



Akademia
Controllingu

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

SZKOLENIE ZAMKNIĘTE



AKREDYTACJA WIELKOPOLSKIEGO
KURATORA OŚWIATY
(Decyzja nr 110.2.870.2015)

WWW.AKADEMIACONTROLLINGU.PL



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

1990 zł netto

TRENERZY

dr Paweł Błaszkievicz

Opis szkolenia

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. 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 uwzględnia 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 szkolenia

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 szkolenia

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. Modele komunikacji interpersonalnej. Dwie płaszczyzny komunikacji – treściowa i stosunku – budowanie wizerunku osoby pewnej siebie i jednocześnie nastawionej na współpracę.
 - Mechanizmy psychologiczne w procesie komunikacji. Selekcja, ocena i interpretacja informacji. Nastawienie do rozmówcy, postawa obronna, stres zawodowy.
 - Techniki aktywnego słuchania. Parafraza, klaryfikacja, podsumowywanie i inne. Selekcja istotnych informacji. Które treści z wypowiedzi rozmówcy akcentować? Kontrola procesu rozmowy. Dopasowanie stylu komunikacji do rozmówcy.
 - Bariery komunikacyjne w czasie rozmowy. Przekonania pracowników, które wpływają na nastawienie i postawy w stosunku do controllera i przekładają się na przebieg rozmów. 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? Rola pokazywanej postawy i nastawienia w czasie przekazywania ważnych informacji. Wpływanie na innych poprzez informację zwrotną. Wzmacnianie swojego autorytetu w oczach klienta wewnętrznego. Przyczyny stresu związanego z pracą controllera i sposoby na jego pokonanie.
 - Struktura wystąpienia na spotkaniu. Plan prezentacji. Określenie celów. Gotowość do uwzględniania potrzeb słuchacza. Metody prezentowania informacji, danych. Praca z wykresami. Jak organizować miejsce prezentacji? Trudne sytuacje w czasie spotkania.
 - Dynamika prezentacji – jak przekazać sedno? Maksymalizowanie koncentracji uwagi słuchaczy na treści prezentacji – sterowanie uwagą odbiorców. Słuchanie odbiorców. Techniki aktywnego słuchania wspomagające komunikację z audytorium. Narzędzia budujące kontakt z odbiorcą. Techniki wpływania na odbiorcę – stosowanie techniki prowadzenia.
 - Podsumowanie i wnioski z prezentacji. Pytania kontrolne. Ustalenie działania po prezentacji.
- Organizator zastrzega sobie możliwość ew. nieznacznej modyfikacji programu szkoleniowego.

Koszt

1990 zł netto