

SZKOLENIE: Działalność gospodarcza w kontekście przepisów prawnych

Wymagania wstępne: nie formułuje się wymagań wstępnych.

Cena: 250,00 zł /osoba

Szkolenie zostaje uruchomione przy liczbie uczestników: 8

Czas trwania kursu - 6 godzin zajęć praktycznych i teoretycznych.

Uczestnik szkolenia nauczy się:

Cele szkolenia¹	Efekty - Umiejętności nabyte w trakcie szkolenia²	Wskaźnik pomiaru efektów³
Cel 1. Zdobyć wiedzy na temat aspektów prawnych prowadzenia działalności gospodarczej	Wiedza dotycząca aspektów prawnych prowadzenia działalności gospodarczej	Egzamin wewnętrzny
Cel 2. Zdobyć umiejętności rejestrowania działalności gospodarczej	Umiejętność rejestrowania działalności gospodarczej	Ocena prowadzącego na podstawie prowadzonych ćwiczeń praktycznych/ Egzamin wewnętrzny
Cel 3. Zdobyć wiedzy dotyczącej wymogów prawnych po zarejestrowaniu działalności gospodarczej	Wiedza dotycząca wymogów prawnych po zarejestrowaniu działalności gospodarczej	Egzamin wewnętrzny

Minimalny zakres zajęć:

Najważniejsze źródła prawa gospodarczego

Pojęcie przedsiębiorcy i działalności gospodarczej

Formy prawne wykonywania działalności gospodarczej

Przegląd najważniejszych regulacji zawartych w ustawie o swobodzie działalności gospodarczej

Prawo gospodarcze w Internecie

Rejestracja działalności gospodarczej- praktyczne aspekty

- Wpis do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej

¹ Cele szkolenia muszą być prezentowane w formie opisu efektów uczenia się dla uczestników oraz zaprezentowane w sposób mierzalny.

² Należy wpisać co będzie potrafił Uczestnik po odbytych szkoleniu np. w przypadku szkolenia z Biznes planu Uczestnik potrafi m.in. dokonać charakterystyki produktu.

³ Wskaźnik pomiaru efektu: egzamin, test, ankieta ewaluacyjna

- Pieczęć firmowa
- Zawarcie umowy rachunku bankowego
- Urząd Skarbowy
- ZUS
- Pozostałe obowiązki rejestracyjne przedsiębiorcy

Przedmiot /Temat	Liczba godzin szkolenia
Najważniejsze źródła prawa gospodarczego; pojęcie przedsiębiorcy i działalności gospodarczej; formy prawne wykonywania działalności gospodarczej	2
Przegląd najważniejszych regulacji zawartych w ustawie o swobodzie działalności gospodarczej	1
Prawo gospodarcze w Internecie	1
Rejestracja działalności gospodarczej- praktyczne aspekty	2

SZKOLENIE: Księgowość, przepisy podatkowe i ZUS

Wymagania wstępne: nie formułuje się wymagań wstępnych.

Cena: 250,00 zł /osoba

Szkolenie zostaje uruchomione przy liczbie uczestników: 8

Czas trwania kursu – 7 godzin zajęć praktycznych i teoretycznych

Cele szkolenia ⁴	Efekty - Umiejętności nabyte w trakcie szkolenia ⁵	Wskaźnik pomiaru efektów ⁶
Cel 1. Zdobyć wiedzę na temat prowadzenia księgowości	Wiedza dotycząca prowadzenia księgowości, podstawowych pojęć: przychód, dochód,	Ankieta ewaluacyjna/ ocena prowadzącego

⁴ Cele szkolenia muszą być prezentowane w formie opisu efektów uczenia się dla uczestników oraz zaprezentowane w sposób mierzalny.

⁵ Należy wpisać co będzie potrafił Uczestnik po odbyciu szkolenia np. w przypadku szkolenia z Biznes planu Uczestnik potrafi m.in. dokonać charakterystyki produktu.

