Kadrze menedżerskiej, która chce wprowadzić Management Information System w przedsiębiorstwie.
- ▶ Osobom zajmującym się wyszukiwaniem kandydatów z obszaru controllingu na szczeblu specjalistów oraz menedżerów.

Cele szkolenia



Jeśli chcesz dowiedzieć się:

- ▶ Jaka jest rola i zadania controllingu w przedsiębiorstwie?
- ▶ Na czym polega i jak wprowadzamy w organizacji system informacji zarządczej?
- ▶ Jak zarządzać całą firmą przy użyciu KPI, KRI i Balance Scorecard?
- ▶ Jakie są narzędzia i zadania controllingu operacyjnego i strategicznego?

Korzyści



Po ukończeniu szkolenia

- ▶ Będziesz umiał przygotować i wdrożyć system raportowania w przedsiębiorstwie.
- ▶ Przygotować i wprowadzić zarządzania przy użyciu KPI i KRI dla wszystkich obszarów firmy.
- ▶ Będziesz umiał zastosować w praktyce Balanced Scorecard.
- ▶ Posiadasz praktyczną znajomość narzędzi controllingu operacyjnego i strategicznego.
- ▶ Poznasz zadania i cele controllingu personalnego.

PROGRAM

1. Controlling – rola, funkcje, zadania i miejsce w organizacji.
2. Rachunkowość zarządcza, finansowa a controlling.
3. Controlling strategiczny i operacyjny w organizacji.
4. Management Information System – wdrożenie systemu informacji zarządczej w przedsiębiorstwie.
5. Dobre praktyki raportowania i najczęściej stosowane błędy w raportach.
6. Wizualizacja informacji zarządczej.
7. KPI, KRI i Balanced Scorecard jako narzędzia controllingu strategicznego.
8. Mapa procedur i instrukcji w przedsiębiorstwie.
9. Controlling na usługach HR – przykład controllingu personalnego.
10. Controlling jako wsparcie kadry zarządzającej – kluczowe obszary wsparcia.
11. Controlling oceny dostawców – przykład narzędzi controllingu operacyjnego.
12. Przeniesienie celów strategicznych przedsiębiorstwa na cele poszczególnych pracowników.
13. Narzędzia controllingu strategicznego (analiza potencjału strategicznego firmy na tle konkurencji, model Canvas, analiza 5 sił Portera).
14. Narzędzia controllingu operacyjnego (macierz BCG, analiza metodą ABC, XYZ, analiza rabatów).

Moduł II CONTROLLING KOSZTÓW

Dla kogo



Ten moduł polecamy szczególnie:

- ▶ Osobom odpowiedzialnym za wprowadzenie rachunku marżowego w przedsiębiorstwie.
- ▶ Pracownikom odpowiedzialnym za kontrolę kosztów w firmie.
- ▶ Kontrolerom, dyrektorom finansowym, którzy chcą wprowadzić system kontroli i ewidencji kosztów w organizacji.
- ▶ Osobom przygotowującym się do pracy w zespole analiz kosztowych, controllingu, kalkulacji kosztów.

Cele szkolenia



Jeśli chcesz dowiedzieć się:

- ▶ Jak wprowadzić kontrolę i ewidencję kosztów w swojej organizacji?
- ▶ Na czym polega i do czego służy rachunek kosztów działań?
- ▶ Jak Wprowadzić wieloblokowy i wielostopniowy rachunek marż?
- ▶ Jak obliczyć wartościowy i ilościowy próg rentowności?

Korzyści



Po ukończeniu szkolenia

- ▶ Będziesz umiał określić poziom graniczny do kiedy opłaca się kupować dany produkt, a kiedy produkować.
- ▶ Będziesz znał zasady rachunku kosztów działań i rachunku marż pokrycia
- ▶ Będziesz umiał wyliczyć koszt niewykorzystanego potencjału i utraconych korzyści w jednostce.
- ▶ Będziesz potrafił skalkulować jednostkowy koszt wytworzenia produktu czy świadczenia usługi.
- ▶ Będziesz w stanie wprowadzić system ewidencji i kontroli kosztów w przedsiębiorstwie

PROGRAM

1. Controlling kosztów jego funkcje i zadania – rachunkowość zarządcza.
2. Koszt, jego rodzaje i sposoby ewidencji w firmie.
3. Metody kalkulacji jednostkowego kosztu wytworzenia: prosta, doliczeniowa.
4. Rachunek kosztów pełnych i zmiennych.
5. TKW, KWS, CKW w przedsiębiorstwie z zastosowaniem kalkulacji kosztu roboczogodziny.
6. Wieloblokowy i wielostopniowy rachunek przychodów, kosztów i marż.
7. Rachunek kosztów działań (ABC).
8. Analiza progu rentowności ilościowej i wartościowej.
9. Koszt utraconych korzyści i niewykorzystanego potencjału.
10. Make or buy – kupować czy produkować?
11. Analiza koszt - wolumen – zysk.
12. Przykład wprowadzenia ewidencji i kalkulacji kosztów wraz z określeniem jednostkowego kosztu świadczonej usługi.
13. Kontrola kosztów w przedsiębiorstwie – centra kosztowe.

