

Moduły szkoleniowe Pigułki Wiedzy



Formularz zamówienia

Prosimy o uzupełnienie poniższego formularza i odesłanie na adres szkolenia@bpp.pl.
W przypadku chęci zamówienia modułów szkoleniowych dla większej liczby osób prosimy o wypełnienie oddzielnego formularza dla każdego uczestnika szkoleń lub kontakt z nami.

Uczestnik	Płatnik
Imię i nazwisko	Pełna nazwa płatnika oraz adres siedziby:
Telefon kontaktowy	
Adres e-mail	NIP:

Wybierz pakiet, który chcesz zamówić			
Pakiet 5 modułów szkoleniowych (pamiętaj o zaznaczeniu na drugiej stronie modułów, do których chcesz mieć dostęp)	<input type="radio"/>	Pakiet 10 modułów szkoleniowych (pamiętaj o zaznaczeniu na drugiej stronie modułów, do których chcesz mieć dostęp)	<input type="radio"/>
Pakiet 20 modułów szkoleniowych (pamiętaj o zaznaczeniu na drugiej stronie modułów, do których chcesz mieć dostęp)	<input type="radio"/>	Umiejętności przywódcze - pakiet 10 modułów szkoleniowych	<input type="radio"/>
Partnerstwo finansowe - pakiet 10 modułów szkoleniowych	<input type="radio"/>	Umiejętności techniczne dla finansistów - pakiet 25 modułów szkoleniowych	<input type="radio"/>
RODO - wszystko, co musisz wiedzieć - pakiet 3 modułów szkoleniowych	<input type="radio"/>	Wprowadzenie do ery cyfrowej - pakiet 6 modułów szkoleniowych	<input type="radio"/>
Umiejętności interpersonalne - pakiet 12 modułów szkoleniowych	<input type="radio"/>	Zrozumieć finanse - pakiet 10 modułów szkoleniowych	<input type="radio"/>

Korzystam z promocji	
Kod rabatowy lub nazwa promocji:	<input type="radio"/>

Zgoda na otrzymywanie informacji handlowych			
Wyrażam zgodę na przesyłanie informacji handlowych za pomocą środków komunikacji elektronicznej. Zgoda może być odwołana w dowolnym momencie.	TAK <input type="radio"/>	NIE <input type="radio"/>	Data:

WYCIĄG INFORMACJI Z WARUNKÓW OGÓLNYCH I POLITYKI PRYWATNOŚCI BPP

- Złożenie zamówienia jest równoznaczne z przyjęciem oferty sprzedaży towarów i/lub usług BPP w rozumieniu art. 66 § 1 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz. U. z 1964 r. nr 16 poz. 93 z późn. zm.) i skutkuje zawarciem umowy.
- Zgodnie z art. 27 ustawy z dnia 30 maja 2014 r. o prawach konsumenta (Dz. U. 2014 poz. 827) konsument, który zawarł umowę na odległość, może od niej odstąpić bez podania przyczyn w terminie 14 dni, składając oświadczenie o odstąpieniu od umowy wedle wzoru dostępnego na www.bpp.pl. Prawo odstąpienia od umowy nie przysługuje konsumentowi w wypadku świadczenia usługi rozpoczętej, za zgodą konsumenta, przed upływem powyższego terminu.
- Po odnotowaniu wpłaty za złożone zamówienie zostanie wystawiona faktura VAT. Faktura VAT zostanie wysłana drogą elektroniczną na adres email wskazany w zamówieniu.
- Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest zapłata całości ceny usługi.
- W przypadku rezygnacji ze szkolenia po upływie 14 dni od daty zawarcia umowy – opłata nie podlega zwrotowi.
- BPP zastrzega sobie prawo do odwołania szkolenia.
- Do szkoleń zastosowanie mają Warunki ogólne i polityka prywatności BPP oraz inne regulaminy dostępne na stronie www.bpp.pl.

Oświadczam, że zapoznałem/zapoznałam się z powyższymi warunkami i regulaminami oraz w pełni je akceptuję.

Pełna lista modułów szkoleniowych Knowledge Bits



Jeśli wybrałaś/-eś personalizowany pakiet 5, 10 lub 20 modułów, to zaznacz odpowiednią liczbę tematów na liście poniżej.

