



## HARMONOGRAM SZKOLEŃ ABC PRZEDSIĘBIORCZOŚCI NABÓR 7

<b>NAZWA SZKOLENIA</b>	<b>ABC Przedsiębiorczości – poziom podstawowy</b>			
<b>CZAS TRWANIA SZKOLENIA</b>	od	05-04-2022	do	12-04-2022
<b>MIEJSCE REALIZACJI SZKOLENIA (DOKŁADNY ADRES)</b>	Online w czasie rzeczywistym za pośrednictwem platformy ClickMeeting (uczestnicy)			

LP.	DATA	GODZINY OD - DO	ILOŚĆ GODZIN	TEMAT – TREŚĆ ZAJĘĆ	TRENER PROWADZĄCY SZKOLENIE	NAZWA INSTYTUCJI SZKOLENIOWEJ
1	05-04-2022 (wtorek)	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	06-04-2022 (środa)	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>o opis planowanego przedsięwzięcia;</li> </ul> </li> </ul>	Marta Kiryjewska	Zachodniopomorska Grupa Doradcza Sp. z o.o.



				<ul style="list-style-type: none"> <li>o pomysł na biznes – analiza marketingowa</li> <li>o potencjał wnioskodawcy</li> <li>o opłacalność i efektywność ekonomiczna przedsięwzięcia</li> <li>• Załączniki do biznesplanu;</li> <li>• Kryteria i standardy oceny biznesplanu</li> </ul>		
3	07-04-2022 (czwartek)	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>	Katarzyna Durka	Zachodniopomorska Grupa Doradcza Sp. z o.o.
4	08-04-2022 (piątek)	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> <li>• Radzenie sobie ze stresem;</li> <li>• Konflikt – jak skutecznie go rozwiązać.</li> </ul>	Arkadiusz Mielczarek	Zachodniopomorska Grupa Doradcza Sp. z o.o.
5	11-04-2022 (poniedziałek)	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> </ul>	Magdalena Gałgańska	PROGRES Szymon Artwik



				<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rejestracja działalności gospodarczej;</li> <li>• Rozpoznanie lokalnego rynku;</li> <li>• Jak skutecznie zarządzać przedsiębiorstwem?</li> </ul>		
6	12-04-2022 (wtorek)	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>	Kamil Szelak	PROGRES Szymon Artwik
<b>RAZEM</b>			<b>48</b>			