



Szanowni Państwo,

Z przyjemnością zapraszamy na wyjątkowe seminarium pt.

„Jak optymalizować koszty i utrzymać rentowną sprzedaż”.

13 maja 2022r, siedziba TIG w Turku

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,
- 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 rozwiązyaliśmy 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:

Piotr Skrzypczak - absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, kierunek Zarządzanie i Marketing

Dyrektor Zarządzający w renomowanych firmach zagranicznych (niemieckie, duńskie), prezes zarządu polskich spółek akcyjnych, ponad dwudziestoosmioletnie doświadczenie w zarządzaniu firmami.

Od ponad 9 lat doradca biznesowy w zakresie organizacji przedsiębiorstw, zarządzania i handlu. Specjalizuje się w planowaniu strategii obszaru sprzedaży oraz jej realizacją. W ramach outsourcingu zarządzał zespołami handlowymi w wielu firmach, m.in. Klimas Wkręt-met (ponad 100 handlowców w 5 segmentach), Ferax / Wola – marka Gatta / Wola, budowanie od podstaw kanału nowoczesnego, tradycyjnego oraz eksportu.). Realizował także szkolenia zespołów handlowych, m.in. Brubeck, Wkręt-met, Komfort, KZN Bieżanów, Edbak, Rakoczy, Octim, Wiejak, CDM, Yanko, Kowalski Okna, Oristo.



W roku 2021 pełnił rolę dyrektora handlowego marek Gatta i Wola, biorąc udział w procesie restrukturyzacji firmy Ferax / Wola.

W ciągu tych kilku lat wdrożył i zrealizował strategię sprzedaż w kilkunastu firmach, w niektórych z nich zwiększając sprzedaż o ponad 40 % i znacznie podnosząc rentowność realizowanych zamówień.

Główny obszar kompetencji koncentruje się w budowaniu i wdrażaniu strategii sprzedaży, optymalizacji procesów sprzedaży, tworzenie standardów sprzedaży, organizacja i tworzenie działów handlowych, zarządzanie relacjami z klientami.

Specjalizuje się w skutecznym wdrażaniu w działach handlowych systemów premiowo – motywacyjnych opartych na celach wartościowych i jakościowych – MBO.

Prowadzi także szkolenia w oparciu o aktualne realia rynkowe. Wiedzę teoretyczną osadza w autentycznych sytuacjach, a jej zakres dostosowuje do potrzeb słuchaczy. Podczas szkolenia umiejętnie angażuje uczestników nie tylko do nich przemawiając, ale również wsłuchując się w ich oczekiwania, co jest kluczem do realizacji celów programu warsztatu. W trakcie szkoleń zarówno otwartych jak i zamkniętych, uczy managerów i dyrektorów sprzedaży, jak skutecznie zwiększyć sprzedaż oraz zyski firmy.

W ostatnim okresie koncentruje się na wsparciu kadry zarządzającej, właścicieli firm polskich. Wiedzę zdobytą w zarządzaniu międzynarodowymi firmami produkcyjnymi, wykorzystuje praktycznie w pomocy firmom polskim w kwestiach organizacyjnych, procesowych ale także mentalnych, dzieląc się swoim doświadczeniem.

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 kadrami 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.

Plan seminarium



10:00-10:15 – Powitanie uczestników

10:15-11:30 – Systemowe zarządzanie zyskiem

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



11:30-11:45 – Przerwa kawowa

11:45-12:45 – Nowoczesny System Controllingu

1. Zarządzanie przyszłością – budowa system nowoczesnego Controllingu
2. Diagnostyka wskaźnikowa – wskaźniki finansowe i operacyjne jako źródło podejmowania decyzji
3. Dofinansowania dla przedsiębiorstw zainteresowanych zwiększeniem zysków i stania się bardziej konkurencyjnymi na rynku.



12:45-13:00 – Zakończenie

UWAGA!

Ilość miejsc jest ograniczona i decyduje kolejność zgłoszeń do dn. **12.05.2022r. do godz.12:00**

Udział w seminarium jest bezpłatny. **Maksymalna ilość** zgłoszonych uczestników z firmy – **2 osoby.**