Umiejętności biznesowe

Aktualizacja wiedzy dotyczącej znieławienia online
Analiza sukcesu strategicznego
Bitcoin i technologie blockchain
Budowanie lepszych uzasadnień biznesowych
Budowanie skutecznych propozycji wartości
Dashboardy w Excelu - wprowadzenie
Doskonałość procesu
Efektywne korzystanie z mediów społecznościowych
Egzekwowalne umowy online
Kapitał obrotowy - spojrzenie strategiczne
Komersyjny zmysł i wartość wnoszona przez finansistów
Konstruktywna analiza SWOT
Lean Finance
Lean Manufacturing
Lean Six Sigma
Media społecznościowe - zagrożenia i możliwości
Miejsce pracy XXI wieku - zarządzanie korzystaniem z mediów
Mierniki wyników w zakresie zrównoważonego rozwoju
Największe błędy, jakie może popełnić księgowy
Nazwy domen i własność intelektualna - unikanie pułapek
Nieuprawnione potrącenia z wynagrodzenia
Obowiązki dyrektorów zgodnie z ustawą Company Act 2006
Obowiązki kierownictwa wyższego szczebla
Odszkodowanie umowne - nowe zasady
Praktyczne należności
Praktyczne rachunki do zapłaty
Pranie pieniędzy i dochody z przestępstwa dla specjalistów ds. finansów
Pranie pieniędzy i wpływy z przestępstw dla prawników
Prawo konsumenckie - sprzedaż na odległość, sprzedaż obwoźna i rozszerzone prawa konsumentów
Przejęcia spółek prywatnych
Przepisy dotyczące czasu pracy - przewodnik dla menedżerów
Przewodnik dla menedżerów dotyczący zwolnień
Przewodnik menedżera po prawie pracy - korzystanie z pracowników agencyjnych
Przewodnik menedżera po prawie pracy - prawa ustawowe
Przewodnik menedżera po prawie pracy - rekrutacja
Przewodnik menedżera po prawie pracy - równe szanse
Przewodnik menedżera po prawie pracy - skuteczne zarządzanie wydajnością
Radzenie sobie z problemami związanymi z zachowaniem w miejscu pracy: przewodnik menedżera
Radzenie sobie z roszczeniami przed sądem pracy: przewodnik menedżera
Radzenie sobie ze stresem w miejscu pracy: przewodnik menedżera
Restrukturyzacja siły roboczej
RODO - bezpieczeństwo danych
RODO - marketing bezpośredni
RODO - podstawy
Rozumienie umów - część 1
Rozumienie umów - część 2
Rozwój firmy i rola finansisty
Różnorodność i różnorodność w kancelariach prawnych
Status zatrudnienia
Strategia w działaniu
Strategiczne miary wydajności
Strategie i taktyki cenowe
Sztuczna inteligencja
Świadczenie usług wspólnych
The Bribery Act 2010
Uczenie maszynowe i przyszłość biznesu
Udane wspólne przedsięwzięcia
Wartość dodana finansów
Wdrażanie strategii
Whistleblowing - wprowadzenie
Wkład księgowości w plan strategiczny
Wpływowy raport biznesowy i przekonujące pisanie propozycji
Wprowadzenie do brytyjskich regulacji finansowych

Wprowadzenie do brytyjskiego kodeksu ładu korporacyjnego dla spółek giełdowych
Wprowadzenie do funkcji sekretarza firmy
Wprowadzenie do kont firmowych
Wprowadzenie do modelowania finansowego 1: złote zasady
Wprowadzenie do modelowania finansowego 2: bezwzględne odwołania do komórek i wskazówki dotyczące formatowania
Wprowadzenie do modelowania finansowego 3: stwierdzenia logiczne i odnośniki
Wprowadzenie do zarządzania projektami
Zarządzanie poprawą wyników biznesowych i zmianą sytuacji
Zarządzanie ryzykiem organizacyjnym
Zarządzanie wartościami niematerialnymi i prawnymi
Zarządzanie zmianą dla liderów i profesjonalistów
Zawarcie umowy o pracę
Zwycięskie projekty biznesowe

Umiejętności przywódcze

Delegowanie na rzecz sukcesu
Finansowe partnerstwo biznesowe w erze cyfrowej
Informacja zwrotna, która działa
Radzenie sobie ze zmianą
Skuteczny menedżer
Umiejętności przywódcze i zarządcze
Zarządzanie projektami i interesariuszami
Zarządzanie trudnymi pracownikami

Zrozumieć finanse

Księgowanie transakcji
Budżet a stan rzeczywisty
Budżetowanie w kontekście
Ocena biznesplanów
Wprowadzenie do rachunkowości
Wprowadzenie do biznesplanów
Wprowadzenie do sprawozdań finansowych
Teoria budżetowania
Zrozumienie kosztów
Zrozumienie zysków i wskaźników inwestora

