



ABC

a Wolters Kluwer business



Oferta 2009

Katalog szkoleń

Szkolenia
wiedza, która procentuje



 **ABC**
a Wolters Kluwer business

 **LEX**
a Wolters Kluwer business

 **Oficyna**
a Wolters Kluwer business

Szanowni Państwo,

Przedstawiamy Państwu Katalog Szkoleń organizowanych przez Wolters Kluwer Polska.

Szkolenia, które oferujemy Państwu dotyczą różnorodnej tematyki prawnej, finansowej, jak również umiejętności menadżerskich i osobistych. Łącznie proponujemy 70 szkoleń w 200 terminach. Z przyjemnością informujemy też, że w tym roku powiększyliśmy naszą ofertę aż o 30 nowych szkoleń. Mamy nadzieję, że zupełnie nowy dział „Zarządzanie i HR” oraz nowe propozycje szkoleń „Dla prawników” spotkają się z Państwa zainteresowaniem i że uznają Państwo naszą ofertę za dobrą inwestycję w rozwój własny oraz firmy.

Oferta szkoleniowa, którą przygotowaliśmy dla Państwa opiera się na bogatym doświadczeniu i wsparciu merytorycznym naszej grupy wydawniczej. Nasze wydawnictwo jest liderem na polskim rynku w zakresie publikacji prawniczych i biznesowych, które tworzą znane i cenione marki: ABC, LEX i Oficyna. Wykładowcami są uznane autorytety i eksperci z danej dziedziny, współpracujący od lat z wydawnictwami w ramach Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o.


Dzięki temu nasze szkolenia są idealnym połączeniem wiedzy i praktyki oraz gwarantują aktualne, wiarygodne i konkretne informacje, co spotkało się z uznaniem wielu firm, które korzystały z naszych usług.

Jako Wolters Kluwer Polska gwarantujemy Państwu najwyższy poziom merytoryczny oferowanych przez nas szkoleń oraz profesjonalną i miłą obsługę. Gorąco zachęcam do skorzystania z naszej oferty.

Z poważaniem



Informacje organizacyjne	2
Szkolenia zamknięte	5
Konferencje	6
Budownictwo i ochrona środowiska	9
Finanse	29
Windykacja należności	37
Prawo pracy	45
Nieruchomości	51
Podatki	63
Dla prawników	77
Zarządzanie i HR	85
Karta ogłoszenia	96

A professional portrait of Magdalena Brzeska, a woman with blonde hair, smiling, wearing a dark grey pinstriped blazer. The background is dark. A semi-transparent dark box is overlaid on the bottom right of the image, containing text and a signature.

**Konferencję Wolters Kluwer Polska
– *Niekonwencjonalne systemy motywacyjne,***

w której uczestniczyłam, oceniam pozytywnie zarówno pod względem organizacyjnym jak i merytorycznym. Miałam okazję usystematyzowania i poszerzenia wiedzy o nowe, ciekawe tematy, takie jak nowatorski trend zwany wellnessem organizacyjnym oraz jego wpływ na efektywność pracowników. Szczególnie interesująca i inspirująca była dla mnie prezentacja oraz dyskusja dotycząca strategii wytyczania celów w firmie. Bardzo dużym plusem konferencji byli też sami prelegenci – praktycy z doświadczeniem w dużych korporacjach, prezentujący faktyczne przykłady, sprawdzone pomysły i działania, oraz cenne, praktyczne rady.

Magdalena Brzeska

*Magdalena Brzeska, Managing Director
Schober Information Group Polska Sp. z o.o.*

Informacje organizacyjne

Szkolenia

Zespół Szkoleń ABC specjalizuje się w organizacji szkoleń otwartych i zamkniętych z zakresu:

- podatków,
- rachunkowości,
- ubezpieczeń społecznych,
- prawa pracy,
- prawa cywilnego,
- prawa budowlanego,
- windykacji,
- tematyki samorządowej,
- finansów,
- zarządzania i umiejętności menadżerskich,
- oświaty i edukacji.

Wykładowcami na naszych szkoleniach są uznane autorytety z danej dziedziny, współpracujące od lat z wydawnictwami w ramach Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o. Zdobyte doświadczenie oraz wysoki poziom merytoryczny organizowanych przez nas szkoleń spotkały się z uznaniem wielu firm, które korzystały z naszych usług.

Szkolenia otwarte organizujemy standardowo w siedzibie Wolters Kluwer Polska w Warszawie, przy ul. Płockiej 5a. Dysponujemy klimatyzowanymi salami konferencyjnymi oraz pomocami audiowizualnymi pozwalającymi na prowadzenie zajęć zarówno o charakterze wykładu, jak i prezentacji czy warsztatów praktycznych. Zapewniamy również kompleksową obsługę cateringową wszystkich szkoleń.

Jak wspomniano powyżej, na życzenie organizujemy także szkolenia zamknięte. Miejsce, termin, program oraz koszt takich szkoleń dostosowujemy do indywidualnych potrzeb Klienta.

