Zapraszamy na seminarium z zarządzania zyskiem

Raciborska Izba Gospodarcza zaprasza w dniu 18 października 2019 roku na godzinę 10.00 do sali kolumnowej Urzędu Miasta Racibórz na seminarium pt. Systemowe Zarządzanie Zyskiem.

Seminarium oparte jest wyłącznie na praktycznych przypadkach polskich przedsiębiorstw produkcyjnych i dystrybucyjnych, które w pełni doświadczyły efektów wdrożenia systemowego zarządzania zyskiem. Przedstawiamy rzeczy nie oczywiste, które inspirująco wpływają na ludzi, zmieniają ich podejście, postawę oraz zmieniają systemy planowania i podejmowania decyzji!

Kluczowe problemy polskich przedsiębiorców to:
- brak dostępności pracowników,
- rosnące koszty materiałów i energii
- niska efektywność pracy, związana z przestarzałym modelem zarządzania,
- ograniczone możliwości pomiaru efektywności zarządzania managerów,
- wysoka presja płacowa,
- niewystarczający stopień kontroli nad rentownością firmy, produktów i klientów

Pamiętajmy, że trudne decyzje podejmuje się w czasie względnej prosperity. W trudniejsze czasy dobrze jest wejść z dobrze zorganizowaną Firmą, odporną na przeciwności losu i zawirowania otoczenia.

Pokażemy w jaki sposób rozwiązaliśmy najważniejsze problemy naszych Klientów oraz przedstawimy wartość, którą wnieśliśmy do różnych organizacji. Poszukamy odpowiedzi na pytania:

- Czy na produkcie tracę, czy zarabiam?
- Czy największy Klient na pewno jest najlepszym Klientem?
- Jaki jest potencjał wzrostu zysku mojej Firmy i gdzie leży?
- Czy każde zlecenie jest opłacalne?

Seminarium poprowadzą managerowie praktycy, byli prezesi dużych organizacji:

Krzysztof Frydziński- założyciel i prezes FiM Consulting Sp. z o.o., absolwent Politechniki Warszawskiej. Specjalizuje się w realizacji złożonych projektów doradczych, mających na celu poprawę efektywności działania organizacji. Posiada ponad dwudziestoletnie doświadczenie w konsultingu. Bardzo doświadczony manager, pełnił wysokie funkcje w Zarządach firm oraz zarządzał dużymi projektami zmian w przedsiębiorstwach dużych i średnich. Współpracował z kadrą zarządzającą przedsiębiorstw produkcyjnych i dystrybucyjnych w branży meblowej, spożywczej i telekomunikacyjnej, realizując z sukcesem szereg projektów doradczych. Posiada rozległą wiedzę z obszarów zarządzania, rachunku kosztów, optymalizacji procesów oraz świadomego zarządzania zyskiem i wartością Firmy. Posiada doświadczenie we wdrażaniu nowoczesnych
systemów zarządzania opartych o controlling, rachunek kosztów ABC/TDABC – w tym wdrożenie autorskich rozwiązań zarządczych wspieranych przez metodykę FIM BASP, wypracowanych we współpracy ze Szkołą Główną Handlową Katedra Rachunkowości Menedżerskiej.

Autor publikacji artykułów o charakterze naukowym w następujących czasopismach:
- Czasopismo Naukowe Sopockiej Szkoły Wyższej, Przestrzeń Ekonomia Społeczeństwo, nr 11/I/2017;
- Ekonomia — Wroclaw Economic Review 23/3 (2017), No 3807;
- Prace Naukowe Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości z siedzibą w Wałbrzychu, T. 42.

Piotr Skrzypczak- absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Posiada rozległą wiedzę na temat funkcjonowania przedsiębiorstw. Ponad 22 lata doświadczeń w sprzedaży i marketingu w renomowanych firmach krajowych i zagranicznych, w tym 15 lat pracy na stanowisku Dyrektora Handlowego, a następnie Dyrektora Generalnego / Prezesa w firmach duńskich i niemieckich. Ostatnie 4 lata jako Prezes Zarządu Spółki Akcyjnej. W ramach realizowanych projektów pełnił m.in. funkcję Dyrektora Handlowego firmy Wkręt-met Klimas, zarządzając strukturą sprzedaży złożoną z 8 dyrektorów regionalnych i ponad 100 handlowców. Przez prawie dwa lata współpracuje z firmą Ferax i Wola– marki GATTA i WOLA, budował od podstaw proces sprzedaży firmy w kanale nowoczesnym, optymalizował kanał tradycyjny i sprzedaż eksportową. Posiada doświadczenie w restrukturyzacji firm, optymalizacji procesów, wprowadzaniu na rynek nowych produktów, sprzedaży, reklamie, dystrybucji oraz zarządzaniu ludźmi. Wykonywane zadania: podnoszenie wartości firmy, wzrost rentownej sprzedaży.

Program seminarium

10:00-10:15 – Powitanie uczestników

10:15-12:45 – Systemowe zarządzanie zyskiem
- Wprowadzenie – gdzie powstaje zysk przedsiębiorstwa?
- Jak budujemy wieloryba zyskowności klientów ?
- Jak bardzo przydatne są informacje o rentowności klientów i produktów w zwiększaniu zysków?
- Jaki zmierzyć potencjał wzrostu zysku, gdzie on leży i jak go osiągnąć?
- Studium przypadku – duża firma produkcyjna sprzedająca produkty pod marką własną i obcą.
- Jak wykorzystać wieloryby zyskowności w procesie decyzyjnym?
- Systemowe zarządzanie zyskiem- jak podejść do wdrożenia?

12:45-13:00 – Zakończenie

UWAGA! Ilość miejsc jest ograniczona i decyduje kolejność zgłoszeń do dn. 18.10.2019r. Udział w seminarium jest bezpłatny.

Zdjęcie: www.pixabay.com