

Warsztat

Strategiczny wywiad biznesowy

Zdobądź wiedzę i umiejętności do przeprowadzenia strategicznego wywiadu biznesowego.

Warszawa, 12 - 13 czerwca 2018 r.



- Techniki oceny potencjału sprzedaży przedsiębiorstwa
- Techniki oceny potencjału inwestycji
- Możliwości i ograniczenia tradycyjnych wywiadów gospodarczych
- Techniki oceny ryzyka struktury finansowania przedsiębiorstwa
- Sprawozdanie finansowe jako źródło informacji o biznesie

Zgłoś swój udział już dziś!

 530 755 339

 ewa.rokicka@bmspolska.pl



Strategiczny wywiad biznesowy

Każde przedsiębiorstwo ma własną specyfikę i indywidualny potencjał rozwoju. Szczególnie ważne są czynniki strategiczne, których poprawne rozpoznanie pozwala ocenić zdolność dochodową i wartość rynkową biznesu.

Cele

Celem szkolenia jest nabycie wiedzy i umiejętności przeprowadzania strategicznego wywiadu biznesowego dla potrzeb poprawnej oceny potencjału rozwojowego przedsiębiorstwa.

Metodyka

Interaktywne warsztaty z wykorzystaniem prezentacji multimedialnej, arkusza excel, analizy danych finansowych, case study, z uwzględnieniem samodzielnej analizy pozycji strategicznej przedsiębiorstwa.

Adresaci

Menedżerowie działów finansowych, controllingu, zarządzania ryzykiem, rozwoju biznesu, marketingu, PR, członkowie rad nadzorczych spółek kapitałowych, zarządzający funduszami inwestycyjnymi (kapitałem inwestorów).

Czas trwania

Dwa dni, planowe godziny trwania warsztatu każdego dnia to 9:00 - 17:00.

Referencje



Spełniły oczekiwania. Bardzo fajny sposób zaangażowania słuchaczy w zajęcia i aktywny udział.
Adam Kostrzewa, Adwokat, Partner w Kancelarii SPCG

Na luzie, ale w pełni profesjonalne szkolenie.
Jakub Podkomorzy, Dyrektor Sprzedaży, Ultimo



Otrzymałam i doświadczyłam akceptacji, zrozumienia, chęci pomocy i wsparcia, prostych narzędzi, miłej atmosfery. Przebywałam pod opieką super prowadzącego.
Nina Krystoń, Dyrektor ds. CSR, Kopex

Możliwości i ograniczenia tradycyjnych wywiadów gospodarczych.

- Regulacje w zakresie zasad prowadzenia działalności gospodarczej.
- Przystępność gospodarcza.
- Baza informacyjna wywiadu gospodarczego.
- Kontrola wewnętrzna a audyt wewnętrzny - budowa, techniki, proces realizacji.

Sprawozdanie finansowe jako źródło informacji o biznesie.

- Regulacje prawa bilansowego.
- Zasady tworzenia informacji finansowej.
- Metody wyceny w rachunkowości.
- Rodzaje sprawozdawczości finansowej.
- Podstawy interpretacji sprawozdań finansowych w procesie wywiadu biznesowego.

Techniki oceny pozycji rynkowej przedsiębiorstwa.

- Makroekonomiczne czynniki wzrostu przedsiębiorstwa.
- Otoczenie regulacyjne.
- Metody portfelowe.
- Analiza SWOT.
- Benchmarking.
- Analiza BSC.
- Analiza sektorowa.

Techniki oceny potencjału sprzedaży przedsiębiorstwa.

- Analiza konkurencji.
- Analiza produktu.
- Specyfika rozwoju projektów innowacyjnych (B+R).
- Wiarygodność i techniki windykacji kontrahentów.
- Analiza warunków kontraktów handlowych.
- Analiza potencjału klientów.

“ Po raz kolejny miałam okazję uczestniczyć w wydarzeniu organizowanym przez firmę BMS Group. Tym razem było to szkolenie z Facylitowania. Z czystym sumieniem mogę to szkolenie polecić każdemu kto szuka różnych technik na prowadzenie spotkań. Co mi się podobało najbardziej? Świetnie przygotowany trener, forma warsztatowa - teorii było niewiele, za to praktyki mnóstwo, praktyczna wiedza i zastosowanie w pracy. Polecam!

Techniki oceny potencjału inwestycji.

- Specyfika inwestycji przedsiębiorstw.
- Budowa systemu controllingu efektywności inwestycji.
- Klasyczna a zaawansowana analiza efektywności inwestycji.
- Szczególne przypadki inwestycji przedsiębiorstw (fuzje, przejęcia, wydzielenia, połączenia, restrukturyzacje, konsolidacje, projekty innowacyjne).

Techniki oceny ryzyka biznesu.

- Istota ryzyka biznesu.
- Obszary ryzyka biznesu (operacyjne, inwestycyjne, finansowe, podatkowe, środowiskowe).
- Budowa systemu controllingu ryzyka biznesu.
- Analizy dyskryminacyjne w diagnozowaniu ryzyka nadużyć związanych z bankrutwem.

Techniki oceny ryzyka struktury finansowania przedsiębiorstwa.

- Strategia finansowa a strategia finansowania przedsiębiorstwa.
- Źródła kapitału.
- Koszt kapitału.
- Struktura kapitału.
- Budowa systemu controllingu struktury finansowania przedsiębiorstwa.

Współczesne nośniki wartości przedsiębiorstwa.

- Ujęcie operacyjne, inwestycyjne, finansowe.
- Strategiczne nośniki wartości.
- Budowa systemu controllingu wartości przedsiębiorstwa

“Dziękuję za organizację świetnego szkolenia „Compliance Officer”. Spotkanie przebiegało nie tylko na wysokim merytorycznym poziomie, ale także w przyjaznej atmosferze.



Krzysztof Maślankowski

Doktor nauk ekonomicznych - absolwent UMK, SGH ALK, WSPiZ oraz studiów MBA (WSB/ Franklin University). Członek organów spółek kapitałowych m.in.: Prezes Zarządu Polskiego Holdingu Farmaceutycznego S.A., Wiceprezes Zarządu ds. finansowych Creotech Instruments S.A., Ekobenz Sp. z o.o. Był również kierownikiem Wydziału Analiz Ministerstwa Skarbu Państwa. Manager inwestycyjny oraz ekspert ds. wyceny biznesu i zarządzania projektami inwestycyjnymi (Agencja Rozwoju Przemysłu S.A.). Członek Krajowego Komitetu Standardów Rachunkowości V kadencji.

Specjalizacje:

finanse korporacyjne, rynek kapitałowy, strategie inwestycyjne, finansowanie i wycena przedsiębiorstw, analiza finansowa, międzynarodowe standardy rachunkowości finansowej, controlling strategiczny, doradztwo inwestycyjne, transakcyjne i biznesowe, analiza efektywności projektów innowacyjnych.