Serdecznie zapraszamy do współpracy!

Wolters Kluwer Polska

Wolters Kluwer Polska należy od 1999 r. do holenderskiego koncernu wydawniczego Wolters Kluwer, który jest jednym z największych profesjonalnych wydawnictw na świecie. Działa w 26 krajach i zatrudnia ponad 18 tysięcy pracowników.

Jako Wolters Kluwer Polska korzystamy z doświadczeń całej grupy wydawniczej tworząc nowatorskie rozwiązania i uczestnicząc w międzynarodowych projektach wydawniczych. Jesteśmy największym wydawcą publikacji prawniczych i biznesowych na rynku polskim. Niezmiennie od wielu lat wydajemy produkty najwyższej jakości. Wolters Kluwer buduje swoją pozycję na rynku opierając się na pięciu zasadach: nastawieniu na klienta, innowacyjności, odpowiedzialności, prawości oraz tworzeniu nowych wartości. Wartości te stanowią podstawę, na której budowane są wszystkie marki Wolters Kluwer Polska.

Nasze publikacje znane dotychczas pod markami Domu Wydawniczego ABC, Wydawnictwa Prawniczego LEX, Kantoru Wydawniczego Zakamycze, Wydawnictwa „KIK” Konieczny i Kruszewski oraz Oficyny Ekonomicznej obecnie wydawane są pod trzema markami ABC, LEX i Oficyna. Każda z marek wyróżnia się unikatowym charakterem i unikatową obietnicą, jaką ma spełniać każdy z jej produktów.



Praktycznie rzecz biorąc

ABC dostarcza użytkownikom narzędzia oraz informacje przygotowane pod kątem natychmiastowego zastosowania w codziennych zadaniach biznesowych.
www.ABC.com.pl



Masz pełne prawo

LEX dostarcza kompletny system wiarygodnych i aktualnych informacji z wszystkich dziedzin prawa, ułatwiając analizę, wyciąganie wniosków oraz samodzielne podejmowanie decyzji.
www.LEX.com.pl



Wiadomo!

Oficyna to wiarygodne źródło konkretnych, profilowanych informacji z zakresu finansów, prawa i biznesu. Jesteśmy pod ręką, zawsze gdy szukasz odpowiedzi.
www.eOficyna.com.pl

ABC, LEX i Oficyna to idealne połączenie praktyki i wiedzy.

System rabatowy dla klientów szkoleń otwartych

Rabaty:

1. Za zgłoszenia na 30 dni przed szkoleniem rabat w wysokości **5%**
2. Udział od 2–4 osób z jednej firmy w jednym szkoleniu: **5% rabatu** dla każdej osoby
3. Udział 5 i więcej osób z jednej firmy: **10 % rabatu** dla każdej osoby
4. Zamówienie (na jednym zgłoszeniu) udziału w 2 szkoleniach: **5% rabatu**
5. Zamówienie (na jednym zgłoszeniu) udziału w 3 i więcej szkoleniach: **10% rabatu**
6. Klienci wybranych produktów Wolters Kluwer Polska*: **5% rabatu**

Uwaga!

Rabaty sumują się. Rabaty obliczane są automatycznie przez firmę Wolters Kluwer Polska.

Przykłady:

- a) Firma, która nie jest naszym klientem (pkt.6) zamawia udział w 2 szkoleniach dla 1 osoby dostaje w sumie **5% rabatu** na każdym szkoleniu
- b) Firma, która jest naszym klientem wybranych produktów zamawia udział w 2 szkoleniach dla 2 osób dostaje w sumie **15% rabatu** dla każdej osoby na każdym szkoleniu
- c) Przykład maksymalnego rabatu: firma, która jest naszym klientem wybranego produktu zamawia udział w 3 szkoleniach dla 5 osób dostaje w sumie **25% rabatu** dla każdej osoby

* W skład wybranych produktów wchodzi:

1. Wszystkie odmiany produktu LEX
2. Serwisy:
 - Prawo Oświatowe
 - Serwis Budowlany
 - Serwis HR
 - Serwis Prawa Pracy i Ubezpieczeń Społecznych
 - Serwis Prawo i Zdrowie
 - Serwis Prawo Ochrony Środowiska
 - Vademecum Doradcy Podatkowego
 - Vademecum Głównego Księgowego
3. Prenumerata czasopism wydawanych przez Wolters Kluwer Polska

Przyjmowanie zgłoszeń

Zgłoszenia przyjmują i informacji udzielają:

firmy i biura rachunkowe:

Daniel Lichota – tel. 022 535 80 75

e-mail: dlichota@wolterskluwer.pl

administracja i samorząd:

Agnieszka Kuźdub – tel. 022 535 83 15/16

e-mail: akuzdub@wolterskluwer.pl

kancelarie prawne, edukacja i oświata, ochrona zdrowia:

Edyta Figura – tel. 022 535 83 14

e-mail: efigura@wolterskluwer.pl

Tryb przyjmowania zgłoszeń

1. Zamówienie ze strony internetowej:

www.ABC.com.pl/szkolenia

Zgłoszenia na szkolenie można dokonać wybierając „formularz zamówienia” lub dodając szkolenie do koszyka.