⁶ Wskaźnik pomiaru efektu: egzamin, test, ankieta ewaluacyjna

	koszty uzyskania przychodu	
Cel 2. Zdobycie wiedzy z zakresu przepisów prawa podatkowego dot. działalności gospodarczej	Wiedza dotycząca przepisów prawa podatkowego w tym rodzajów i form opodatkowania	Ankieta ewaluacyjna/ ocena prowadzącego
Cel 3. Zdobycie wiedzy dotyczącej wymogów zgłaszania działalności gospodarczej do ZUS	Wiedza dotycząca wymogów zgłaszania działalności gospodarczej do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych	Ankieta ewaluacyjna/ ocena prowadzącego

Minimalny zakres zajęć:

Podstawowe pojęcia: przychód, dochód, koszty uzyskania przychodu, osoba fizyczna, osoba prawna

Podatki: podatek dochodowy od osób fizycznych, podatek dochodowy od osób prawnych, podatek od towarów i usług

Formy opodatkowania

- Karta podatkowa
- Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych
- Podatek wg skali podatkowej
- Podatek liniowy

Wybór formy opodatkowania - obliczanie opłacalności wg wzoru

Amortyzacja środków trwałych- metody amortyzacji

Amortyzacja jednorazowa

Książka przychodów i rozchodów –wypełnianie, ćwiczenia

Rachunek zysków i strat , bilans podstawą do sporządzenia biznes planu.

Zgłoszenie do ZUS – deklaracje ZUA/wypełnianie

Przyjęcie pracownika –dokumenty

Przedmiot /Temat	Liczba godzin szkolenia
Podstawowe pojęcia: przychód, dochód, koszty uzyskania przychodu, osoba fizyczna, osoba prawna	1
Podatki: podatek dochodowy od osób fizycznych, podatek dochodowy od osób prawnych, podatek od towarów i usług	1

Formy opodatkowania; Wybór formy opodatkowania - obliczanie opłacalności wg wzoru	1
Amortyzacja środków trwałych- metody amortyzacji; Amortyzacja jednorazowa	1
Książka przychodów i rozchodów –wypełnianie, ćwiczenia	1
Rachunek zysków i strat , bilans podstawą do sporządzenia biznes planu	1
Zgłoszenie do ZUS – deklaracje ZUA/wypełnianie Przyjęcie pracownika –dokumenty	1

SZKOLENIE: Reklama i inne działania promocyjne

Wymagania wstępne: nie formułuje się wymagań wstępnych.

Cena: 250,00 zł /osoba

Szkolenie zostaje uruchomione przy liczbie uczestników: 8

Czas trwania kursu – 7 godzin zajęć praktycznych i teoretycznych

Cele szkolenia⁷	Efekty - Umiejętności nabyte w trakcie szkolenia⁸	Wskaźnik pomiaru efektów⁹
Cel 1. Zdobyć wiedzę na temat prowadzenia działań promocyjnych prowadzonej działalności gospodarczej	Wiedza dotycząca prowadzenia działań promocyjnych	Ankieta ewaluacyjna/ ocena prowadzącego
Cel 2. Zdobyć wiedzę na temat skuteczności poszczególnych działań	Wiedza dotycząca skuteczności poszczególnych działań marketingowych w zależności	Ankieta ewaluacyjna/ ocena prowadzącego

⁷ Cele szkolenia muszą być prezentowane w formie opisu efektów uczenia się dla uczestników oraz zaprezentowane w sposób mierzalny.

⁸ Należy wpisać co będzie potrafił Uczestnik po odbyciu szkolenia np. w przypadku szkolenia z Biznes planu Uczestnik potrafi m.in. dokonać charakterystyki produktu.

⁹ Wskaźnik pomiaru efektu: egzamin, test, ankieta ewaluacyjna

marketingowych	od rodzaju prowadzonej działalności	
----------------	-------------------------------------	--

Minimalny zakres zajęć:

Wstęp do marketingu

Marketing jako narzędzie przedsiębiorcy,

Istota badań marketingowych

Strategia marketingowa.

- SWOT,
- marketing mix,
- analiza rynku.

Planowanie marketingowe.