Moduł III CONTROLLING FINANSOWY

Dla kogo



Ten moduł polecamy szczególnie:

- ▶ Osobom zajmującym się oceną sytuacji finansowej przedsiębiorstwa.
- ▶ Pracownikom biorącym udział w procesie due diligence – odpowiedzialnym za ocenę kondycji finansowej podmiotów.
- ▶ Dyrektorom i menedżerom finansowym, którzy chcą kreować ocenę swojej firmy w sprawozdaniach finansowych.
- ▶ Pracownikom odpowiedzialnym za planowanie płynności finansowej przedsiębiorstwa.

Cele szkolenia



Jeśli chcesz dowiedzieć się:

- ▶ Jak przeprowadzić analizę wstępną kondycji finansowej przedsiębiorstwa?
- ▶ Jakie są miary i wskaźniki stosowane w analizie finansowej?
- ▶ Oraz nauczyć się planowania płynności swojej firmy.
- ▶ Jak czytać sprawozdania finansowe.
- ▶ Jakie są wskaźniki operacyjne stosowane wewnątrz firmy – KPI i KRI oraz zarządcze miary oceny wyników przedsiębiorstwa.

Korzyści



Po ukończeniu szkolenia:

- ▶ Będziesz w stanie przeprowadzić wstępną i wskaźnikową ocenę sytuacji podmiotu na podstawie jej sprawozdań finansowych.
- ▶ Zaplanujesz płynność finansową jednostki.
- ▶ Będziesz umiał czytać sprawozdania finansowe: rachunek zysków i strat, bilans, rachunek przepływów pieniężnych.
- ▶ Podczas oceny kondycji finansowej Twojego przedsiębiorstwa będziesz wiedział, na co w swoich sprawozdaniach zwracają uwagę inni.

PROGRAM

1. Rola i zadania controllingu finansowego.
2. Elementy sprawozdania finansowego: rachunek zysków i strat, bilans i rachunek przepływów pieniężnych, zestawienie zmian w kapitale.
3. Ocena przedsiębiorstwa w obszarze rentowności, płynności finansowej, struktury majątku i jego finansowania, zadłużenia oraz obrotowości operacyjnej.
4. Analiza struktury i dynamiki bilansu, rachunku zysków i strat, rachunku przepływów pieniężnych.
5. Analiza wskaźnikowa na podstawie sprawozdań: bilansu, rachunku zysków i strat.
6. Analiza wskaźnikowa rachunku przepływów pieniężnych – wskaźniki wydajności i wystarczalności gotówkowej.
7. Wskaźniki operacyjne wewnątrz przedsiębiorstwa w poszczególnych obszarach funkcjonowania (KPI i KRI).
8. Model DuPonta – piramida wskaźników oraz modele upadłościowe.
9. Model EVA (Economic Value Added). Miary w sprawozdaniu zarządczym – EBIT, EBITDA, wskaźnik podatku efektywnego, FCFE, EAT.
10. Planowanie płynności finansowej przedsiębiorstwa.

Moduł IV PLANOWANIE I BUDŻETOWANIE

Dla kogo



Ten moduł polecamy szczególnie:

- ▶ Osobom, których celem jest rozpoczęcie procesu budżetowania w przedsiębiorstwie.
- ▶ Osobom odpowiedzialnym za planowanie i ocenę skuteczności inwestycji.
- ▶ Osobom, które chcą nauczyć się przygotowywać budżet projektów i śledzić jego wykonanie przy użyciu metody Metoda Earned Value.
- ▶ Kierownikom controllingu, dyrektorom finansowym odpowiedzialnym za wdrożenie procesu budżetowania.
- ▶ Osobom przygotowującym się do pracy w obszarze controllingu i planowania.

Cele szkolenia



Jeśli chcesz dowiedzieć się:

- ▶ Jak wprowadzić proces budżetowania w swojej firmie?
- ▶ Jak przygotować plan projektu?
- ▶ Jak przygotować plan inwestycji i ocenić jej opłacalność?
- ▶ Jak wprowadzić ośrodki odpowiedzialności w przedsiębiorstwie?

