



Akademia
Controllingu

Trening umiejętności
komunikowania i prezentowania
dla finansistów i controllerów - 2
dni

MIEJSCE I DATA:

6-7.06.2024, Warszawa



AKREDYTACJA WIELKOPOLSKIEGO
KURATORA OŚWIATY
(Decyzja nr 110.2.870.2015)

WWW.AKADEMIACONTROLLINGU.PL

A/C Trening umiejętności komunikowania i prezentowania dla finansistów i controllerów - 2 dni

KONTAKT

Szkolenia otwarte:

info@akademiacontrollingu.pl

tel. + 48 61 852 33 53

Szkolenia zamknięte:

Marta Elimer

marta.elimer@akademiacontrollingu.pl

tel. + 48 536 111 571

TRENERZY

dr Paweł Błaszkwicz

Opis

W obliczu aktualnych trendów biznesowych efektywne komunikowanie i przekonujące prezentowanie danych finansowych, pomysłów, projektów, koncepcji stają się kluczowymi kompetencjami każdego specjalisty w dziedzinie finansów i controllingu.



A/C Czas na szkolenie!

Nowoczesny controller

to obecnie nie tylko

ekspert w dziedzinie finansów

, ale też

doskonały partner biznesowy

, który potrafi przekazać najbardziej skomplikowane dane w przystępny i zrozumiały sposób. By nie dać się wykluczyć z gry w dynamicznie zmieniającym się świecie finansów, nie ignoruj tego trendu i postaw na zdobycie interdyscyplinarnych umiejętności.

Szkolenie „Trening umiejętności komunikowania i prezentowania dla finansistów i controllerów” koncentruje się na

praktycznym aspekcie komunikacji i prezentacji
 , skupiając się na
 technikach aktywnego słuchania
 ,
 asertywności
 i
 strukturze wystąpienia
 na spotkaniu. Nauczmy Cię, jak
 pokonywać bariery komunikacyjne
 ,
 efektywnie przedstawiać swoje stanowisko
 oraz
 dobierać odpowiednie metody prezentowania danych
 , tak aby Twoje komunikaty były
 zrozumiałe i przekonujące
 dla wszystkich odbiorców.
 Dodatkowo program szkolenia uwzględni
 psychologiczne aspekty komunikacji
 , co pozwoli Ci lepiej zrozumieć, w jaki sposób przekonania współpracowników
 wpływają na ich postawy i jak
 radzić sobie ze stresem zawodowym
 . Nabyte umiejętności pozwolą Ci
 lepiej komunikować się z innymi działami firmy
 ,
 budować
 swój
 autorytet
 oraz
 poprawić efektywność
 swojej pracy.

Zainwestuj w rozwój swojej kariery i zdobądź umiejętności, które przekładają się na
 praktyczne korzyści w codziennych zadaniach zawodowych. Przekonaj się, jak skuteczna
 komunikacja i prezentacja mogą przyczynić się do Twojego sukcesu w organizacji.
 Nie zwlekaj, zapisz się na szkolenie już dziś i otwórz się na nowe możliwości rozwoju
 zawodowego, które pomogą Ci stać się bardziej
skutecznym i przekonującym partnerem biznesowym kadry zarządzającej.
 Warsztaty prowadzi dr Paweł Błaszczewicz autor książki <<Partnerstwo biznesowe.
 Rozwinięcie modelu współpracy controllera z menedżerem ... czyli o tym, czy finansista
 może zostać pogromcą lwów?>>



Adresaci

Kto powinien wziąć udział w tym szkoleniu?

Szkolenie zostało zaprojektowane z myślą o szerokim gronie
 profesjonalistów zajmujących się finansami i controllingiem na różnych poziomach
 zarządzania
 . Szczególnie wartościowe będzie dla osób, które na co dzień pracują z danymi
 finansowymi, interpretują je, prezentują i komunikują innym. Program szkolenia

koncentruje się na praktycznych umiejętnościach, które są niezbędne dla efektywnej komunikacji i prezentacji w środowisku finansowym, zarówno wewnątrz organizacji, jak i na zewnątrz.