Instrumenty promocji:

- Reklama
- Sprzedaż osobista
- Promocja dodatkowa
- PR (public relations)

Przedmiot /Temat	Liczba godzin szkolenia
Wstęp do marketingu	1
Marketing jako narzędzie przedsiębiorcy, Istota badań marketingowych	1
Strategia marketingowa. SWOT, marketing mix, analiza rynku	2
Planowanie marketingowe	1
Instrumenty promocji: reklama, sprzedaż osobista	1

Instrumenty promocji: promocja dodatkowa, PR (public relations)

1

SZKOLENIE: Źródła finansowania działalności gospodarczej. Sporządzenie biznesplanu i jego realizacji

Wymagania wstępne: nie formułuje się wymagań wstępnych.

Cena: 250,00 zł /osoba

Szkolenie zostaje uruchomione przy liczbie uczestników: 8

Czas trwania kursu – 7 godzin zajęć praktycznych i teoretycznych

Cele szkolenia¹⁰	Efekty - Umiejętności nabyte w trakcie szkolenia¹¹	Wskaźnik pomiaru efektów¹²
Cel 1. Zdobyć wiedzę na temat rodzajów źródeł finansowania firmy	Wiedza dotycząca poszczególnych rodzajów źródeł finansowania planowanej działalności gospodarczej	Ankieta ewaluacyjna/ ocena prowadzącego
Cel 2. Zdobyć wiedzę na temat poszczególnych źródeł finansowania działalności	Umiejętność wybrania odpowiedniego dla danej działalności źródła finansowania	Ankieta ewaluacyjna/ ocena prowadzącego
Cel 3. Zapoznanie się z formularzem biznes planu	Umiejętność opisanego pomysłu na biznes – analizy marketingowej, potencjału wnioskodawcy, charakterystyki produktu, opłacalności i efektywności przedsięwzięcia	Ankieta ewaluacyjna/ ocena prowadzącego Liczba złożonych wniosków o przyznanie wsparcia finansowego wraz z biznes planem

Minimalny zakres zajęć:

Wprowadzenie do finansów firmy

Finansowanie działalności poprzez kredyt

¹⁰ Cele szkolenia muszą być prezentowane w formie opisu efektów uczenia się dla uczestników oraz zaprezentowane w sposób mierzalny.

¹¹ Należy wpisać co będzie potrafił Uczestnik po odbyciu szkoleniu np. w przypadku szkolenia z Biznes planu Uczestnik potrafi m.in. dokonać charakterystyki produktu.

¹² Wskaźnik pomiaru efektu: egzamin, test, ankieta ewaluacyjna

- rodzaje kredytów
- Finansowanie działalności poprzez leasing
- rodzaje leasingów
- Finansowanie działalności poprzez dotacje
- źródła pozyskiwania dotacji
- omówienie formularza wniosku
- omówienie formularza biznes planu
- ogólne zasady realizacji

Przedmiot /Temat	Liczba godzin szkolenia
Najważniejsze źródła prawa gospodarczego; pojęcie przedsiębiorcy i działalności gospodarczej; formy prawne wykonywania działalności gospodarczej	2
Przegląd najważniejszych regulacji zawartych w ustawie o swobodzie działalności gospodarczej	1
Prawo gospodarcze w Internecie	1
Rejestracja działalności gospodarczej- praktyczne aspekty	2

SKOLENIE: : motywacja i kreowanie własnej wartości, negocjacje biznesowe, pozyskanie i obsługa klienta, radzenie sobie ze stresem i konfliktem, asertywność

Wymagania wstępne: nie formułuje się wymagań wstępnych.

Cena: 250,00 zł /osoba

Szkolenie zostaje uruchomione przy liczbie uczestników: 8

Czas trwania kursu – 14 godzin zajęć warsztatowych

Cele szkolenia ¹³	Efekty - Umiejętności nabyte w trakcie szkolenia ¹⁴	Wskaźnik pomiaru efektów ¹⁵
------------------------------	--	--

¹³ Cele szkolenia muszą być prezentowane w formie opisu efektów uczenia się dla uczestników oraz zaprezentowane w sposób mierzalny.

