

Program: Kurs Własny biznes

1. Czas trwania i sposób organizacji kursu:

Szkolenie dwudniowe – 16 godzin dydaktycznych w trybie stacjonarnym lub on-line.
Zalecana liczba osób w grupie: 20 osób.

2. Wymagania wstępne dla uczestników kursu:

Wykształcenie co najmniej podstawowe lub gimnazjalne.

3. Cele kursu ujęte w kategoriach efektów uczenia się z uwzględnieniem wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych:

Kurs obejmuje zagadnienia finansowe i prawne niezbędne do otwarcia i prowadzenia własnej działalności gospodarczej a także aspekty związane z umiejętnościami kreatywnego myślenia, reagowania na sytuację na rynku w zakresie popytu i podaży, identyfikacji grupy klienckiej oraz właściwego dotarcia do niej. Dodatkowo uczestnik pozna zagadnienia związane z zarządzaniem ryzykiem, komunikacją z klientem, kanałami sprzedaży i marketingu oferowanych produktów i usług. Podczas zajęć uczestnicy w grupie przećwiczą na bazie „pomysłu własnej firmy”, nauczą się jak przygotować analizę SWOT firmy, plan marketingowy z wykorzystaniem elementów Marketingu MIX.

4. Plan nauczania określający tematy zajęć edukacyjnych oraz ich wymiar z uwzględnieniem, w miarę potrzeby, części teoretycznej i części praktycznej:

Pierwszy dzień szkolenia (8 godzin dydaktycznych)

1. Wstęp – wykład/ćwiczenie
2. Własny biznes – podstawowe zagadnienia formalnoprawne
3. Własny biznes – koszty zatrudnienia, kreatywność – ćwiczenia

Drugi dzień szkolenia (8 godzin dydaktycznych)

4. Własny biznes – marketing
5. Własny biznes – komunikacja wynik firmy
6. Egzamin



5. Opis treści – kluczowe punkty kursu w zakresie poszczególnych zajęć edukacyjnych:

TEMATYKA SZKOLENIA			
I DZIEŃ	70 min	WSTĘP – wykład/ ćwiczenie	<ul style="list-style-type: none"> • Cel szkolenia • Skąd biorą się pieniądze - 4 rodzaje źródła przepływu pieniądza • Dlaczego warto zostać przedsiębiorcą • Ćwiczenie w grupie – wypisz jakie predyspozycje powinien mieć przedsiębiorca • Omówienie kompetencji przedsiębiorcy • Jak zrealizować swoje cele życiowe
	130 min	WŁASNY BIZNES Podstawowe zagadnienia formalnoprawne	<ul style="list-style-type: none"> • Podstawy prawne firmy • Nowe przepisy: Ustawa o swobodzie gospodarczej z 2 lipca 2004 • Działalność wolna a licencjonowana, przepisy i zezwolenia • Formy działalności gospodarczej • Podatki VAT i CIT • Formy opodatkowania • Źródła kapitału • Instytucje – pozyskiwanie kapitału, Urząd Pracy
	140 min	WŁASNY BIZNES Koszty zatrudnienia Kreatywność	<ul style="list-style-type: none"> • Zatrudnienie pracownika • Prawo pracy • Składki ubezpieczeniowe (ZUS) • Ubezpieczenie emerytalne i zdrowotne • Sposoby naliczania składek • Oblicz wynagrodzenie pracownika ze wszystkimi składkami • Ja i Rynek – Wymagania rynku. Branża, w której chciałby działać uczestnik szkolenia • Kreatywne myślenie • Burza mózgów w grupach o podobnych zainteresowaniach branżowych – nowe pomysły na biznes, kwestie związane z poprawą rentowności poprzez poszukiwanie nowych profili działalności i rynków zbytu • Opracowanie pomysłu na „własną firmę” – metoda burzy mózgów (praca w grupie)
	20 min	Podsumowanie I-go dnia szkolenia	



II DZIEŃ	100 min	WŁASNY BIZNES marketing	<ul style="list-style-type: none"> • Quiz - powtórzenie wiadomości z dnia poprzedniego • Marketing • Fazy procedur marketingowych: rozpoznanie rynku, kształtowanie oferty, przyciąganie klientów, dostarczanie produktu • Elementy marketingu: produkt, cena, dystrybucja, promocja. Spojrzenie na pomysł z punktu widzenia rynku • Sprzedaż jako istotny element marketingu. Proces sprzedaży • Reklama tradycyjna a nowoczesna
	80 min	Ćwiczenie	<ul style="list-style-type: none"> • Ćwiczenie – na bazie pomysłu na „własną firmę” przygotowują analizę SWOT oraz zaplanują działania marketingowe
	130 min	WŁASNY BIZNES Komunikacja Wynik firmy	<ul style="list-style-type: none"> • Umiejętności komunikacyjne i negocjacje w biznesie – znaczenie umiejętności komunikacyjnych. Język ciała • Komunikacja z pokoleniem X i Y • Reklama nowoczesna • Ćwiczenie – określ grupę docelową klientów dla „własnej firmy” i zweryfikuj ponownie planowane działania marketingowe • Finanse firmy • Przychody, koszty, rezultaty. Płynność finansowa • Własny biznes – co można wliczyć w koszty • Zasoby firmy: zasoby ludzkie, środki trwałe, informacja, kapitał.
	50 min	Podsumowanie szkolenia	Egzamin wewnętrzny

6. Wykaz literatury, w oparciu o którą będzie realizowany program szkolenia:

„Własny biznes”, Podręcznik Fundacji VCC

A. Szafran „Kadry i płace. Podręcznik do nauki zawodu”, 2018

D. Dębski, P. Dębski „Kadry i płace. Podręcznik do nauki zawodu”, 2013

Dr Ch. Espinoza „Milenialsi w pracy”, 2013

J.M. McMurtry „Marketing dla Bystrzaków”, 2020

G. Mazurek „E-Marketing”, 2018

J. Westwood „Jak stworzyć Plan Marketingowy”, 2021



7. Niezbędne środki i materiały dydaktyczne:

Dostęp do Internetu, ekran, rzutnik, papier, flamastry, długopisy.
Uczestnik otrzyma wybrane materiały z prezentacji.

8. Przewidziane sprawdziany i egzaminy:

Na zakończenie szkolenia przewidziany jest egzamin wewnętrzny składający się z części teoretycznej (10 min) i praktycznej (15 min) w celu podsumowania i weryfikacji zdobytej wiedzy i umiejętności, sprawdzający efekty kształcenia. Egzamin teoretyczny składa się z pytań jednokrotnego wyboru z zakresu podstawowej wiedzy o funkcjonowaniu działalności gospodarczej jednokrotnego wyboru.

Na zakończenie szkolenia przewidziany jest egzamin zewnętrzny VCC Select Competences. Zdany egzamin nadaje kwalifikacje.

Potwierdzeniem ukończenia szkolenia z wynikiem pozytywnym jest wystawienie przez podmiot szkolący zaświadczenia o ukończeniu szkolenia. Weryfikacja obecności nastąpi na podstawie list obecności.