2. Faksem – przysyłając wypełniony formularz zamówienia na nr 022 535 80 76.
3. Kontakt:
 - Tel. 022 535 80 75
 - E-mail: szkolenia@wolterskluwer.pl
 - Strona www.ABC.com.pl/szkolenia



Warunki uczestnictwa w szkoleniach i konferencjach

1. Organizatorem szkoleń i konferencji (zwanymi dalej łącznie szkoleniami) jest spółka „Wolters Kluwer Polska” Sp. z o.o., z siedzibą w Warszawie przy ul. Płockiej 5a, wpisana do rejestru przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m. st. Warszawy, Wydział XII Gospodarczy KRS za numerem KRS 105464, posiadająca nr NIP 583-001-89-31., zwana dalej „Organizatorem”.
2. Warunkiem udziału w szkoleniach jest przesłanie przez uczestnika wypełnionej karty zgłoszenia pocztą na adres Organizatora lub faksem na numer 022 535 83 22 bądź 022 535 80 76, albo wypełnienie i wysłanie karty zgłoszenia ze strony internetowej Organizatora pod adresem www.ABC.com.pl/szkolenia. Karty zgłoszenia należy złożyć Organizatorowi najpóźniej do 10 dni roboczych przed rozpoczęciem szkolenia (liczy się data wpływu karty zgłoszenia do Organizatora). Po upływie tego terminu zgłoszenie uczestnictwa jest dopuszczalne na podstawie uprzedniego telefonicznego uzgodnienia z Organizatorem oraz przesłania wypełnionej karty zgłoszenia w jednej z wyżej określonych form.
3. Na 7 dni roboczych przed terminem szkolenia Organizator za pośrednictwem faksu bądź poczty elektronicznej prześle uczestnikom potwierdzenie udziału w szkoleniu wraz z podaniem szczegółów organizacyjnych dotyczących szkolenia oraz szczegółów dotyczących płatności za szkolenia (nr konta). Na 7 dni przed terminem szkolenia organizator zastrzega sobie prawo do odwołania szkolenia lub zmiany jego terminu.
4. Płatność za szkolenie odbywa się na podstawie faktury VAT wystawionej i doręczonej uczestnikowi w dniu szkolenia. Płatność powinna nastąpić w terminie do 7 dni od daty wystawienia faktury VAT.
5. Organizator dopuszcza możliwości dokonania płatności za szkolenie na podstawie przesłanego potwierdzenia udziału w szkoleniu. W takim przypadku, faktura VAT zostanie przesłana pocztą lub doręczona uczestnikowi w dniu szkolenia. O wyborze ww. formy płatności uczestnik zobowiązany jest poinformować Organizatora pisemnie na karcie zgłoszenia.
6. Cena szkolenia obejmuje: udział w szkoleniu, komplet materiałów szkoleniowych, poczęstunek podczas przerwy kawowej, lunch oraz zaświadczenie o udziale w szkoleniu. Organizator nie zapewnia dojazdu ani zakwaterowania w czasie trwania szkolenia.
7. Rezygnacja z uczestnictwa w szkoleniu powinna być przesłana w formie listu, faksu lub poczty elektronicznej do Organizatora. W przypadku rezygnacji z uczestnictwa w terminie 7 dni roboczych i więcej dni roboczych przed rozpoczęciem szkolenia (liczy się data wpływu oświadczenia do Organizatora), uczestnikowi przysługuje zwrot uiszczonych płatności w całości. W przypadku otrzymania rezygnacji w terminie krótszym niż 7 dni roboczych przed dniem szkolenia lub nie zgłoszenia się uczestnika na szkolenie, uczestnik zobowiązany będzie do zapłaty pełnej ceny szkolenia.
8. W przypadku wyczerpania miejsc lub odwołania szkolenia kwota wpłacona za udział w szkoleniu zostanie zwrócona w całości po uprzednim przesłaniu faksem lub pocztą elektroniczną przez uczestnika numeru konta, na które wpłata ma zostać zwrócona. Zwrot nastąpi w ciągu 14 dni od daty otrzymania ww. informacji.
9. Uczestnik może składać reklamacje dotyczące szkoleń w formie pisemnej do Organizatora najpóźniej w terminie 30 dni od daty zakończenia szkolenia.
10. Przesłanie karty zgłoszenia jest równoznaczne z potwierdzeniem zapoznania się oraz akceptacją niniejszego Regulaminu.



Szkolenia na zamówienie firm

■ Dlaczego My?

Jesteśmy fachowym dostawcą informacji branżowych i największym wydawcą publikacji prawniczych i biznesowych na rynku polskim. Korzystamy z bogatego doświadczenia, ciągle uaktualnianej wiedzy i współpracy z najlepszymi ekspertami w swych dziedzinach. Aby sprostać oczekiwaniom naszych Klientów oferujemy ponadto specjalistyczne usługi szkoleniowe, dzieląc się wiedzą i pomagając rozwiązać konkretne problemy, będąc jednocześnie gwarantem najwyższego poziomu szkolenia, jakości przekazywanej wiedzy i rzetelności.

