



FBA

Skuteczny Lider Małej Firmy



Szkoła Biznesu Politechniki Warszawskiej



FBA



Firmy MŚP odgrywają w gospodarce niesłychanie ważną rolę nie tylko dlatego, że tworzą miejsca pracy, kreują wartość dodaną i płacą podatki. Ich kluczowa rola polega na tym, że budują tradycję gospodarowania i przedsiębiorczości kształtując gospodarstwo wizerunek kraju. Po wielu dekadach walki o przetrwanie nadszedł czas na to, by polski mały biznes rozkwitł. Celem programu FBA jest dostarczenie niezbędnej wiedzy i umiejętności potrzebnych w zarządzaniu firmą w dzisiejszym, skomplikowanym świecie.

Prof. dr hab. Witold M. Orłowski
Dyrektor Szkoły Biznesu Politechniki Warszawskiej

Witold M. Orłowski

Wszystkich rozwiniętych gospodarkach świata firmy rodzinne stanowią większość firm – od 60 do 90 procent. Oznacza to, że w Polsce jest ich ponad milion. Łatwiej niż wielkie stawiają czoło falam kryzysu. Firmy rodzinne nie są łatwe do prowadzenia, gdyż nieustannie muszą pokonywać trudności wynikające z przenikania się życia firmy i rodziny. Dlatego z radością należy powitać specjalistyczne studia menadżerskie dla firm rodzinnych. Studia dla obecnych i przyszłych właścicieli, bardziej dla przedsiębiorców, niż menadżerów, adresowane do ludzi, którzy muszą sami ogarnąć całą firmę.



Prof. Andrzej Jacek Blikle
Prezes Zarządu Inicjatywy Firm Rodzinnych

Andrzej Jacek Blikle

Małe firmy, choć zmagają się na rynku z podobnymi problemami co firmy duże, mają swoją własną specyfikę. Dysponują zazwyczaj mniejszymi środkami finansowymi, przez co trudniej im prowadzić duże inwestycje i częściej grozi im utrata płynności finansowej. Ich atutami są: elastyczność, zdolność do szybkiego podejmowania decyzji, a przede wszystkim – przywiązanie do własnej marki, która jest ich najcenniejszym aktywem. Konfederacja Lewiatan objęła patronat nad programem „FBA Skuteczny Lider Małej Firmy” z intencją aktywnego wspierania rozwoju sektora MŚP.



Jeremi Mordasewicz
Doradca Zarządu
Konfederacji Lewiatan

Jeremi Mordasewicz

Celem programu FBA Skuteczny Lider Małej Firmy jest rozwój umiejętności menadżerskich osób zarządzających małymi firmami. Program zawiera wiedzę uwzględniającą specyfikę firm z sektora MŚP przekazaną przez ekspertów i praktyków. Szczególny nacisk kładziemy na strategiczne planowanie i rozwój umiejętności osobistych. Ważne jest również działanie networkingowe – dajemy uczestnikom szansę nawiązania wartościowych znajomości i skorzystania z platformy wymiany doświadczeń z absolwentami poprzednich edycji FBA jak również studiów MBA Szkoły.

Program realizowany jest w Szkole Biznesu Politechniki Warszawskiej, która od ponad 20 lat kształci menadżerów we współpracy z renomowanymi szkołami europejskimi: HEC Paris, London Business School oraz NHH Bergen. Partnerami strategicznymi projektu są: Inicjatywa Firm Rodzinnych oraz Konfederacja Lewiatan.

Adresaci

Program przeznaczony jest dla właścicieli i kadry kierowniczej firm z sektora małych i mikro z całej Polski.

Czego uczy program FBA?

- budowania strategii biznesowych, zarządzania operacyjnego oraz zarządzania kadrami z uwzględnieniem specyfiki małej firmy,
- zarządzania finansami, w tym o źródłach finansowania dostępnych dla firm z sektora MŚP,
- wiedzy z zakresu prawa, z naciskiem na przygotowanie formalnej strony sukcesji.

Absolwent FBA będzie dysponować umiejętnościami:

- menadżerskimi, zarówno „twardymi” (m.in. finanse, zarządzanie), jak „miękkimi” (m.in. negocjacje, zarządzanie zmianą, łączenie pracy w firmie z życiem rodzinnym),
- radzenia sobie z sytuacjami specyficznymi dla małej firmy,
- wykorzystania mocnych stron małej firmy i zminimalizowania wpływu stron słabych.

