



## HARMONOGRAM SZKOLEŃ ABC PRZEDSIĘBIORCZOŚCI NABÓR 3

<b>NAZWA SZKOLENIA</b>	<b>ABC Przedsiębiorczości – poziom podstawowy</b>			
<b>CZAS TRWANIA SZKOLENIA</b>	od	<b>30-09-2021</b>	do	<b>08-10-2021</b>
<b>MIEJSCE REALIZACJI SZKOLENIA (DOKŁADNY ADRES)</b>	<b>Online w czasie rzeczywistym za pośrednictwem platformy ClickMeeting (uczestnicy)</b>			

LP.	DATA	GODZINY OD - DO	ILOŚĆ GODZIN	TEMAT – TREŚĆ ZAJĘĆ	TRENER PROWADZĄCY SZKOLENIE	NAZWA INSTYTUCJI SZKOLENIOWEJ
1	30-09-2021 (czwartek)	08:00-16:00	8	<b>KSIĘGOWOŚĆ ORAZ PRZEPISY PODATKOWE I ZUS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● System podatkowy w Polsce;</li> <li>● Biała lista podatników VAT;</li> <li>● Mikrorachunek podatkowy dla podatków PIT, CIT i VAT;</li> <li>● Mechanizm podzielonej płatności;</li> <li>● Podatek dochodowy i wybór sposobu opodatkowania działalności gospodarczej;</li> <li>● Podatek od towarów i usług – podatkowe definicje i zasady rozliczenia;</li> <li>● Kodeks Pracy i Kodeks Cywilny, możliwe formy zatrudnienia</li> </ul>	Danuta Seretna - Sałamaj	PROGRES Szymon Artwik
2	04-10-2021 (poniedziałek)	08:00-16:00	8	<b>SPORZĄDZENIE BIZNESPLANU I JEGO REALIZACJA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Co to jest biznesplan i czemu służy;</li> <li>● Funkcje biznesplanu;</li> <li>● Struktura biznesplanu;</li> <li>● Podstawowe kroki w przygotowaniu biznesplanu <ul style="list-style-type: none"> <li>○ opis planowanego przedsięwzięcia;</li> </ul> </li> </ul>	Marta Kiryjewska	PROGRES Szymon Artwik



				<ul style="list-style-type: none"> <li>○ pomysł na biznes – analiza marketingowa</li> <li>○ potencjał wnioskodawcy</li> <li>○ opłacalność i efektywność ekonomiczna przedsięwzięcia</li> <li>● Załączniki do biznesplanu;</li> <li>● Kryteria i standardy oceny biznesplanu</li> </ul>		
3	05-10-2021 (wtorek)	08:00-16:00	8	<p><b>DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA W KONTEKŚCIE PRZEPISÓW PRAWNYCH</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Formy prawne działalności gospodarczej;</li> <li>● Formy opodatkowania;</li> <li>● Obowiązki formalno–prawne związane z zakładaniem działalności gospodarczej;</li> <li>● Rejestracja działalności gospodarczej;</li> <li>● Rozpoznanie lokalnego rynku;</li> <li>● Jak skutecznie zarządzać przedsiębiorstwem?</li> </ul>	Magdalena Gałgańska	PROGRES Szymon Artwik
4	06-10-2021 (środa)	08:00-16:00	8	<p><b>ZASADY PRZYZNAWANIA I ROZLICZANIA WSPARCIA POMOSTOWEGO ORAZ INNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Czym jest wsparcie pomostowe;</li> <li>● Zasady przyznawania wsparcia pomostowego;</li> <li>● Przygotowanie wniosku o finansowe wsparcie pomostowe wraz z załącznikami;</li> <li>● Jak prawidłowo wypełnić zestawienie planowanych wydatków;</li> <li>● Zasady rozliczania finansowego wsparcia pomostowego;</li> <li>● Czym jest pomoc publiczna i zasady jej udzielania;</li> <li>● Źródła finansowania działalności gospodarczej.</li> </ul>	Marta Kiryjewska	PROGRES Szymon Artwik
5	07-10-2021 (czwartek)	08:00-16:00	8	<p><b>NEGOCJACJE BIZNESOWE ORAZ RADZENIE SOBIE ZE STRESEM I KONFLIKTEM</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Jak budować relacje z dostawcami?</li> <li>● Umiejętna obrona i argumentowanie swoich interesów;</li> </ul>	Arkadiusz Mielczarek	Zachodniopomorska Grupa Doradczą Sp. z o.o.



				<ul style="list-style-type: none"> <li>• Radzenie sobie ze stresem;</li> <li>• Konflikt – jak skutecznie go rozwiązać.</li> </ul>		
6	08-10-2021 (piątek)	08:00-16:00	8	<b>REKLAMA I INNE DZIAŁANIA PROMOCYJNE, POZYSKIWANIE I OBSŁUGA KLIENTA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Narzędzia stosowane w marketingu;</li> <li>• Złote zasady promocji i dystrybucji - jak być zauważalnym na rynku?</li> <li>• Sprzedaż wytworzonych produktów/usług;</li> <li>• Istota marketingu szeptanego;</li> <li>• Pozyskiwanie i obsługa klienta – istota budowania długoterminowej relacji z klientem.</li> </ul>	Marta Zbróg	PROGRES Szymon Artwik
<b>RAZEM</b>			<b>48</b>			