■ Korzyści ze szkoleń zamkniętych:

- *Personalizacja* – dostosowanie programu do specyficznych zagadnień branżowych dotyczących działalności firmy Klienta
- *Konkret* – możliwość rzeczywistej analizy wybranych przypadków z życia firmy
- *Ekspert na wyłączność* – możliwość nieograniczonej konsultacji ze specjalistą podczas szkolenia
- *Oszczędność czasu* – szkolenie w siedzibie firmy Klienta lub w wybranym przez niego miejscu
- *Poufność* – swoboda analizy zagadnień, gdyż na szkoleniu obecni są tylko pracownicy danej firmy
- *Atrakcyjna cena* – możliwość przeszkolenia większej liczby osób mniejszym kosztem

■ Korzyści ze współpracy z Wolters Kluwer Polska:

- *Bezpłatna analiza potrzeb* szkoleniowych przeprowadzona w Państwa Firmie
- *Gwarancja jakości* – naszymi wykładowcami są uznane autorytety z danej dziedziny, współpracujący od lat z wydawnictwami w ramach Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o. (LEX, ABC)
- *Zapewniamy konsultacje* z wybranym wykładowcą jeszcze przed podjęciem decyzji o organizacji szkolenia

Dokładamy wszelkich starań, by nasza oferta w pełni odpowiadała Państwa oczekiwaniom. Dlatego tak ważne jest dla nas:

- Wspólne określenie potrzeb uczestników szkolenia
- Stworzenie propozycji programu szkolenia – we współpracy z wykładowcą
- Przedstawienie propozycji programu i jego akceptacja

W zależności od potrzeb, szkolenie możemy zorganizować:

- W siedzibie Państwa firmy
- W naszej nowoczesnej sali szkoleniowej
- W hotelu lub ośrodku szkoleniowym w wybranym miejscu w Polsce



Kontakt:
Joanna Gochna
Specjalista ds. szkoleń
Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o.
tel. (022) 535 83 19,
tel. kom. 728 839 680
jgochna@wolterskluwer.pl

Prosimy o kontakt z naszym biurem, pomożemy Państwu wybrać program i zaproponujemy optymalny układ szkolenia.

Analiza i ocena opłacalności oraz ryzyka projektów inwestycyjnych

Hotel 5*
w centrum
Warszawy

Prowadzący: Grzegorz Michalski • Cena: 1100 zł • Czas trwania: 10.00–16.00
Terminy: 3.04.2009, 10.09.2009

Szkolenie przeznaczone jest dla osób, które oceniają opłacalność projektów inwestycyjnych i ich wpływ na wartość przedsiębiorstwa. Podczas szkolenia uczestnicy zdobędą podstawową wiedzę na temat celów zarządzania finansami, kryteriów oceniania projektów inwestycyjnych oraz ich ryzyka. Ponadto, nauczą się szacować przepływy pieniężne, stopę kosztu kapitału, oraz poznają wszystkie ważne parametry finansowe, zasady działania dźwigni finansowej i operacyjnej.

Program szkolenia:

1. Strategiczny finansowy cel zarządzania przedsiębiorstwem
2. Ocena projektów inwestycyjnych na podstawie okresu zwrotu
3. Zmiana wartości pieniądza w czasie (wartość przyszła, kapitalizacja przepływów pieniężnych, wartość obecna, dyskontowanie przepływów pieniężnych, wartość obecna renty)
4. Ocena projektów na podstawie zdyskontowanego okresu zwrotu, zaktualizowanej wartości netto projektu – NPV, wewnętrznej stopy zwrotu projektu – IRR, zmodyfikowanej wewnętrznej stopy zwrotu projektu – MIRR, indeksu zyskowności projektu – PI
5. Szacowanie przepływów pieniężnych (szacowanie NCF – przepływów pieniężnych netto, szacowanie OCF – operacyjnych przepływów pieniężnych netto, szacowanie FCF – wolnych przepływów pieniężnych netto), zasady szacowania przepływów (Czy opierać się na zysku w sensie księgowym? Czy odseparować konsekwencje decyzji operacyjnych od finansowych? Co z kosztami utopionymi (sunk costs)? Co z kosztami alternatywnymi (opportunity costs)? Co z efektami zewnętrznymi (externalities, side effects)? Jak traktować zmiany w poziomie kapitału pracującego?)
6. Koszt kapitału (koszt kapitału własnego, koszt kapitału obcego, zasady szacowania, średni ważony koszt kapitału, ryzyko projektu a koszt kapitału, marginalny koszt kapitału), relacja struktury kapitału i kosztu kapitału
7. Optymalny budżet inwestycyjny (krzywa możliwości inwestycyjnych – IOS, krzywa marginalnego kosztu kapitału – MCC)
8. Uwzględnianie ryzyka przy ocenie projektów inwestycyjnych, metody pośrednie uwzględniania ryzyka (analiza wrażliwości projektu, analiza scenariuszy, analiza drzew decyzyjnych, analiza symulacyjna), metody bezpośrednie uwzględniania ryzyka (równoważnik pewności, stopa dyskontowa uwzględniająca ryzyko – RADR)
9. Ocena projektów inwestycyjnych o różnym czasie trwania
10. Optymalny czas trwania projekt
11. Elementy teorii portfela – projekty inwestycyjne firmy jako portfel projektów
12. Wartość opcji rzeczowych – projekt inwestycyjny jako opcja