Ponadto absolwent FBA:

- zdobędzie kontakty, nawiąże przyjaźnie dzięki możliwości networkingu w trakcie i po zakończeniu studium,
- zyska możliwość dzielenia się doświadczeniem z osobami działającymi w podobnym środowisku pracy.

Dla uczestników przewidziano dodatkowo:

- sesje networkingowe,
- możliwość indywidualnego doradztwa,
- możliwość odbycia sesji coachingowych.

Dlaczego warto?



Program trwa jeden semestr (94 godziny zajęć).

Sesje odbywają się raz w miesiącu w następujących godzinach:
piątek: 17:00-20:15, sobota: 9:00-16:30.

Dyplom:

Pomyślne zakończenie programu FBA potwierdzone jest dyplomem wydanym przez Szkołę Biznesu Politechniki Warszawskiej.

Cena:

Całkowity koszt udziału w programie FBA to **5900 zł**.

Skuteczny Lider Małej Firmy

Jednosemestralny program dla właścicieli i kadry zarządzającej firm z sektora Małych i Średnich Przedsiębiorstw

KSZTAŁCIMY ODPOWIEDZIALNYCH LIDERÓW BIZNESU



■ Filar I:
Wiedza
dla biznesu



■ Filar II:
Biznes
w działaniu



■ Filar III:
Rozwój
osobisty

SESJA 1.

Otoczenie i firma

- Pt. ■ Inspiracje (1)
■ Planowanie biznesu (1)

- So. ■ Otoczenie firmy
■ Budowa marki

CZEGO SIĘ NAUCZYSZ?

- rozumienia mechanizmów gospodarki, analizy informacji, roli marki firmy, miejsca firmy na rynku

SESJA 5.

Relacje

- Pt. ■ Inspiracje (2)
■ Planowanie biznesu (4)

- So. ■ Relacje z partnerami w biznesie
■ Umiejętności skutecznego lidera (2)

CZEGO SIĘ NAUCZYSZ?

- znaczenia dobrych relacji z otoczeniem, metod właściwej komunikacji z partnerami biznesowymi

SESJA 2.

Strategia rozwoju

- Pt. ■ Umiejętności skutecznego lidera (1)

- So. ■ Sztuka strategicznego marketingu
■ Długofalowa strategia rozwoju

CZEGO SIĘ NAUCZYSZ?

- budowy długofalowych strategii marketingowych i rozwojowych firmy, analizy jej atutów i słabości

SESJA 6.

Innowacje

- Pt. ■ Inspiracje (3)
■ Planowanie biznesu (5)

- So. ■ Po co nam innowacje?
■ Nowe narzędzia: e-biznes

CZEGO SIĘ NAUCZYSZ?

- rozwijania i oceny innowacyjnych pomysłów biznesowych, poszukiwania nowych szans rozwojowych

SESJA 3.

Pieniądze

- Pt. ■ Planowanie biznesu (2)
■ Co się kryje za liczbami?

- So. ■ Skąd wziąć pieniądze?
■ Fundusze europejskie

CZEGO SIĘ NAUCZYSZ?

- czytania i analizy dokumentów finansowych, znalezienia optymalnych źródeł finansowania rozwoju

SESJA 7.

Umiejętności

- Pt. ■ Planowanie biznesu (6)

- So. ■ Skuteczne negocjacje
■ Umiejętności skutecznego lidera (3)

CZEGO SIĘ NAUCZYSZ?

- skutecznych technik negocjacji i mediacji podstawowych umiejętności coachingu i mentoringu

SESJA 4.

Ludzie

- Pt. ■ Firma i rodzina
■ Planowanie biznesu (3)

- So. ■ Sztuka motywowania ludzi
■ Pułapki prawa pracy
■ Skuteczna komunikacja

CZEGO SIĘ NAUCZYSZ?

- zasad selekcji i rekrutacji, motywowania, rozwijania talentów, właściwej komunikacji w firmie

SESJA 8.

Podsumowania

- Pt. ■ Inspiracje (4)
■ Dylematy etyczne w małej firmie

- So. ■ Planowanie biznesu: prezentacje
■ Umiejętności skutecznego lidera (4)

CZEGO SIĘ NAUCZYSZ?

