

Szanowni Państwo,
Z przyjemnością zapraszamy na wyjątkowe seminarium, na którym odpowiemy na pytanie:

„Jak zwiększać Sprzedaż i sięgać po Zysk, którego nie widać...?”

1 października 2020r, Restauracja „GALAKTYKA” w Rzeszowie

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**.

Przekażemy Państwu także praktyczne porady – „**jak przygotować cash flow w dobie kryzysu...**”

Kluczowe problemy polskich przedsiębiorców to:

- brak dostępności pracowników,
- rosnące koszty materiałów,
- 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:

- ✚ **Jak zwiększyć rentowność sprzedaży?**
- ✚ **Czy największy Klient na pewno jest najlepszym Klientem?**
- ✚ **Jaki jest potencjał wzrostu zysku mojej Firmy, ile i na czym zarabiam?**
- ✚ **Jak szybko i sprawnie zoptymalizować koszty ? praktyczne przykłady...**

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 Sopotkiej Szkoły Wyższej, Przestrzeń Ekonomia Społeczeństwo, nr 11/I/2017;
- Ekonomia — Wrocław 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, 5 segmentowych 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

Plan seminarium

10:00-10:15 – Powitanie uczestników

10:15-13:45 – Systemowe zarządzanie zyskiem

- Wprowadzenie – gdzie powstaje zysk przedsiębiorstwa?
- Jak budujemy wieloryba zyskowości 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 zyskowości w procesie decyzyjnym?
- Systemowe zarządzanie zyskiem- jak podejść do wdrożenia?
- **Co jest niezbędne do stworzenia cash-flow, aby można było realnie monitorować kiedy zabraknie nam gotówki. Czy to będzie za tydzień, dwa, ... czy może sześć?**
- Jak przekładać prognozę cash-flow na decyzje kryzysowe?
- Komu płacić, a komu nie, gdy zabraknie gotówki?

13:45-14:00 – Zakończenie

UWAGA!

Ilość miejsc jest ograniczona i decyduje kolejność zgłoszeń do dn. **30.09.2020r.**

Udział w seminarium jest bezpłatny.