Finanse przedsiębiorstw dla managerów niefinansowych

Hotel 5*
w centrum
Warszawy

Prowadzący: Grzegorz Michalski • Cena: 1100 zł • Czas trwania: 10.00–16.00
Terminy: 20.05.2009, 18.08.2009 (przy zakupie pakietu 3 szkoleń finansowych w sierpniu 25% rabatu), 19.10.2009

Podczas szkolenia, uczestnicy zapoznają się z podstawową ideą zarządzania finansami przedsiębiorstwa. Zdobędą też umiejętność do samodzielnej oceny opłacalności prostych projektów inwestycyjnych i ich wpływu na wartość przedsiębiorstwa. Poznają podstawowe, codzienne procesy mające wpływ na finanse przedsiębiorstw (zarządzanie zapasami, należnościami, środkami pieniężnymi). Zdobędą umiejętność oceny własnej sytuacji i sytuacji kontrahenta na podstawie danych finansowych, oraz dowiedzą się, jakie są najnowsze trendy w finansach firm.

Program szkolenia:

1. Rola finansów w zarządzaniu przedsiębiorstwem:

- Strategiczny cel zarządzania firmą (maksymalizacja wartości przedsiębiorstwa, maksymalizacja bogactwa właścicieli), oraz różnice między rachunkowością a finansami przedsiębiorstwa
- cele krótko i długoterminowe (jak cele bieżące mają współgrać z celami strategicznymi, różnice między decyzjami krótkoterminowymi i długoterminowymi)
- zasady planowania finansowania finansowego (planowanie, realizacja, kontrola)

2. Zmiana wartości pieniądza w czasie:

- wartość przyszła pojedynczych przepływów
- kapitalizacja przepływów pieniężnych wartość obecna pojedynczych przepływów
- dyskontowanie przepływów pieniężnych
- wartość obecna ciągu płatności (renty)
- wartość obecna nieskończonego ciągu płatności (renty wieczystej)

3. Budżetowanie kapitałowe:

- Szacowanie przepływów pieniężnych generowanych przez projekty inwestycyjne
- koszt kapitału finansującego projekty inwestycyjne
- analiza projektów inwestycyjnych

4. Elementy analizy finansowej:

- treść sprawozdań finansowych
- elementy ogólnej analizy sprawozdań

- finansowych (wybrane elementy ogólnej analizy bilansu, wybrane elementy ogólnej analizy rachunku zysków i strat, wybrane elementy ogólnej analizy rachunku przepływów pieniężnych)
- wybrane elementy analizy wskaźnikowej

5. Kapitał pracujący – zarządzanie należnościami, zobowiązaniami, zapasami:

- cykl konwersji gotówki
- strategie zarządzania kapitałem pracującym netto (strategie finansowania aktywów bieżących, strategie inwestowania w aktywa bieżące, strategie zarządzania kapitałem pracującym netto)
- zarządzanie zapasami (metoda ABC, model POQ, VBPOQ, EOQ, VBPOQ)
- zarządzanie należnościami (prosta analiza zmian w polityce ściągania należności, analiza przyrostowa zmian w polityce ściągania należności)
- zarządzanie zobowiązaniami bieżącymi
- preliminarz środków pieniężnych (budżet gotówki).
Problemy dodatkowe – najnowsze trendy w finansach firm:
 - podstawy zarządzania portfelem (aktywa firmy jako portfel)
 - podstawy opcji rzeczowych (aktywa firmy jako opcje rzeczowe)

Krótkoterminowe decyzje finansowe. Zarządzanie płynnością



Prowadzący: Grzegorz Michalski • Cena: 1100 zł • Czas trwania: 10.00–16.00
Terminy: 8.06.2009, 20.08.2009 (przy zakupie pakietu 3 szkoleń finansowych w sierpniu 25% rabatu), 3.11.2009

Celem szkolenia jest przedstawienie finansowych mechanizmów rządzących funkcjonowaniem przedsiębiorstwa mających związek z utrzymaniem płynności finansowej.