Umiejętności techniczne

Audyt wewnętrzny
Big Data
Big Data i przetwarzanie w chmurze
Budżetowanie dla początkujących
Budżetowanie w nowej erze
Ceny - miejskie legendy
Ceny transferowe - wprowadzenie
Cyberbezpieczeństwo - wprowadzenie
Dodawanie wartości wykraczającej poza liczbę: rachunkowość zarządcza - aktualizacja
Doskonałość operacyjna w zakresie redukcji kosztów
FRS 101 - ramowy schemat ograniczonych ujawnień
FRS 102 - instrumenty finansowe
FRS 102 - połączenia jednostek gospodarczych
FRS 102 - praktyczne wyzwania i pojawiające się problemy
FRS 102 - rzeczowe aktywa trwałe i nieruchomości inwestycyjne
FRS 102 - wartość firmy i wartości niematerialne i prawne
FRS 102 - wprowadzenie i prezentacja sprawozdań finansowych
FRS 102 vs US GAAP
FRS 105 - sprawozdawczość dla jednostek mikro
Fundusze hedgingowe
Instrumenty pochodne na akcje
Łatwe rozliczanie w ramach rachunku kosztów działań
Mierzenie efektywności - mierzenie tego, co ma znaczenie
MSR 1 - prezentacja
MSR 12 - podatek dochodowy
MSR 19 - świadczenia pracownicze
MSR 38 - wartości niematerialne
MSR 7 - sprawozdanie z przepływów pieniężnych
MSR 8 - zasady (polityka) rachunkowości, zmiany wartości szacunkowych i korygowanie błędów

MSSF - płatności w formie akcji własnych
MSSF 1 - zastosowanie MSSF po raz pierwszy
MSSF 15: przychody z tytułu umów z klientami
MSSF 16 - leasing
MSSF 17 - rachunkowość umów ubezpieczeniowych
MSSF 8 - segmenty operacyjne
MSSF 9 - instrumenty finansowe - część 1
MSSF 9 - instrumenty finansowe - część 2
MSSF a amerykańskie GAAP
MSSF rachunkowość grupy i połączenia jednostek gospodarczych
Nadużycia na rynku i wykorzystywanie informacji poufnych
Ocena inwestycji - podstawy
Ocena inwestycji - wykorzystanie wrażliwości do oceny ryzyka
Podatek dochodowy od osób prawnych - co powinien wiedzieć księgowy: obliczanie zysków
Podatek dochodowy od osób prawnych - co powinien wiedzieć księgowy: odliczenie strat, zyski kapitałowe i grupy kapitałowe
Podatek dochodowy od osób prawnych - co powinien wiedzieć księgowy: podstawy
Podatek dochodowy od osób prawnych - co powinien wiedzieć księgowy: ulgi kapitałowe
Podatek VAT - podstawy
Pozyskiwanie finansowania biznesowego
Prognozowanie w warunkach niepewności
Raportowanie zintegrowane
Redukcja kosztów operacyjnych i zakupy
Rewolucja technologiczna i jej wpływ na finanse
Ryzyko operacyjne i zgodność
Rzeczowe aktywa trwałe
Techniki prognozowania i budżetowania w Excelu
US GAAP - wprowadzenie
Wartość dla akcjonariuszy
Wprowadzenie do bankowości inwestycyjnej
Wprowadzenie do bankowości inwestycyjnej - fuzje i przejęcia
Wprowadzenie do MSSF
Wprowadzenie do opodatkowania lekarzy i dentyków
Wprowadzenie do rachunkowości i analizy finansowej
Wprowadzenie do the City i rynków finansowych
Wprowadzenie do Treasury
Wprowadzenie do Venture Capital i Private Equity
Wycena marki
Zarządzanie kapitałem obrotowym
Zarządzanie ryzykiem - poziom średniozaawansowany
Zarządzanie ryzykiem w przedsiębiorstwie
Zarządzanie zewnętrznym ryzykiem i zobowiązaniami - rachunkowość kapitału naturalnego
Zrównoważona karta wyników (Balanced Scorecard)
Zysk vs. gotówka - zrozumienie różnic

Kompetencje osobiste

Asertywność
Księgowy jako strategiczny autorytet i doradca - rola partnera biznesowego
Księgowy jako strategiczny influencer i doradca - stawianie się partnerem biznesowym
Mądrzejsze myślenie, mądrzejsza praca
Mistrzostwo w negocjacjach
Prezentowanie informacji finansowych z efektem
Przewodnik Lidera - jak opanować wywieranie wpływu
Radzenie sobie z trudnymi rozmowami
Szybkie czytanie w 10 prostych krokach
Tworzenie i prezentowanie informacji finansowych z odpowiednim efektem
Tworzenie informacji finansowych mających wpływ
Umiejętności handlowe dla finansistów
Umiejętności komunikacyjne - wprowadzenie
Umiejętność prezentacji
Umiejętność skutecznego pisania tekstów biznesowych
Zarządzanie czasem dla profesjonalistów
Zarządzanie stresem - wprowadzenie
Zwiększ swoją inteligencję emocjonalną, przyspiesz swoją karierę