

## PROGRAM SZKOLENIA

### Moduł I – Zakładamy firmę krok po kroku – w Polsce i w Czechach:

- 1. Co należy przemyśleć przed rozpoczęciem działalności**
  - analiza kompetencji i predyspozycji
  - pomocne narzędzia oceny predyspozycji
  - określenie celów strategicznych
- 2. Proces planowania – podejście praktyczne**
  - ocena posiadanych zasobów materialnych i niematerialnych
  - analiza sytuacji rynkowej
  - wybór działalności gospodarczej
  - nakreślenie planów krótkoterminowych, rocznych, długoterminowych, strategicznych i marketingowych
  - wstępne określenie ryzyka poszczególnych etapów działalności oraz całości przedsięwzięcia
- 3. Biznes plan**
  - cel i zastosowanie biznes planów
  - prawidłowa konstrukcja biznes planu
  - omówienie elementów biznes planu
  - prezentacja przykładowych biznes planów
- 4. Uruchomienie działalności - pierwsze działania**
  - poszczególne etapy formalnego uruchomienia działalności gospodarczej
  - źródła aktualnej wiedzy i pomocy
- 5. Podstawy prawne uruchomienia własnej działalności gospodarczej w Polsce/Czechach**

### Moduł II – Zarządzanie strategiczne nowo powstałą firmą:

- 1. Podstawy przedsiębiorczości**
  - rodzaje przedsiębiorczości
  - ogólna charakterystyka przedsiębiorstwa i przedsiębiorcy
  - podstawy finansów przedsiębiorstwa (pojęcia, sprawozdawczość, podstawy prawne)
- 2. Fundusze Unii Europejskiej oraz inne poza finansowe instrumenty wsparcia przedsiębiorczości**
  - prezentacja programów pomocowych UE (idea, podstawowe zasady, instytucje zarządzające oraz pośredniczące)
  - wskazanie punktów uzyskiwania informacji nt. konkursów oraz pomocy w przygotowaniu odpowiednich dokumentów
  - finansowanie społecznościowe (crowdfunding) – wyjaśnienie zasad działania
  - korzyści platform start-upowych
  - możliwości korzystania z inkubatorów przedsiębiorczości
- 3. Prawne podstawy działalności spółek spin-out i spin-off**  
(temat dodatkowy dla grup studentów)

### Moduł III – Umiejętności społeczne i menedżerskie:

- 1. Marketing i analiza strategiczna**
  - analiza dalszego i bliższego otoczenia firmy
  - analiza potencjału nowej firmy
  - kluczowe czynniki sukcesu
- 2. Komunikacja, negocjacje w biznesie**
  - podstawy komunikacji interpersonalnej oraz komunikacji niewerbalnej
  - rola odpowiedniej autoprezentacji i metody radzenia sobie ze stresem
  - podstawy negocjacji w biznesie
- 3. Motywacja w biznesie**
  - wyznaczanie i monitorowanie celów
  - finansowe środki motywowania, motywacyjny system wynagradzania
  - pozafinansowe środki motywacji i automotywacji