Program szkolenia:

- 1. Cel i potrzeba zarządzania płynnością finansową a cel zarządzania finansami przedsiębiorstwa**
 - a) Relacje między finansowymi celami zarządzania przedsiębiorstwem i zarządzania płynnością finansową
 - b) Relacje między rentownością a poziomem płynności finansowej
 - c) Wpływ zarządzania płynnością finansową na wzrost wartości przedsiębiorstwa
- 2. Podstawowe pojęcia odnoszące się do zarządzania płynnością finansową. Definicje płynności finansowej. Relacje między nimi. Definicja poziomu płynności finansowej**
- 3. Pomiar poziomu płynności finansowej**
- 4. Kapitał pracujący netto (NWC). Cykl konwersji gotówki. Strategia zarządzania NWC**
- 5. Elementy zarządzania zapasami w przedsiębiorstwie**
- 6. Elementy zarządzania należnościami przedsiębiorstwa**
- 7. Elementy zarządzania środkami pieniężnymi**
- 8. Problemy dodatkowe – najnowsze trendy w finansach firm:**
 - a) Podstawy zarządzani portfelem (aktywa firmy jako portfel)
 - b) Podstawy opcji rzeczowych (aktywa firmy jako opcje rzeczowe)

Ocena kontrahentów na podstawie sprawozdań finansowych

Hotel 5*
w centrum
Warszawy

co naprawdę mówią, a czego nie sprawozdania finansowe?

Prowadzący: Grzegorz Michalski • Cena: 1100 zł • Czas trwania: 10.00–16.00
Terminy: 29.04.2009 19.08.2009 (przy zakupie pakietu 3 szkoleń finansowych w sierpniu 25% rabatu), 25.11.2009

Uczestnicy szkolenia poznają podstawowe finansowe cele zarządzania przedsiębiorstwem. Zapoznają się ze strukturą sprawozdań finansowych, które obejmują rachunek zysków i strat, analizę pionową i poziomą, bilans, sprawozdanie z przepływów pieniężnych. Ponadto, nauczą się oceniać struktury kosztów operacyjnych, oraz ich dynamikę, zgłębią tajniki analizy wskaźnikowej czyli wskaźniki struktury finansowania, poziomu płynności finansowej, efektywności zarządzania, oraz efektywności operacyjnej. Wszystkie elementy zawarte w programie będą ilustrowane studiami przypadków.

Program szkolenia:

1. Finansowy cel działania przedsiębiorstwa i formy działalności gospodarczej
 - a) ogólna analiza bilansu
 - b) ogólna analiza rachunku zysków i strat
 - c) analiza rachunku przepływów pieniężnych (cash flow)
2. Jakich informacji można oczekiwać od przedsiębiorstw? Sprawozdania finansowe i statystyczne sporządzone przez przedsiębiorstwa, w zależności od form prawnej działalności.
3. Co naprawdę mówią a czego nie mówią sprawozdania finansowe? Metody i zasady rachunkowości i ich wpływ na ekonomiczną zawartość informacyjną sprawozdań finansowych:
 - a) metody i zasady stosowane w rachunkowości
 - b) elementy sprawozdania finansowego
 - c) podmioty zobowiązane do badania i ogłaszania sprawozdań finansowych
4. Ocena wiarygodności na podstawie ogólnej analizy sprawozdań finansowych
 - a) ogólna analiza bilansu
 - b) ogólna analiza rachunku zysków i strat
 - c) analiza rachunku przepływów pieniężnych (cash flow)
5. Ocena wiarygodności na podstawie analizy wskaźnikowej
 - a) zasady interpretacji wskaźników
 - b) analiza struktury bilansu
 - c) analiza rentowności
 - d) analiza płynności
 - e) cykl konwersji gotówki
 - f) strategię zarządzania kapitałem obrotowym netto
 - g) analiza efektywności przedsiębiorstwa
 - h) analiza poziomu zadłużenia kontrahenta

wykładowcy:



Grzegorz Michalski

Specjalista i trener w zakresie finansów przedsiębiorstw: zarządzania finansami, zarządzania wartością przedsiębiorstwa, zarządzania płynnością finansową, planowania finansowego, strategii finansowych przedsiębiorstwa, analizy finansowej przedsiębiorstwa, budżetowania kapitałów itp. Autor i współautor licznych publikacji z zakresu zarządzania finansami przedsiębiorstw, zarządzania aktywami obrotowymi przedsiębiorstwa i budżetowania kapitałów (np. autor: *Leksykon zarządzania finansami*, Warszawa 2004, *Wartość płynności w bieżącym zarządzaniu finansami*, Warszawa 2004, *Płynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Warszawa 2005, współautor: *Krótkoterminowe zarządzanie kapitałem*, Warszawa 2005 itp.). Doktor nauk ekonomicznych (Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, 2002). Adiunkt w Katedrze Finansów Przedsiębiorstwa i Zarządzania Wartością Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.

- *Analiza i ocena opłacalności oraz ryzyka projektów inwestycyjnych*
- *Finanse przedsiębiorstw dla managerów niefinansowych*
- *Ocena kontrahentów na podstawie sprawozdań finansowych*
Co naprawdę mówią, a czego nie sprawozdania finansowe?
- *Krótkoterminowe decyzje finansowe. Zarządzanie płynnością*
- *Finanse w praktyce prawnika: Jak odczytywać i rozumieć finansową treść sprawozdań przedsiębiorstwa*

Finanse w praktyce prawnika

jak odczytywać i rozumieć finansową treść
sprawozdań przedsiębiorstwa

nowe!