¹⁴ Należy wpisać co będzie potrafił Uczestnik po odbytych szkoleniu np. w przypadku szkolenia z Biznes planu Uczestnik potrafi m.in. dokonać charakterystyki produktu.

¹⁵ Wskaźnik pomiaru efektu: egzamin, test, ankieta ewaluacyjna

Cel 1. Zdobyć wiedzę na temat pojęcia motywacji i systemu motywacyjnego	Wiedza dotycząca pojęcia motywacji, procesu motywacyjnego oraz czynników motywacyjnych	Ankieta ewaluacyjna/ ocena prowadzącego
Cel 2. Zdobyć wiedzę na temat sposobów budowania poczucia własnej wartości	Umiejętność przeprowadzenia samooceny i wyznaczenie filarów poczucia własnej wartości	
Cel 3. Zdobyć wiedzę na temat negocjacji biznesowych	Wiedza dotycząca negocjacji i procesu negocjacyjnego	
Cel 4. Zdobyć wiedzę na temat taktyk i strategii negocjacyjnych	Umiejętność przeprowadzenia skutecznego procesu negocjacyjnego	
Cel 5. Zdobyć wiedzę na temat elementów komunikacji werbalnej i niewerbalnej w kontakcie z klientem	Umiejętność zbudowania dobrych relacji z klientem.	
Cel 6. Zdobyć wiedzę na temat rozpoznawania typu klienta i dostosowywania obsługi.	Umiejętność rozpoznania potrzeb klienta i dostosowania do niego oferty firmy.	
Cel 7. Zdobyć wiedzę na temat rodzajów stresu i strategii radzenia sobie ze stresem.	Umiejętność określania przyczyn stresu oraz umiejętności radzenia sobie ze stresem	
Cel 8. Zdobyć wiedzę na temat konfliktów, technik i sposobów rozwiązywania konfliktów.	Umiejętność radzenia sobie w sytuacjach konfliktowych.	
Cel 9. Zdobyć umiejętności odmowy oraz budowy własnego zdania	Umiejętność odmowy oraz budowy własnego zdania	
Cel 10. Zapoznanie się ze swoimi słabymi oraz mocnymi stronami	Umiejętność wskazania swoich słabych i mocnych stron	

Minimalny zakres zajęć:

Pojęcie i rodzaje motywacji

Teorie motywacji

System motywacyjny
 Czynniki motywacyjne
 Co to jest poczucie własnej wartości
 Rodzaje samooceny
 Jak budować poczucie własnej wartości
 Pojęcie negocjacji
 Proces negocjacyjny - omówienie
 Przebieg negocjacji
 Parametry negocjacji
 Taktyki i strategie negocjacyjne
 Najważniejsze elementy komunikacji werbalnej i niewerbalnej w kontakcie z klientem
 Szczegółowe rozpoznanie potrzeb klienta
 Techniki pozwalające rozpoznać potrzeby klienta
 Rozpoznawanie typu klienta i dostosowywanie obsługi do klienta
 Rodzaje i przyczyny stresu
 Strategie radzenia sobie ze stresem
 Czym jest konflikt – definicja
 Techniki rozwiązywania konfliktów
 Sposoby rozwiązywania konfliktów
 Postawy wobec asertywności w biznesie: Asertywność jest... dyskusja moderowana
 Odruchy asertywne: wyrabianie odruchowych schematów asertywnych odpowiedzi
 Asertywność relacyjna - ćwiczenie technik asertywnych w aspekcie relacji osobistych
 – praca w przygotowanych scenkach
 Asertywność w relacjach biznesowych –techniki: Ćwiczenie technik asertywnych
 w aspekcie relacji biznesowych w scenkach współtworzonych przez uczestników
 szkolenia

Przedmiot /Temat	Liczba godzin szkolenia
------------------	-------------------------

motywacja i kreowanie własnej wartości	2
negocjacje biznesowe	2
negocjacje biznesowe	2
asertywność	1
asertywność	1
pozyskanie i obsługa klienta	1
pozyskanie i obsługa klienta	2
pozyskanie i obsługa klienta	1
radzenie sobie ze stresem i konfliktem	1
radzenie sobie ze stresem i konfliktem	1