



A/C Postaw na siebie!

Ścieżka certyfikacyjna:



**AKADEMIA  
CONTROLLINGU**

# Trening umiejętności komunikowania i prezentowania dla finansistów i controllerów

(2 dni)

**Zapisz się>>**



Twój  
pierwszy  
wybór



Akademia Controllingu Sp. z o.o.  
ul. Towarowa 35/403A  
61-896 Poznań  
Tel.: 61 852 33 53  
info@akademiacontrollingu.pl  
[www.akademiacontrollingu.pl](http://www.akademiacontrollingu.pl)

Partner strategiczny  
i wyłączny przedstawiciel  
ICV w Polsce

International Association  
of Controllers



# Trening umiejętności komunikowania i prezentowania dla finansistów i controllerów

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. Nauczymy 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?>>**

Zobacz, jak możesz kontynuować edukację po ukończeniu tego szkolenia.

### Ścieżki certyfikacyjne

Szkolenie wpisane jest w ścieżkę certyfikacyjną:

| Ścieżka certyfikacyjna                                                                                                                        | Szkolenie obowiązkowe | Szkolenie opcjonalne                                                                  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
|  <b>Certified Production Controlling Specialist (CPCS)</b> |                       |  |
|  <b>Certified Finance Data Analyst (CFDA)</b>              |                       |  |

Zapisz się i kontynuuj swoją edukację w ramach wybranej ścieżki certyfikacyjnej oraz zdobądź certyfikat kompetencji zawodowych. Zobacz nasze programy certyfikacji.

# 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.

# 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.

# Adresaci szkolenia

Kto powinien wziąć udział w tym szkoleniu?

Szkolenie zostało zaprojektowane z myślą o szerokim gronie **profesjonalistów zajmujących się finansami i controllinglem 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.

# Program szkolenia

## Trening umiejętności komunikowania i prezentowania dla finansistów i controllerów

1. **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.
2. **Mechanizmy psychologiczne w procesie komunikacji**
  - a. Selekcja, ocena i interpretacja informacji.
  - b. Nastawienie do rozmówcy, postawa obronna, stres zawodowy.
3. **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.
4. **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).
5. **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.

## 6. 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.

## 7. 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.

## 8. Podsumowanie i wnioski z prezentacji

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

### Wymagania techniczne dotyczące szkolenia:

Organizator zastrzega sobie możliwość ew. nieznacznej modyfikacji programu szkoleniowego.

## Zapisz się>>



# Trener

## dr Paweł Błaszkwicz

Trener umiejętności menedżerskich

Konsultant, praktyk zarządzania zasobami ludzkimi. Doktor nauk humanistycznych w zakresie psychologii. W pracy doktorskiej zajmował się problematyką motywacji do pracy pod kierunkiem prof. Janusza Czapińskiego. Absolwent Uniwersytetu Mikołaja Kopernika. Ukończył socjologię, podyplomowe studia z doradztwa personalnego oraz Studium Menedżerów Personalnych w Gdańsku. Wykładowca na studiach podyplomowych z Zarządzania Zasobami Ludzkimi.

Odpowiedzialny za realizację projektów szkoleniowych i doradczych z zakresu:

- sprzedaż i obsługa klienta,
- umiejętności menedżerskie,
- zaawansowana komunikacja,
- kompetencje osobiste,
- współpraca w zespole i wiele innych.

Autor książki **PARTNERSTWO BIZNESOWE Rozwinięcie modelu współpracy controllera z menedżerem >>**

W książce czytelnicy znajdą odpowiedzi na następujące pytania:

- co warto robić aby czuć się w środowisku finansowym partnerem biznesowym?
- jakie są założenia modelu kompetencji partnera biznesowego?
- czy identyfikuję się z wartościami, które zawiera idea partnerstwa biznesowego?
- jakich zmian w zachowaniu i rozwoju postaw wymaga od nas świadome działanie w środowisku finansowym zgodnie z modelem kompetencji controllera?

Zanim rozpoczął pracę jako trener-konsultant, zdobył doświadczenie w pracy w działach personalnych dużych firm produkcyjnych: Philips Consumer Electronics Industries w Kwidzynie oraz Flextronics International w Tczewie. Uczestniczył w transferze najlepszych metod zarządzania zasobami ludzkimi na grunt polskiego przedsiębiorstwa (zarządzanie kompetencjami, wycena zwrotu z inwestycji w kapitał ludzki, wskaźniki biznesowe w dziale personalnym). Pełnił role menedżerskie kierując projektami doradczymi i szkoleniowymi.