Hotel 5*
w centrum
Warszawy

Prowadzący: Grzegorz Michalski • Cena: 1850 zł

Terminy: 9–10.03.2009, 24–25.06.2009, 6–7.07.2009 (Sopot), 1–2.10.2009, 1–2.12.2009

szkolenie dwudniowe – dzień pierwszy: 10.00–16.00, dzień drugi: 9.00–15.00

przy zakupie pakietu 3 szkoleń dla prawników w Sopocie lub Zakopanem – 25% rabatu

Program szkolenia:

- 1. Wpływ celu działania przedsiębiorstwa na treść i interpretację sprawozdań finansowych**
 - a) jakie cele może mieć firma, które z nich są niepełne a które właściwe
 - b) jak mierzyć realizację tych celów i jakie odzwierciedlenie znajdzie to w sprawozdaniach finansowych
 - c) jakie elementy kształtują wartość firmy i jak wpłynie to na jej ocenę
- 2. Analiza i ocena finansowej sytuacji przedsiębiorstwa na podstawie sprawozdań**
 - a) podstawowe informacje o sprawozdaniach finansowych
 - b) elementy wnioskowania na podstawie wskaźników finansowych
 - c) jakich błędów i uproszczeń unikać w czasie oceny firmy na podstawie sprawozdań
- 3. Przepływy pieniężne wypracowywane przez firmę**
 - a) siedem zasad dobrego identyfikowania wolnych przepływów pieniężnych
 - b) czego nie wolno brać pod uwagę przy szacowaniu przepływów pieniężnych
 - c) różnica między NCF (przepływy pieniężne netto), OCF (operacyjne przepływy pieniężne) i FCF (wolne przepływy pieniężne), jak je rozróżnić i jak właściwie wybrać
- 4. Pasywa bilansu i kapitały finansujące firmę**
 - a) jak kształtuje się koszt kapitału obcego
 - b) co wpływa na poziom stopy kosztu kapitału własnego
 - c) dlaczego koszt kapitału własnego jest wyższy od kosztu kapitału obcego
- 5. Aktywa bieżące firmy**
 - a) z czego wynika poziom zapasów
 - b) co wpływa na poziom należności
 - c) gotówka i ekwiwalenty gotówki utrzymywanej przez firmę
 - d) strategię zarządzania kapitałem pracującym netto
- 6. Ocena przedsiębiorstwa przez kontrahentów i kapitałodawców**
 - a) jak inni patrzą na firmę
 - b) ocena długoterminowej płynności
 - c) metoda Wilcoxa
 - d) salda strukturalne bilansu i ich wykorzystanie do oceny stopnia zagrożenia kryzysem
 - e) wskaźniki płynności (WBP, WPP, CLI, NLB, Lambda)
 - f) ocena adekwatności strategii w zakresie zarządzania kapitałem pracującym
 - g) czego uczą nas wskaźniki rentowności
 - h) jakie wnioski można wyciągnąć na podstawie wskaźników wypłacalności
 - i) wskaźniki sprawności działania i ich wpływ na obraz firmy
 - j) jak wykorzystać modele dyskryminacyjne, metody punktowe itp. narzędzia

wykładowcy:

**Tomasz Lis**

Pracownik naukowy Akademii Ekonomicznej w Katowicach. Praca naukowa – doktorat z zakresu rachunkowości i standardów rachunkowości. Jest autorem publikacji naukowych, krajowych i zagranicznych z zakresu rachunkowości, audytu, ubezpieczenia społecznego. Od ponad 10 lat na rynku szkoleniowym. Kierownik komórek szkoleniowych w dwóch spółkach kapitałowych. Gościnnie wykłada na dwóch wyższych uczelniach o profilu Zarządzania i Ekonomii i prowadzi kursy specjalistyczne. Posiada 5 lat praktyki jako członek procedury na biegłego rewidenta. Doradca Kancelarii Doradztwa Podatkowego (ponad 500 podmiotów) i największej w Polsce, z polskim kapitałem, Warszawskiej Kancelarii Prawnej. Ponadto, doradza 8 spółkom międzynarodowym z zakresu rachunkowości.

- *Wprowadzenie do finansów. Praktyczne warsztaty z zarządzania finansami w firmie dla prawników*

**Grzegorz Michalski**

Specjalista i trener w zakresie finansów przedsiębiorstw: zarządzania finansami, zarządzania wartością przedsiębiorstwa, zarządzania płynnością finansową, planowania finansowego, strategii finansowych przedsiębiorstwa, analizy finansowej przedsiębiorstwa, budżetowania kapitałów itp. Autor i współautor licznych publikacji z zakresu zarządzania finansami przedsiębiorstw, zarządzania aktywami obrotowymi przedsiębiorstwa i budżetowania kapitałów (np. autor: *Leksykon zarządzania finansami*, Warszawa 2004, *Wartość płynności w bieżącym zarządzaniu finansami*, Warszawa 2004, *Płynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Warszawa 2005, współautor: *Krótkoterminowe zarządzanie kapitałem*, Warszawa 2005 itp.). Doktor nauk ekonomicznych (Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, 2002). Adiunkt w Katedrze Finansów Przedsiębiorstwa i Zarządzania Wartością Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.

