



HARMONOGRAM SZKOLEŃ ABC PRZEDSIĘBIORCZOŚCI NABÓR 8

NAZWA SZKOLENIA	ABC Przedsiębiorczości – poziom podstawowy			
CZAS TRWANIA SZKOLENIA	od	20-05-2022	do	31-05-2022
MIEJSCE REALIZACJI SZKOLENIA (DOKŁADNY ADRES)	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	20-05-2022 (piątek)	08:00-16:00	8	ZASADY PRZYZNAWANIA I ROZLICZANIA WSPARCIA POMOSTOWEGO ORAZ INNE ŹRÓDŁA FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ <ul style="list-style-type: none"> • Czym jest wsparcie pomostowe; • Zasady przyznawania wsparcia pomostowego; • Przygotowanie wniosku o finansowe wsparcie pomostowe wraz z załącznikami; • Jak prawidłowo wypełnić zestawienie planowanych wydatków; • Zasady rozliczania finansowego wsparcia pomostowego; • Czym jest pomoc publiczna i zasady jej udzielania; • Źródła finansowania działalności gospodarczej. 	Katarzyna Durka	Zachodniopomorska Grupa Doradcza Sp. z o.o.
2	23-05-2022 (poniedziałek)	08:00-16:00	8	KSIĘGOWOŚĆ ORAZ PRZEPISY PODATKOWE I ZUS <ul style="list-style-type: none"> • System podatkowy w Polsce; • Biała lista podatników VAT; • Mikrorachunek podatkowy dla podatków PIT, CIT i VAT; 	Danuta Seretna - Sałamaj	PROGRES Szymon Artwik



				<ul style="list-style-type: none"> • Mechanizm podzielonej płatności; • Podatek dochodowy i wybór sposobu opodatkowania działalności gospodarczej; • Podatek od towarów i usług – podatkowe definicje i zasady rozliczenia; • Kodeks Pracy i Kodeks Cywilny, możliwe formy zatrudnienia 		
3	24-05-2022 (wtorek)	08:00-16:00	8	<p>NEGOCJACJE BIZNESOWE ORAZ RADZENIE SOBIE ZE STRESEM I KONFLIKTEM</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jak budować relacje z dostawcami? • Umiejętna obrona i argumentowanie swoich interesów; • Radzenie sobie ze stresem; • Konflikt – jak skutecznie go rozwiązać. 	Arkadiusz Mielczarek	Zachodniopomorska Grupa Doradcza Sp. z o.o.
4	26-05-2022 (czwartek)	08:00-16:00	8	<p>REKLAMA I INNE DZIAŁANIA PROMOCYJNE, POZYSKIWANIE I OBSŁUGA KLIENTA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Narzędzia stosowane w marketingu; • Złote zasady promocji i dystrybucji - jak być zauważalnym na rynku? • Sprzedaż wytworzonych produktów/usług; • Istota marketingu szeptanego; • Pozyskiwanie i obsługa klienta – istota budowania długoterminowej relacji z klientem. 	Kamil Szelak	PROGRES Szymon Artwik
5	27-05-2022 (piątek)	08:00-16:00	8	<p>SPORZĄDZENIE BIZNESPLANU I JEGO REALIZACJA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Co to jest biznesplan i czemu służy; • Funkcje biznesplanu; • Struktura biznesplanu; • Podstawowe kroki w przygotowaniu biznesplanu <ul style="list-style-type: none"> o opis planowanego przedsięwzięcia; o pomysł na biznes – analiza marketingowa o potencjał wnioskodawcy 	Marta Kiryjewska	Zachodniopomorska Grupa Doradcza Sp. z o.o.



				<ul style="list-style-type: none"> o opłacalność i efektywność ekonomiczna przedsięwzięcia • Załączniki do biznesplanu; • Kryteria i standardy oceny biznesplanu 		
6	31-05-2022 (wtorek)	08:00-16:00	8	<p>DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA W KONTEKŚCIE PRZEPISÓW PRAWNYCH</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formy prawne działalności gospodarczej; • Formy opodatkowania; • Obowiązki formalno–prawne związane z zakładaniem działalności gospodarczej; • Rejestracja działalności gospodarczej; • Rozpoznanie lokalnego rynku; • Jak skutecznie zarządzać przedsiębiorstwem? 	Kamil Szelak	PROGRES Szymon Artwik
RAZEM			48			