Stale publikuje artykuły poświęcone zarządzaniu personelem (głównie w Serwisie HR, a także Studiach Socjologicznych i w Personelu). Przeprowadził adaptację narzędzi zarządzania zasobami ludzkimi do potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw (projekt pod nadzorem Stowarzyszenia Pomorskie w Unii oraz Inwestycja w Kadry pod nadzorem Nowoczesnej Firmy).

Specjalizuje się w badaniach organizacyjnych, projektuje i wdraża systemy wspierające zarządzanie rozwojem pracowników w firmie (unikalna metodyka warsztatów strategicznych). Opracowuje narzędzia personalne oraz zarządza projektami zmiany organizacyjnej. Kierownik merytoryczny programów szkoleniowych realizowanych w ramach dotacji Europejskiego Funduszu Społecznego (ogólnopolskie cykle szkoleń).

Od 2001 roku realizował projekty szkoleniowo-doradcze m.in. dla: Avans, Agalight S.A., Budimex S.A., Bank Zachodni WBK, Boehringer Ingelheim Pharma, C.Hartiwig Gdynia, Delecta, DeLaval Polska, Elektrociepłownia Gdynia, Goodyear Polska, Geofizyka Toruń, GPEC, Instytut Marka Kamińskiego, International Paper Kwidzyn, Invest Komfort, Kujawska Fabryka Manometrów, Legro, LOT, LOTOS, Lukas Bank S.A., Polar Wrocław, Philips Piła, Port Gdynia, Pipelife Polska, PZU, Provident Polska, Prokom Software S.A., Skok im. Mikołaja Kopernika, Strabag S.A. Thompson Polkolor, Poczta Polska, Synthos Oświęcim, Torfarm S.A., Tensho Corporation, ThyssenKrupp Energostal, Telekomunikacja Polska, Organika S.A.,

Unilever Poznań, Viterro Energy Services, Wojewódzki Urząd Pracy, Związek Pracodawców Kolejowych, Żabka Polska S.A. i innych organizacji.

Uczestnicy jego szkoleń doceniają w ankietach dużą ilość przykładów praktycznych, podoba się forma zajęć praca w grupach, symulacje. Podkreślają kompetencje, profesjonalizm, doświadczenie i jego zaangażowanie.



# Kontynuuj edukację i zdobądź specjalistyczny certyfikat

Szkolenie „Trening umiejętności komunikowania i prezentowania dla finansistów i controllerów” wpisuje się również w ścieżki certyfikacyjne:

| Ścieżka certyfikacyjna                                                                                                                      | Szkolenie obowiązkowe | Szkolenie opcjonalne                                                                |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
|  <b>Certified Production Controlling Specialist (CPCS)</b> |                       |  |
|  <b>Certified Finance Data Analyst (CFDA)</b>              |                       |  |

Zapisz się i kontynuuj swoją edukację w ramach wybranej ścieżki certyfikacyjnej oraz zdobądź certyfikat kompetencji zawodowych.

Wymogi formalne certyfikacji:



AKADEMIA  
CONTROLLINGU

Partner strategiczny i wyłączny  
przedstawiciel Międzynarodowego  
Stowarzyszenia Controllerów (ICV)



## UZYSKAJ CERTYFIKAT KOMPETENCJI ZAWODOWYCH

### Zapisz się

do wybranej ścieżki certyfikacyjnej



### 8 dni szkoleń

Wybierz i ukończ szkolenia

Wybierz co najmniej  
**6 dni**  
szkoleniowe ze **szkoleń obowiązkowych** dla wybranej ścieżki certyfikacyjnej oraz  
**2 dni**  
ze **szkoleń opcjonalnych** dla tego certyfikatu.

### Harmonogram

Zaplanuj swoją edukację

Od momentu rozpoczęcia pierwszego szkolenia uwzględnionego w ścieżce certyfikacyjnej masz  
 **3 lata**  
na ukończenie wszystkich szkoleń oraz pozytywne zaliczenie egzaminu certyfikacyjnego.

### Zdaj egzamin

Napisz i zalicz egzamin certyfikacyjny

Pozytywnie zdaj **egzamin certyfikacyjny**, który potwierdzi zdobyte przez Ciebie kompetencje.



# Kontakt



**AKADEMIA  
CONTROLLINGU**

Akademia Controllingu Sp. z o.o.  
ul. Towarowa 35/403A  
61-896 Poznań

Tel.: 61 852 33 53

[info@akademiacontrollingu.pl](mailto:info@akademiacontrollingu.pl)  
[www.akademiacontrollingu.pl](http://www.akademiacontrollingu.pl)