- *Analiza i ocena opłacalności oraz ryzyka projektów inwestycyjnych*
- *Finanse przedsiębiorstw dla managerów niefinansowych*
- *Ocena kontrahentów na podstawie sprawozdań finansowych*
Co naprawdę mówią, a czego nie sprawozdania finansowe?
- *Krótkoterminowe decyzje finansowe. Zarządzanie płynnością*
- *Finanse w praktyce prawnika: Jak odczytywać i rozumieć finansową treść sprawozdań przedsiębiorstwa*

**Edward Tomczyk**

Biegły rewident. Wykładowca w Fundacji Wspierania Samorządności Lokalnej w Polsce i NOT. Prowadzi działalność gospodarczą z zakresu doradztwa finansowego (biznesplany, studia wykonalności, wyceny przedsiębiorstw, ekspertyzy ekonomiczne, analizy opłacalności projektów, sporządzanie dokumentacji podatkowych firm powiązanych, wnioski kredytowe, strategie rozwoju samorządów itp.). Autor szeregu aplikacji o fundusze strukturalne ZPORR, Interreg i Phare. Trener – wykładowca cyklu szkoleń dla biznesu finansowanych z funduszy PHARE. Współautor szeregu opracowań z zakresu planowania strategicznego gmin i powiatów, w tym finansowanych ze środków UE. Autor kilkudziesięciu projektów współfinansowanych ze środków UE. Współautor Planów Rozwoju Lokalnego Gmin i Strategii Powiatów.

- *Podstawy rachunkowości dla prawników*

**Ewa Wiśniewska-Brzoza**

Konsultant ds. rekrutacji i szkoleń, specjalista w zakresie zarządzania kadrami, trener i doradca rozwoju osobistego. Wiedzę swoją zdobyła m.in. na studiach pedagogicznych UŁ, studiach podyplomowych z zakresu Zarządzania Kadrami w Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu, stażu socjoterapeutycznym i stażu NLP (Instytut Psychoterapii NLP – Wrocław). Absolwentka studium Nonviolent Communication. Członek Polskiego Towarzystwa Psychologicznego, Instytutu Zarządzania i Management Mastery Club przy Harvard Business Review Polska. W zawodzie aktywnie pracuje od 11 lat. Stale pogłębia swoją wiedzę i doskonali praktykę. Zapraszana jako ekspert od autoprezentacji, poprawy wizerunku, radzenia sobie ze stresem i generalnie zarządzania szkoleniami do różnych programów telewizyjnych i radiowych.

- *Psychologiczne aspekty windykacji należności*
- *Budowanie relacji z klientami i kształtowanie wizerunku: szkolenie dla prawników*
- *Negocjacje dla prawników*
- *Przywództwo i motywowanie jako kluczowe kompetencje menadżera*
- *Zarządzanie emocjami w biznesie*
- *Radzenie sobie ze stresem w biznesie*
- *Przeprowadzanie rozmowy oceniającej pracownika*

KARTA ZGŁOSZENIA NA SZKOLENIA

Tryb przyjmowania zgłoszeń – faksem pod numer
lub ze strony internetowej www.ABC.com.pl/szkolenia

(022) 535 80 76

Temat	Termin	Cena	Imię, nazwisko i stanowisko uczestnika

Należność w kwocie zapłacimy po otrzymaniu faktury VAT na konto Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o. w Deutsche Bank Polska 07 1880 0009 0000 0011 0132 0040. Uczestnik zgłoszenia ma prawo zrezygnować ze szkolenia na 7 dni przed jego rozpoczęciem. W przypadku braku rezygnacji do tego terminu uczestnik zostanie obciążony pełną kwotą za szkolenie.

PODPIS OSOBY UPOWAŻNIONEJ

Wyrażam zgodę na – proszę zaznaczyć:

- przetwarzanie moich danych osobowych wyłącznie przez Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, przy ul. Płockiej 5a, dla celów realizacji zamówionej usługi zgodnie z ustawą o ochronie danych osobowych (tekst jednolity Dz. U. z 2002 r. Nr 101, poz. 926 z późn. zm.). Mam prawo wglądu do swoich danych, ich poprawiania i żądania zaprzestania przetwarzania moich danych osobowych.
- przesyłanie przez Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o. na wyżej podany adres poczty elektronicznej informacji handlowych zgodnie z ustawą o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz. U. z 2002 r. Nr 144, poz. 1204 z późn. zm.).

DATA I CZYTELNY PODPIS

IMIĘ I NAZWISKO	STANOWISKO
FIRMA	NIP
ULICA	KOD I MIASTO
TEL.	E-MAIL