Korzyści



Po ukończeniu szkolenia będziesz:

- ▶ Umiał zastosować metodę Metoda Earned Value do śledzenia wykonania budżetu.
- ▶ Umiał wprowadzać ośrodki odpowiedzialności i określał ich zadania w przedsiębiorstwie.
- ▶ Wdrażał plan budżetowania w organizacji.
- ▶ Dobrze przygotowywał harmonogram budżetu i określał zapas czasowy dla poszczególnych zadań.

PROGRAM

1. Ośrodki odpowiedzialności w przedsiębiorstwie i ich rola.
2. Budżet jako kierunek rozwoju organizacji.
3. Metody i proces budżetowania, budżety częściowe.
4. Budżet operacyjny, finansowy – budowa master budget w przedsiębiorstwie produkcyjnym oraz usługowym.
5. CPM – metoda ścieżki krytycznej i jej zastosowanie w budowaniu harmonogramu budżetu.
6. Planowanie inwestycji metodą TCO (Total Cost of Ownership) w ujęciu wynikowym i gotówkowym. Wskaźniki oceny planów inwestycyjnych.
7. Budżet projektu i kontrola wykonania projektu pod względem kosztu i czasu realizacji w odniesieniu do założonego planu (Metoda Earned Value).
8. Budżetowanie elastyczne sprzedaży – zastosowanie współczynników zmienności.
9. Kontrola wykonania budżetu.
10. Zarządzania i kontrola kosztów poprzez odchylenia.
11. Konceptji Beyond Budgeting i koncepcja alternatywnego budżetowania ABB.

Moduł V CONTROLLING OBSZARU SPRZEDAŻY, MARKETINGU I OBSŁUGI KLIENTA

Dla kogo



Ten moduł polecamy szczególnie:

- ▶ Pracownikom zajmującym się oceną skuteczności w działach sprzedażowych, marketingowych i obsługi klienta.
- ▶ Analitykom planującym sprzedaż w kanałach offline i online.
- ▶ Dyrektorom sprzedaży i marketingu.
- ▶ Osobom przygotowującym się do pracy w działach analiza sprzedażowych, controllingu.

Cele szkolenia



Jeśli chcesz dowiedzieć się:

- ▶ W jaki sposób planować koszt i rentowność działań performance marketingu.
- ▶ W jaki sposób planować zapotrzebowanie na telemarketerów na podstawie planu sprzedażowego.
- ▶ W jaki sposób planować sprzedaż sezonową.
- ▶ Jakie są miary i wskaźniki w obszarach marketingu online, sprzedaży, obsługi klienta?
- ▶ W jaki sposób kalkulować jednostkowy koszt pozyskania klienta lub sprzedaży usług?

Korzyści



Po ukończeniu szkolenia:

- ▶ Będziesz umiał przygotować budżet działań marketingowych w kanałach digital.
- ▶ Będziesz w stanie określić zapotrzebowanie na telemarketerów w oparciu o plan sprzedaży.
- ▶ Będziesz umiał skalkulować cenę sprzedaży.
- ▶ Będziesz wiedział jak przygotować system premii dla sprzedawców.
- ▶ Nauczysz się planować sprzedaż sezonową.

PROGRAM

1. Controlling działań sprzedażowych, marketingu i obsługi klienta - funkcja i zadania.
2. Ocena skuteczności działań performance marketingu w poszczególnych kanałach digital marketingu - wskaźniki i miary (finansowe i operacyjne).
3. Przygotowanie budżetu na działania marketingowe w podziale na kanały digital marketing.
4. Ocena skuteczności działań komunikacyjnych i PR.
5. Podstawowe miary i wskaźniki oceny skuteczności działań sprzedażowych w kanale offline i online.
6. Planowanie zapotrzebowania na telemarketerów na podstawie planu sprzedażowego.
7. Główne miary i wskaźniki obsługi klienta.
8. Model rozliczania efektywności działania call center - kalkulacja kosztu pozyskania klienta i sprzedaży usługi.
9. Metody kalkulacji ceny sprzedaży usługi lub produktu.
10. Zasady i metody budowania prowizji dla handlowców.
11. Planowanie sprzedaży sezonowej.

Moduł VI EXCEL W CONTROLLINGU

Dla kogo



Ten moduł polecamy szczególnie:

- ▶ Pracownikom działów controllingu, analizy, planowania.
- ▶ Osobom chcącym rozwinąć i pogłębić swoją wiedzę na temat zastosowania Excela w codziennej pracy.
- ▶ Osobom chcącym poznać praktyczne zastosowanie Excela w controllingu i finansach.
- ▶ Kontrolerom finansowym i dyrektorom finansowym.

Cele szkolenia



Jeśli chcesz dowiedzieć się:

- ▶ W jaki sposób wykorzystać tabele przestawne do tworzenia dynamicznych raportów?
- ▶ Jak przygotować plan inwestycyjny w Excelu?
- ▶ Jak stworzyć sprzedażowy i kosztowy kokpit menedżerski?
- ▶ Jakie są najczęściej używane funkcje Excela w controllingu i finansach?
- ▶ Jak zbudować formularz do pobierania danych z organizacji?