- całościowego spojrzenia na firmę, rozumienia kluczowych dylematów w zarządzaniu firmą

Układ sesji jest orientacyjny



Tworząc program FBA Skuteczny Lider Małej Firmy wykrzystaliśmy najlepsze wzorce i doświadczenia programów MBA, które od 20 lat prowadzone są w Szkole Biznesu Politechniki Warszawskiej. Dopasowaliśmy je do specyficznych potrzeb kadry zarządzającej mikro i małych firm. Jestem absolwentką programu MBA Szkoły Biznesu PW, ale moja kariera zawodowa związana jest właśnie z małym biznesem. Studia MBA były dla mnie źródłem cennej wiedzy i inspiracji, ale wiele tematów nie odpowiadało codzienności, z którą musi zmierzyć się przedsiębiorca. Stąd wziął się pomysł, aby stworzyć

program, który będzie dopasowany do oczekiwań właścicieli małych firm. W ciągu ostatnich dwóch lat miałam przyjemność współtworzyć program FBA, skierowany do małych firm rodzinnych i obserwować pozytywne zmiany, które w nich zachodziły. Połączenie porządnej dawki merytorycznej wiedzy, praktycznych warsztatów oraz zajęć z rozwoju osobistego daje możliwość wszechstronnego rozwoju dla uczestniczących w nim menedżerów. Program ten to okazja do zdobycia cennej wiedzy i umiejętności, ale również nawiązania cennych znajomości z innymi przedsiębiorcami.

Agnieszka Barańska, Koordynator Naukowy

FBA Skuteczny Lider Małej Firmy



Opinie absolwentów

” Przychodząc tutaj, liczyłam, że zdobędę porcję solidnej, teoretycznej i praktycznej wiedzy z zarządzania, której mi brakowało (w firmach rodzinnych zarządzanie jest często mocno intuicyjne). Mogę śmiało powiedzieć, że studia nie spełniły moich oczekiwań, ale je przerosły. Nie tylko podszkoliłam się w chyba wszystkich dziedzinach ważnych dla nowoczesnego menadżera, ale także zyskałam grupę przyjaciół i nabrałam pewności siebie, która pomaga mi na co dzień pracować i rozwijać firmę.

Agnieszka Klimczak

Właściciel firmy tortownia.pl, absolwentka FBA 2014

” Podczas studiów mieliśmy okazję spotkać niezwykle wykładowców, którzy połączyli teorię z praktyką. Ta wspomniana praktyka umożliwiła mi korzystanie ze wskazówek tego programu praktycznie na co dzień. Chciałbym polecić każdemu menadżerowi udział w tym programie. Na pewno się nie zawiedzie.

Andrzej Nietubyć

Właściciel firmy Walkways4U, absolwent FBA 2014

” Studium FBA to nie tylko wykłady i zajęcia ukierunkowane na właścicieli firm rodzinnych, małych i średnich, mikroprzedsiębiorstw. To także okazja, aby poznać ludzi o podobnym światopoglądzie, podobnym zapleczu biznesowym, od których można się wiele nauczyć, z którymi można współpracować przy okazji bardzo ciekawych projektów i tak nawiązane relacje kontynuować później w świecie realnego biznesu. Dla mnie osobiście studium FBA było źródłem wielu inspiracji, które już wykorzystuję i mam zamiar nadal wykorzystywać w mojej przygodzie z biznesem.

Jan Jankowski

Właściciel firmy Panorama-SAP Sp. z o.o., absolwent FBA 2014

” Program FBA to potężna dawka wiedzy i inspiracji dla każdego przedsiębiorcy. Pozwala usystematyzować sobie wiele spraw związanych ze strategicznym i bieżącym zarządzaniem firmą bez względu na jej wielkość. Daje solidny ogląd na wiele aspektów funkcjonowania firmy i pozwala sobie wszystko odpowiednio poukładać. Dla mnie osobiście największą wartością tego programu była możliwość wymiany doświadczeń z innymi przedsiębiorcami w trakcie prac w grupach projektowych, gdzie pracuje się nad tworzeniem nowych biznesów oraz uzdrawianiem i usprawnianiem tych już funkcjonujących. To zdecydowanie najlepszy sposób na zdobycie praktycznych umiejętności zarządczych. Gorąco polecam.

Witold Machlarz

Dyrektor Zarządzający w Szkole Języków English College,
absolwent FBA 2014

Partnerzy
strategiczni:

ifr INICIATYWA
FIRM RODZINNYCH



LEWIATAN

SZKOŁA BIZNESU POLITECHNIKI WARSZAWSKIEJ

ul. Koszykowa 79, 02-008 Warszawa, tel. 22 234 70 33 e-mail: fba@biznes.edu.pl; www.biznes.edu.pl