

**ABC PRZEDSIĘBIORCZOŚCI –
ZAKŁADANIE I PROWADZENIE FIRMY**

Numer usługi 2024/07/12/120895/2219499

2 160,00 PLN brutto

2 160,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

IQ CONSULTING
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 29.08.2024 do 31.08.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przygotowane dla osób chcących rozpocząć prowadzenie własnej działalności gospodarczej. Grupa docelowa: - osoby bezrobotne - osoby odchodzące z etatu do prowadzenia własnej działalności gospodarczej - inne zainteresowane osoby
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	5
Data zakończenia rekrutacji	28-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

szkolenie prowadzi do rozwoju kompetencji w zakresie poszerzania i usystematyzowania wiedzy na temat zakładania i prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Przygotowuje do samodzielnego prowadzenia własnej firmy w zakresie zagadnień formalno-prawnych, analizy SWOT, rozliczeń podatkowych, rozliczeń ubezpieczeń społecznych, promocji, jak również pozyskiwania klienta. Szkolenie prowadzi do rozwoju kompetencji w zakresie poszerzania wiedzy nt prowadzenia firmy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
jest przygotowany do prowadzenia działalności gospodarczej. Posiada stosowną wiedzę zarówno teoretyczną jak i praktyczną obejmującą zasady prowadzenia przedsiębiorstwa	przedstawia wiedzę zarówno teoretyczną jak i praktyczną obejmującą zasady prowadzenia przedsiębiorstwa	Wywiad swobodny
zna zasady prowadzenia dokumentacji dotyczącej rejestrowania działalności gospodarczej	omawia niezbędną dokumentację przy rejestracji JDG	Wywiad swobodny
zna dobre praktyki w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej	opisuje dobre praktyki w zakresie prowadzenia JDG	Wywiad swobodny
zna zasady i metody komunikacji z klientami, partnerami i współpracownikami	dostosowuje metody komunikacji z klientami, partnerami i współpracownikami	Wywiad swobodny
zna zasady zarządzania finansami, sprzedażą, marketingiem, zatrudnieniem	dostosowuje zasady zarządzania finansami, sprzedażą, marketingiem, zatrudnieniem do swojej branży	Wywiad swobodny
zna niezbędne przepisy prawa do prowadzenia działalności gospodarczej	opisuje niezbędne przepisy prawa do prowadzenia działalności gospodarczej	Wywiad swobodny
opracowuje biznes plan, analizę SWOT, ofertę	tworzy biznes plan, analizę SWOT, ofertę	Obserwacja w warunkach symulowanych
potrafi wybrać właściwe metody pozyskiwania klienta z uwagi na profil branży	dobiera metody pozyskiwania klienta z uwagi na profil branży	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Szkolenie trwa 24h dydaktyczne czyli 18h zegarowych.

- rejestracja firmy – krok po kroku
- wymogi formalno-prawne dot. rejestrowania i prowadzenia jednoosobowej działalności gospodarczej
- wybór korzystnej formy opodatkowania (karta podatkowa, ryczałt ewidencjonowany, podatkowa KPiR)
- zobowiązania podatkowe i deklaracje (rodzaje podatków, ulgi i zwolnienia)
- ubezpieczenia społeczne ZUS
- zasady prowadzenia dokumentacji w firmie (faktury VAT, rachunki, wyciągi i dowody bankowe, dowody przyjęcia i wydania towarów, materiałów oraz wykonanych usług)
- czynności poprzedzające rozpoczęcie własnej firmy – przygotowanie własnego biznes planu dla planowanej działalności
- pomysł i ocena działalności na rynku (analiza SWOT)
- elementy strategii marketingowej (przygotowanie oferty rynkowej, promocja, pozyskiwanie klienta)
- sposoby i źródła finansowania własnej działalności

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>1 z 7 rejestracja firmy -wymogi formalno-prawne dot. rejestrowania i prowadzenia jednoosobowej działalności gospodarczej - wybór korzystnej formy opodatkowania</p>	Iwona Świdurska	29-08-2024	08:00	11:00	03:00
<p>2 z 7 zobowiązania podatkowe i deklaracje (rodzaje podatków, ulgi i zwolnienia) - ubezpieczenia społeczne ZUS</p>	Iwona Świdurska	29-08-2024	11:00	14:00	03:00
<p>3 z 7 zasady prowadzenia dokumentacji w firmie (faktury VAT, rachunki, wyciągi i dowody bankowe, dowody przyjęcia i wydania towarów, materiałów oraz wykonanych usług)</p>	Iwona Świdurska	30-08-2024	08:00	11:00	03:00
<p>4 z 7 czynności poprzedzające rozpoczęcie własnej firmy – przygotowanie własnego biznes planu dla planowanej działalności</p>	Iwona Świdurska	30-08-2024	11:00	13:00	02:00
<p>5 z 7 pomysł i ocena działalności na rynku</p>	Iwona Świdurska	31-08-2024	08:00	11:00	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 7 elementy strategii marketingowej (przygotowanie oferty rynkowej, promocja, pozyskiwanie klienta)	Iwona Świdurska	31-08-2024	11:00	13:00	02:00
7 z 7 sposoby i źródła finansowania własnej działalności	Iwona Świdurska	31-08-2024	13:00	15:00	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 160,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 160,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Iwona Świdurska

trener od 18 lat w zakresie sprzedaży, obsługi klienta, przedsiębiorczości, prac biurowych, bhp - firm, instytucji, fundacji, uczelni z całej Polski. Absolwentka Akademii Ekonomicznej w Poznaniu na Wydziale Zarządzania - studiów doktoranckich o specjalności "organizacja i zarządzanie przedsiębiorstwami" oraz studiów magisterskich o specjalności "zarządzanie przedsiębiorstwami". Posiada uprawnienia pedagogiczne. Ukończyła studia podyplomowe w zakresie oligofrenopedagogiki, studia managerskie BHP. Posiada certyfikat VCC z zakresu technik sprzedaży. Trener działów sprzedaży, przedstawicieli handlowych, managerów różnych działów, pracowników takich firm jak: PHILIPS Polska sp. z o.o. Warszawa, Media Expert Złotów, Wielton S.A., Prymat z o.o., Małopolska Agencja Rozwoju Regionalnego w Krakowie, Dekpol S.A., Caritas,

Fundacja Aktywizacja, Miejskie Przedsiębiorstwo Wodociągów i Kanalizacji w m.st. Warszawie, Zakład Przetwórstwa Mięsnego „Biegun” Spółka Jawna Jaraczewo, Gerdes MC Sp. z o.o. Poznań, Terravita, AM Okna Gorzów Wlkp., Hyprotech Łódź, Przedsiębiorstwa AMBIT, Euro Prestige, Boger, Info-Medica Poznań, Urzędu Lotnictwa Cywilnego, Bil Cup Poznań, Domedic Dental, BGŻ, Savrin, Cleaner, ZKZ Jarocin, Waberers Polska, Urzędu Marszałkowskiego w Zielonej Górze, Shim Pol, Dalkia Services sp. z o.o., Praefa spółka z o.o., Phenix Pharma Polska Warszawa, Kancelaria Prawna Teodorowski & Wojtaszak Kraków, Chespa, Bruk spółka z.o.o., Neinver Asset Managemnet Polska spółka z.o.o. i wiele innych

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Zapewnione materiały, certyfikat, lunch, przerwy kawowe

Adres

ul. Sucha 1D
30-601 Kraków
woj. małopolskie

Hotel Garden Square

Kontakt



Paula Olszewska

E-mail paula.olszewska@iq-consulting.pl

Telefon (+48) 533 836 403