Korzyści



Po ukończeniu szkolenia:

- ▶ Będziesz swobodnie poruszał się w tematyce analizy dużych zbiorów danych przy użyciu tabel przestawnych.
- ▶ Będziesz umiał stworzyć dashboard na potrzeby kadry zarządzającej.
- ▶ Będziesz znał narzędzia Power Map, Power Query i Power BI.
- ▶ Będziesz tworzył model do planowania i oceny inwestycji.
- ▶ Będziesz umiał stworzyć rozbudowane modele raportowe.

PROGRAM

1. Budowanie formularzy służących do pobierania danych z organizacji.
2. Funkcje stosowane w controllingu – tekstowe, logiczne, matematyczne, statystyczne, daty i czasu, wyszukiwania i odwołania.
3. Narzędzia analiz warunkowych – szukaj wyniku, tabela, menedżer scenariuszy.
4. Narzędzie konsolidacji arkuszy kosztowych i przychodowych.
5. Tabela przestawna jako narzędzie do dynamicznej analizy dużych zbiorów danych sprzedażowych i kosztowych.
6. Budowanie modeli planistycznych i finansowych.
7. Budowanie prostych dashboardów menedżerskich.
8. Pobieranie danych z zewnętrznych źródeł danych – strona www, bazy danych i ich modyfikacja kwerendą.
9. Narzędzia Power Map – zastosowanie do raportowania w oparciu o geolokalizację.
10. Podstawy Power Query i Power BI.
11. Wizualizacja informacji zarządczej – nowe rodzaje wykresów i ich zastosowanie.
12. Funkcje finansowe w Excelu i ich zastosowanie w controllingu i finansach.



Zgłoszenie

Zgłoszenia na szkolenie dokonuje się za pomocą formularza on-line ze strony.
Po otrzymaniu zgłoszenia wysyłamy potwierdzenie rejestracji na szkolenie. Tydzień przed rozpoczęciem zajęć wysyłamy zaproszenie na szkolenie z informacjami organizacyjnymi.

Warunki płatności

Po otrzymaniu zgłoszenia wystawiamy fakturę pro-forma, na podstawie której mogą Państwo dokonać płatności. Jeśli nie akceptują Państwo płatności na podstawie faktur pro-forma, w dniu rozpoczęcia szkolenia wystawimy fakturę VAT z 14-dniowym terminem płatności.

Cena obejmuje udział w szkoleniu, materiały szkoleniowe, przerwy kawowe, lunch, wydanie certyfikatu.

Zakup szkoleń w specjalnej cenie pakietowej

1

Moduł MINI

Udział w dwóch modułach (4 dni szkoleniowe)

3 900 zł* + 23% VAT

2

Pakiet MEDIUM

Udział w 4 modułach (8 dni szkoleniowych)

7 500 zł* + 23% VAT

3

Pakiet ALL

Udział w 6 modułach (12 dni szkoleniowych)

9 900 zł* + 23% VAT

4

Cena za jeden moduł (2 dni szkoleniowe) 2 100 zł + 23% VAT

* Cena pakietowa obowiązuje przy jednorazowej płatności za cały Pakiet z góry.

Prowadzący - Wojciech Próchnicki



Zastępca dyrektora finansowego ds. controllingu w morele.net. Wcześniej dyrektor finansowy i dyrektor zarządzający grupy nazwa.pl. Przez trzy lata był naczelnym redaktorem prowadzącym magazynu „Informacja Zarządcza” oraz redaktorem prowadzącym magazynu „Controlling i Rachunkowość Zarządcza”. Ukończył studia w zakresie zarządzania i marketing; zarządzania i inżynieria produkcji; rachunkowość i finanse; nadzór, kontrola i audyt w gospodarce i administracji. Tak szeroki wachlarz wykształcenia daje mu wiedzę z zakresu finansów, controllingu, sprawozdawczości oraz zarządzania, poparte mocnymi umiejętnościami techniczno-informatycznymi. Trener z dużym doświadczeniem jako konsultant systemów controllingowych oraz budżetowych w przedsiębiorstwach produkcyjnych, handlowych i usługowych. Autor publikacji na temat zastosowania MsExcel w controllingu, analizie i księgowości w magazynach „SzeF Sprzedaży”, „Finanse i controlling”, „Controlling i Rachunkowość Zarządcza”. Autor podręczników „Controlling w przykładach. Poradnik praktyka” oraz „Zastosowanie Excela w pracy analityka finansowego, specjalisty ds. controllingu i analityka sprzedaży”.