Zrównoważona Karta Wyników (Balanced Scorecard) jako instrument zarządzania strategicznego w praktyce. 2-dniowy inspirujący trening wdrożeniowy.

Termin:	Miejsce:	Cena:
od: 2026-12-07 do: 2026-12-08	Szkolenie online	1790 zł/netto
od: 2026-12-07 do: 2026-12-08	Warszawa	1890 zł/netto
od: 2027-02-22 do: 2027-02-23	Kraków	1890 zł/netto
od: 2027-02-22 do: 2027-02-23	Szkolenie online	1790 zł/netto
od: 2027-04-12 do: 2027-04-13	Szkolenie online	1790 zł/netto
od: 2027-04-12 do: 2027-04-13	Gdańsk	1890 zł/netto
od: 2027-07-05 do: 2027-07-06	Szkolenie online	1790 zł/netto
od: 2027-11-09 do: 2027-11-10	Szkolenie online	1790 zł/netto

Opis szkolenia:

Zrównoważona karta wyników (ang. Balanced scorecard) – jest instrumentem zarządzania strategicznego, który umożliwia umiejscowienie długookresowej strategii firmy w systemie zarządzania przedsiębiorstwem poprzez mechanizm pomiaru. Jest to swego rodzaju alternatywna propozycja do tradycyjnych systemów finansowych, która opisuje i wyjaśnia, co powinno być w przedsiębiorstwie mierzone aby jak najlepiej ocenić efektywność firmy w realizowaniu strategii, a także by móc jak najszybciej ocenić adekwatność samej strategii. Zrównoważona karta wyników przekłada misję i strategię na cele oraz system mierników zestawionych w różnych perspektywach wydzielonych w przedsiębiorstwie.

Serdecznie zachęcamy do udziału w wartsztatach praktycznych dzięki którym Uczestnicy zdobędą umiejętności w zakresie wdrażanie zrównoważonej karty wyników - Balanced Scorecard.

Grupa docelowa:

- właściciele firm
- managerowie
- osoby odpowiedzialne za zarządzanie strategiczne
- specjaliści biorący udział zarządzaniu
- osoby zainteresowane zdobyciem umiejętności w zakresie najnowszych trendów i technik w zarządzaniu.

Cel szkolenia:

1.Zrozumienie zasad funkcjonowania skutecznego narzędzia kompleksowego zarządzania strategią - Balanced Scorecard.
2.Zdobycie unikalnych kompetencji w zakresie wdrożenia metodyki oceny strategii przedsiębiorstwa w oparciu o Balanced Scorecard i Główne Mierniki Sukcesu (KPI's).
3.Praktyczne poznanie kluczowych zasad wykorzystywania metodyki Balanced Scorecard do zarządzania przedsiębiorstwem.

Korzyści dla uczestników:

Uczestnicy szkolenia zdobędą wiedzę niezbędną do budowania skutecznej przewagi konkurencyjnej zapewniającej realizację celów przedsiębiorstwa. Zajęcia w grupie maksymalnie 15-osobowej umożliwiają przeprowadzenie praktycznych ćwiczeń

najskuteczniejszych metod zarządzania także w odniesieniu do własnego celu, charakteru i stylu pracy.

Metodologia:

Metody pracy podczas szkolenia stacjonarnego:

Jako pierwsza instytucja szkoleniowa w Polsce dbamy o to aby również szkolenia otwarte były dopasowane do oczekiwań oraz stylu pracy uczestników! Indywidualizacja szkolenia - dzięki udziałowi w takim szkoleniu uczestnicy osiągają oczekiwany przez pracodawcę poziom kompetencji i umiejętności.

Zajęcia są prowadzone metodą warsztatową opartą na aktywizacji uczestników szkolenia poprzez pracę w małych grupach, dyskusje na forum grupy oraz ćwiczenia, studia przypadków, scenki rodzajowe, pracę indywidualną, symulacje i mini- wykłady z omówieniem przykładów z życia i prezentacją multimedialną. Przedmiotem zajęć są realne trudności uwzględniające specyfikę danej branży oraz potrzeby i możliwości osób biorących udział w warsztatach. Uczestnicy uczą się poprzez doświadczenie ćwiczą różne sytuacje, mają możliwość konsultacji indywidualnych. Nauka poprzez kreatywność, elastyczność i osobiste doświadczenia jest najskuteczniejszą formą zdobywania nowych umiejętności.

W zależności od terminu i lokalizacji, szkolenie jest realizowane przez jednego ze wskazanych trenerów.

Program szkolenia:

Program szkolenia stanowi prawnie chronioną własność intelektualną, a jego przetwarzanie, rozpowszechnianie lub korzystanie z niego bez wiedzy i zgody autora jest zabronione.

Dzień I

Wprowadzenie do warsztatów szkoleniowych.

1.Podstawowe zasady funkcjonowania Balanced Scorecard.

2.Wykorzystanie Balanced Scorecard (BSC) w procesie zarządzania wartością przedsiębiorstwa.

3.Etapy budowy systemu Balanced Scorecard w 6 etapach (metoda „krok po kroku").