W szczególności szkolenie adresowane jest do osób na stanowiskach:

1. Controller Finansowy 2. Specjalista ds. Rachunkowości Zarządczej 3. Menedżer Finansów 4. Analityk Finansowy 5. Kierownik Działu Controllingu 6. Specjalista ds. Budżetowania 7. Doradca ds. Inwestycji 8. Specjalista ds. Analizy Kosztów 9. Kierownik Działu Finansów 10. Dyrektor ds. Planowania Finansowego i Analizy 11. Menedżer ds. Ryzyka Finansowego 12. Specjalista ds. Sprawozdawczości Finansowej 13. Dyrektor Finansowy (CFO) 14. Kierownik Biura Rachunkowego 15. i innych zainteresowanych tematyka komunikacji w controllingu i finansach.

Dlaczego warto

Uczestnictwo w naszym szkoleniu to inwestycja w interdyscyplinarne kompetencje. Po jego zakończeniu będziesz skutecznie komunikować i prezentować informacje finansowe, podnosząc efektywność i jakość swojej pracy.

Podczas szkolenia zdobędziesz następujące umiejętności i wiedzę:

1. Efektywność w komunikacji i pozycja eksperta:

Nauczysz się prowadzić skuteczne rozmowy, budować wizerunek eksperta oraz rozwiązywać konflikty. Te umiejętności pozwolą Ci na efektywną współpracę z zespołem, klientami i zarządem.

2. Czytelne i zrozumiałe dla odbiorców raporty finansowe:

Dowiesz się, jak prezentować skomplikowane informacje finansowe w przystępny sposób, co zwiększy zrozumienie i zaufanie do Twojej pracy.

3. Negocjacje zakończone powodzeniem:

Zdobędziesz umiejętność wyrażania swoich opinii i stanowisk w sposób pewny, lecz nie agresywny, co pozwoli Ci na skuteczne negocjacje i obronę swojego stanowiska.

4. Lepsze samopoczucie i większa odporność na stres:

Opanujesz techniki radzenia sobie ze stresem zawodowym, co pozytywnie wpłynie na Twoje samopoczucie i zmaksymalizuje efektywność pracy.

5. Wysoka jakość wykonania zadań:

Nauczysz się praktycznego zastosowania nabytych umiejętności w codziennej pracy, co przyczyni się do podniesienia efektywności i jakości wykonanych przez Ciebie zadań.

Cele

Celem głównym dwudniowego szkolenia „Trening umiejętności komunikowania i prezentowania dla finansistów i controllerów”

jest wszechstronne rozwinięcie umiejętności komunikacyjnych i prezentacyjnych, niezbędnych w pracy finansisty i controllera

. Uczestnicy szkolenia zyskają nie tylko teoretyczną wiedzę, ale przede wszystkim praktyczne narzędzia i techniki, które z powodzeniem zastosują w codziennej pracy.

Cele szczegółowe szkolenia:

1. Nauka efektywnych technik komunikacji interpersonalnej

, które pozwalają na budowanie pozytywnego wizerunku i skuteczne prowadzenie rozmów biznesowych.

2. Wypracowanie umiejętności prezentacji danych

finansowych i ekonomicznych, które zrozumiałe są dla różnych odbiorców, zarówno dla osób z branży finansowej, jak i poza nią.

3. Rozwinięcie umiejętności asertywności oraz pokonywania barier komunikacyjnych

, które pozwalają na efektywne radzenie sobie w trudnych sytuacjach, a także na budowanie autorytetu i pewności siebie w kontaktach zawodowych.

Program

Trening umiejętności komunikowania i prezentowania dla finansistów i controllerów

Komunikacja w pracy controllera

a. Modele komunikacji interpersonalnej. b. Dwie płaszczyzny komunikacji – treściowa i stosunku – budowanie wizerunku osoby pewnej siebie i jednocześnie nastawionej na współpracę.

Mechanizmy psychologiczne w procesie komunikacji

a. Selekcja, ocena i interpretacja informacji. b. Nastawienie do rozmówcy, postawa obronna, stres zawodowy.

Techniki aktywnego słuchania

a. Parafraza, klaryfikacja, podsumowywanie i inne. Selekcja istotnych informacji. Które treści z wypowiedzi rozmówcy akcentować? b. Kontrola procesu rozmowy. c. Dopasowanie stylu komunikacji do rozmówcy.

Bariery komunikacyjne w czasie rozmowy

a. Przekonania pracowników, które wpływają na nastawienie i postawy w stosunku do controllera i przekładają się na przebieg rozmów. b. Gry interpersonalne jako zagrożenie w komunikacji (analiza socjotechnik i diagnoza gier interpersonalnych stosowanych w komunikacji w czasie spotkań).

