

Curs deschis: FINANȚE PENTRU NEFINANȚIȘTI



Finanțe pentru nefinanțiști

Durata: două zile

Grupul țintă: management și poziții cheie

Ce câștigă compania?

Acest program urmărește analizarea și înțelegerea conceptelor financiare, oferind participanților posibilitatea să dobândească cunoștințele necesare pentru gestionarea indicatorilor financiari în activitatea de zi cu zi.

Participarea la programul Ascendis de “Finanțe pentru nefinanțiști”:

- responsabilizează angajații în ceea ce privește aportul fiecăruia în lanțul intern al valorii
- creează o înțelegere comună asupra operațiunilor din cadrul companiei
- introduce sistemele de management și indicatorii financiari specifici companiei
- înzestrează participanții cu setul de cunoștințe financiare esențiale aplicabile imediat în activitatea de zi cu zi

Experiența

Programul de învățare accelerată “Finanțe pentru nefinanțiști” se bazează pe simularea de afaceri Apples & Oranges™, dezvoltată de Celemi, liderul mondial în învățare experiențială. Astfel, într-un eveniment de 2 zile, 100% experiențial, participanții sunt puși în fața unei provocări: să conducă o companie către obținerea maximului de productivitate și profitabilitate.

Fiecare participant învață să monitorizeze cash-flow-ul, să îmbunătățească eficiența folosirii resurselor, interpretând și utilizând bilanțul și contul de profit și pierderi. Toate acestea sub presiunea constantă a furnizorilor, clienților și a competiției.

Lucrând în echipe, participanții primesc feedback permanent în ceea ce privește impactul deciziilor lor pe tot lanțul intern al valorii, pornind de la gestiunea relației cu furnizorii, trecând prin absolut toate procesele interne și ajungând până la tratarea clienților. În scurt timp, vor putea compara „merele” cu „perele”, generând procese prin care folosesc cu maximă eficiență resursele pe care le au la dispoziție.

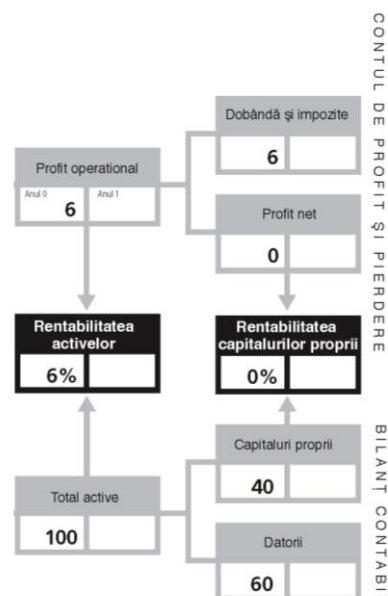
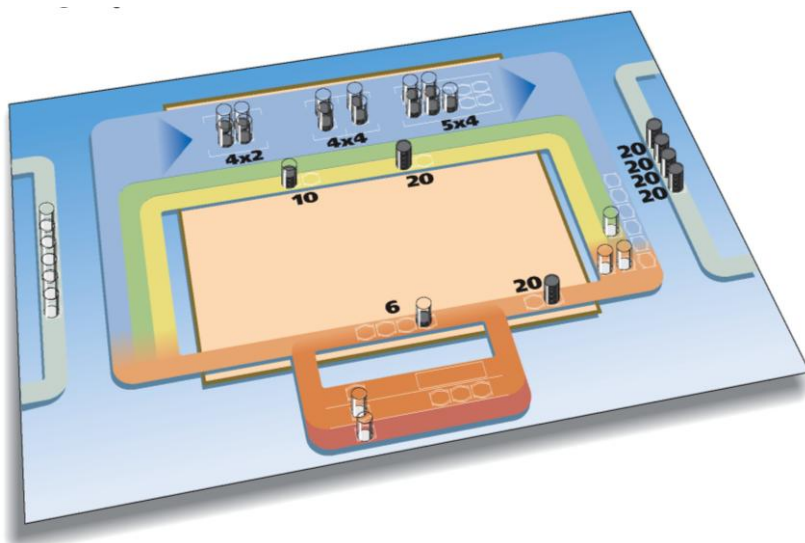
Scenariul

O companie profitabilă este preluată de un nou acționar. După un an de business lucrurile nu merg foarte bine, rezultatele financiare fiind îngrijorătoare.

Fiecare participant face parte dintr-o echipă de management de 4 persoane care este angajată pentru atingerea unui obiectiv specific: creșterea profitabilității prin eficientizarea folosirii resurselor interne. Astfel, deși există și resorturi extreme de creștere, focus va fi pe remodelarea proceselor interne care au impact direct în cost.

Timp de trei ani de zile simulați, participanții trebuie să gestioneze costuri directe, costuri indirecte, investiții, amortizare, cash flow, profitabilitate, rentabilitatea activelor, presiunea acționarilor, presiunea clienților, politica furnizorilor, menținerea indicatorilor financiari în cotele previzionate, închideri de an, completarea situațiilor financiare.

Participanților le sunt introduse rând pe rând absolut toate noțiunile financiare de care au nevoie pentru derularea activității. Simularea este construită să îi confrunte natural cu fiecare concept financiar oferindu-le posibilitatea să înțeleagă contextul aplicării lui și rolul în cadrul operațiunilor companiei.



Subiecte tratate

Sănătatea unei companii vine din corelarea strategiilor externe cu capacitățile interne. A înțelege imaginea de ansamblu a afacerii și a fi capabil să interpretezi indicatorii financiari specifici în contextul activității tale este un pas înainte în alegerea deciziilor optime.

În acest context, credeți că oamenii din compania dumneavoastră știu răspunsul la următoarele întrebări?

- Care este diferența dintre profitul operațional și profitul net?
- Care este impactul unui discount de doar 1-2% în profitabilitate?
- Cum putem acționa la nivelul nostru asupra costului produselor sau serviciilor vândute?
- Cât de mult influențează previziunile de vânzare rentabilitatea activelor?
- Cum pot să-mi gestionez bugetul în cel mai inteligent mod?
- Care este componența costurilor directe și indirecte și cum pot fi ele optimizate?
- Ce sunt activele și pasivele și de ce trebuie să fie egale?
- Cum interpretez informațiile din Contul de Profit și Pierdere și Bilanțul contabil?
- Ce este Cash-flow-ul și de ce în multe cazuri este mai important decât profitabilitatea?

Buget

Începând din 1 aprilie 2014 Ascendis a devenit Partener Platinum în rețeaua globală Celemi având astfel posibilitatea să acopere cu o ofertă competitivă de preț și teritoriul Republicii Moldova.

Astfel pentru cursul din data de 14-15 aprilie vom putea oferi un discount de 15% (4250 mdl) din prețul standard de 5000 mdl aplicabil cumulativ și în cazul discount-ului de volum.