4.Misja i wizja przedsiębiorstwa – punkt wyjścia do budowy strategii wzrostu wartości firmy.

5.Zasady ustalania i wyboru celów strategicznych w różnych perspektywach biznesowych.

6.Analiza procesów biznesowych pod względem realizacji celów strategicznych.

Podsumowanie I dnia warsztatów szkoleniowych.

DZIEŃ II

Przegląd zagadnień I dnia warsztatów szkoleniowych.

1.Dobór mierników realizacji celów strategicznych i operacyjnych – opracowanie Karty Wyników.

2.Mierniki, cele, procesy, projekty, programy – czyli jaki to wszystko połączyć w jeden spójny system zarządzania.

3.Techniki realizacji strategii (inicjatywy strategiczne i zasady ich selekcji).

4.Mapowanie działań strategicznych na działania operacyjne.

5.Etapy procesu wdrażania Kart Wyników.

Podsumowanie warsztatów szkoleniowych.

Zajęcia są prowadzone w formie interaktywnej, z wykorzystaniem następujących metod szkoleniowych:

- Warsztaty, prezentacje, praca zespołowa, konsultacje indywidualne, burza mózgów, case study, dyskusja nad osiągniętymi wynikami.
- Projekt warsztatów ma charakter autorski i został opracowany w oparciu o doświadczenia praktyczne trenera, wynikające ze współpracy z organizacjami przy doskonaleniu ich systemów zarządzania.
- Uczestnicy mogą liczyć na praktyczny i przystępny komentarz w odniesieniu do prezentowanego materiału, również z perspektywy własnej organizacji i problemów.

W przypadku szkolenia w formule on-line modyfikacji mogą ulec forma i sposób realizacji zaplanowanych dla Państwa ćwiczeń.

Inwestycja:

Dla jednostek budżetowych finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych stawka podatku VAT = zw.
-cena zawiera:
-uczestnictwo w szkoleniu,
-materiały dydaktyczne [autorski podręcznik Uczestnika szkolenia, materiały dodatkowe wykorzystywane podczas warsztatów praktycznych]
-materiały piśmiennicze [notatnik, długopis]
-dyplom potwierdzający ukończenie szkolenia
-konsultacje poszkoleniowe
-każdy z Uczestników otrzyma indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia otwarte organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER
-oraz serwisy kawowe i obiadowe (nie obejmuje noclegu).



Cena szkolenia wraz z zakwaterowaniem:
Cena szkolenia dla 1 osoby wraz zakwaterowaniem na 1 dobę w pokoju 1-osobowym ze śniadaniem i kolacją: **2240 zł netto (+23% Vat)**

Zgłoszenie:

Aby zgłosić chęć uczestnictwa w szkoleniu prowadzonym przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER należy uzupełnić formularz zgłoszenia online lub wydrukować kartę zgłoszenia, a następnie po jej uzupełnieniu odesłać faksem (**61 6 247 936**) lub mailem (**info@szkolenia-semper.pl**).

FORMULARZ ZGŁOSZENIA

- UZUPEŁNIJ FORMULARZ ONLINE: **formularz zgłoszenia online**

- POBIERZ KARTĘ ZGŁOSZENIA PDF: **karta zgłoszenia do pobrania**

OŚWIADCZENIE DOT. PODATKU VAT

- POBIERZ OŚWIADCZENIE: **oświadczenie do pobrania**

Po otrzymaniu przez nas zgłoszenia skontaktujemy się z Państwem maksymalnie w ciągu 2 dni roboczych w celu potwierdzenia rezerwacji.

Kontakt:

Zachęcamy do kontaktu telefonicznego i mailowego.
Chętnie odpowiemy na wszelkie pytania:

Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji **SEMPER**
SZKOLENIA | KONFERENCJE | DORADZTWO
ul. Libelta 1a/2
61-706 Poznań



Godziny pracy biura: Pn-Pt 08.00 - 18.00

Departament szkoleń otwartych:
tel. 690 059 155
tel. 508 393 926
tel. 577 177 547
tel. 733 544 190
tel. 570 590 060
tel. (61) 3070303
tel. (61) 8102194
tel. (61) 4152036
tel. (61) 4152810
tel. (61) 4152820

fax. (61) 6 247 936
fax. (61) 2 786 300

info@szkolenia-semper.pl
www.szkolenia-semper.pl

Najważniejsze powody, dla których warto wybrać organizowane przez nas szkolenie:
1. Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER jest jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce.
2. Naszym celem jest zapewnienie Państwu elastycznych rozwiązań doradczych i dostosowanych szkoleń w celu osiągnięcia rzeczywistych rezultatów i efektów w pracy zawodowej.
3. Gwarantujemy zajęcia prowadzone przez najlepszych w kraju specjalistów.
4. Liczne referencje i opinie potwierdzają wysoką jakość naszych usług: referencje

POLITYKA RABATOWA

Przy zgłoszeniu 2 -4 uczestników nasza polityka rabatowa przewiduje 10% zniżkę.
Przy zgłoszeniu 5 lub więcej uczestników nasza polityka rabatowa przewiduje 15% zniżkę.