Asertywność w rozmowie – czyli jak przedstawić swoje stanowisko/ocenę?

a. Rola pokazywanej postawy i nastawienia w czasie przekazywania ważnych informacji. b. Wpływanie na innych poprzez informację zwrotną. Wzmacnianie swojego autorytetu w oczach klienta wewnętrznego. c. Przyczyny stresu związanego z pracą controllera i sposoby na jego pokonanie.

Struktura wystąpienia na spotkaniu

a. Plan prezentacji. b. Określenie celów. c. Gotowość do uwzględniania potrzeb słuchacza. d. Metody prezentowania informacji, danych. e. Praca z wykresami. f. Jak organizować miejsce prezentacji? g. Trudne sytuacje w czasie spotkania.

Dynamika prezentacji – jak przekazać sedno?

a. Maksymalizowanie koncentracji uwagi słuchaczy na treści prezentacji – sterowanie uwagą odbiorców. b. Słuchanie odbiorców. c. Techniki aktywnego słuchania wspomagające komunikację z audytorium. d. Narzędzia budujące kontakt z odbiorcą. e. Techniki wpływania na odbiorcę – stosowanie techniki prowadzenia.

Podsumowanie i wnioski z prezentacji

a. Pytania kontrolne. b. Ustalenie działania po prezentacji.

Organizator zastrzega sobie możliwość ew. nieznacznej modyfikacji programu szkoleniowego.

Koszt

1990 zł netto

Formularz zgłoszeniowy

Trening umiejętności komunikowania i prezentowania dla finansistów i controllerów - 2 dni

Promocje

Promocja 20% Przy zgłoszeniu więcej niż 1 osoby z danej firmy, dla drugiej i kolejnej osoby udzielamy 20% rabatu.

Warunki

Warunkiem uczestnictwa jest odesłanie faksem pod nr

FAX: 61 666 03 63

lub e-mail'em na adres:

info@akademiacontrollingu.pl

wypełnionego formularza zgłoszeniowego oraz dokonanie wpłaty na konto organizatora w terminie 5 dni przed datą szkolenia.

Zapraszamy do kontaktu

TEL. + 48 61 852 33 53

Marta Elimer

marta.elimer@akademiacontrollingu.pl

KOSZT SZKOLENIA

1990 zł netto

Koszt szkolenia obejmuje: udział jednej osoby w szkoleniu, komplet materiałów szkoleniowych, certyfikat ukończenia szkolenia, przerwy kawowe oraz lunch.

DANE FIRMY DO WYSTAWIENIA FAKTURY

Nazwa firmy Nip

Adres Kod Miasto

Telefon Fax

DANE FIRMY DO KORESPONDENCJI

Nazwa firmy

Adres Kod Miasto

DANE OSOBY KONTAKTOWEJ

Imię i nazwisko Stanowisko

E-mail Tel

DANE UCZESTNIKA / UCZESTNIKÓW

Imię i nazwisko Stanowisko

E-mail Tel

Imię i nazwisko Stanowisko

E-mail Tel

Imię i nazwisko Stanowisko

E-mail Tel

Oświadczam, że akceptuję warunki uczestnictwa i zobowiązuję się do dokonania opłaty w wysokości:
(liczba uczestników x cena) PLN + 23% VAT na konto:

Santander Polska. 8 oddz. Poznań Nr: 64 1090 1854 0000 0001 0518 5881

- ☐ wyrażam zgodę na przysyłanie na wskazany przez Ciebie adres email informacji handlowych dotyczących produktów oferowanych przez Akademię Controllingu Sp. z o.o. (ICV POLSKA) za pomocą środków komunikacji elektronicznej w rozumieniu ustawy z 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 1219).
- ☐ wyrażam zgodę na otrzymywanie przesyłanych informacji handlowych oraz marketing bezpośredni Akademii Controllingu Sp. z o.o. (ICV POLSKA), dotyczących oferowanych produktów, zgodnie z art. 172 ustawy z 16 lipca 2004 r. Prawo telekomunikacyjne (t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 1907 z późn. zm.).
- ☐ * Oświadczam, że akceptuję warunki uczestnictwa <http://www.akademiacontrollingu.pl/regulamin/>
- ☐ * Zapoznałem się i akceptuję politykę prywatności <http://www.akademiacontrollingu.pl/polityka-prywatnosci/>
- * pola wymagane

Pieczątka firmowa

Podpis