



FORCONCEPT
Katarzyna Bawolak-
Tokarczyk



WŁASNA FIRMA - jak zaplanować efektywne działanie i wdrożenie na rynek? cz.2

Numer usługi 2024/10/18/55719/2368120

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 24.01.2025 do 26.01.2025

2 399,00 PLN brutto

2 399,00 PLN netto

99,96 PLN brutto/h

99,96 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Identyfikator projektu	Małopolski Pociąg do kariery
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników

Osoby indywidualne, które:

- planują rozpocząć prowadzenie własnej działalności gospodarczej,
- potrzebują praktycznej wiedzy i umiejętności biznesowych, aby wdrożyć w życie swój pomysł biznesowy,
- **chcą zbudować model biznesowy swojej firmy, ustalić strategię i zarejestrować działalność gospodarczą,**
- biorą udział w projektach "Usługi rozwojowe dla Osób Dorosłych",
- usługa adresowana również dla Uczestników Projektów:
 - Kierunek - Rozwój,
 - Małopolski Pociąg do Kariery
 - Nowy start w Małopolsce z EURESEM

UWAGA: Jeśli interesuje Cię:

- **inny termin lub lokalizacja**
- **inna forma** (stacjonarna/zdalna w czasie rzeczywistym, współpraca indywidualna 1:1)

napisz (biuro@forconcept.pl) lub zadzwoń (+48 609 300 482).

Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	12

Data zakończenia rekrutacji	13-01-2025
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 przygotowuje uczestników do zbudowania biznesplanu i strategii firmy. Celem szkolenia jest podniesienie kompetencji biznesowych uczestników z zakresu transformowania pomysłów biznesowych na modele biznesowe gotowe do wdrożenia na rynek. Uczestnicy nauczą się określać cele strategiczne i operacyjne firmy. Pozną formalności związane z rejestracją działalności gospodarczej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Buduje model biznesowy (Business Canvas Model – BCM)	- Zna składowe modelu (Business Canvas Model – BCM).	Test teoretyczny
	- Opisuje produkt językiem korzyści i wartości klienta. - Wykonuje segmentację klientów.	Test teoretyczny
	- Wyróżnia kluczowe działania i zasoby dla działania modelu biznesowego.	Test teoretyczny
Zna zasady budowania strategii firmy	- Definiuje cele biznesowe w perspektywie długoterminowej (3lata). - Przekłada cele strategiczne na operacyjne w perspektywie krótkoterminowej.	Test teoretyczny
	- Definiuje kluczowe procesy, deleguje zadania oraz monitoruje KPI. - Wie jakie cechy osobowości odgrywają główną rolę w życiu przedsiębiorcy i jaki mają wpływ na prowadzenie własnej firmy.	Test teoretyczny Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Potrafi zarejestrować jednoosobową działalność gospodarczą	- Rozróżnia formy organizacyjno - prawne działalności gospodarczych.	Test teoretyczny
	- Wie jak przejść proces rejestracji w CEIDG.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, dokument zawiera opis efektów uczenia się.

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

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Z doświadczenia wiem, że suche, teoretyczne szkolenia, nie działają, ponieważ po ich ukończeniu i tak pozostajesz „sam z problemem”.

W związku z tym proponujemy Ci **PRAKTYCZNE WARSZTATY BIZNESOWE**, a na nich:

- porcję takiej wiedzy, jakiej dokładnie potrzebujesz w Twojej przyszłej firmie, bez zbędnej teorii i zagmatwanych szczegółów,
- maximum praktyki w trakcie trwania zajęć w celu opracowania własnego pomysłu biznesowego,
- kameralne grupy (max. 12 osób),
- networking - poznanie nowych ludzi i wymiana doświadczeń,
- spotkania stacjonarne, na żywo,
- konkretne efekty dotyczące opłacalności Twojego pomysłu biznesowego.

W czasie prowadzonych przeze mnie szkoleń skupiam się na przekazaniu praktycznych informacji, skutecznych strategii i sprawdzonych narzędzi, które są gotowe do wykorzystania w Twojej firmie.

Dzień 1 JAK ZBUDOWAĆ FIRMĘ NA BAZIE WŁASNEGO POMYSŁU?

1 Model biznesowy, czyli w jaki sposób stworzysz dochodową firmę - wstęp

- Czym jest model biznesowy (Business Canvas Model – BCM)?

- 9 elementów BCM: segmenty klientów, propozycja wartości, relacje i kanały, kluczowe działania i zasoby, partnerzy, struktura kosztów i przychodów.
- Poznasz różnicę pomiędzy modelem biznesowym a biznesplanem.
- Dowiesz się jak przygotować biznesplan o dotację na otwarcie działalności gospodarczej.

2 Dla kogo jest Twój produkt? - Segmentacja klientów.

- Strategia „produktu dla wszystkich” – unikniesz 3 pułapek myślenia o uniwersalnym kliencie
- Wybierzesz docelowe grupy klientów.
- Opisziesz profil klienta – pierwszą rzecz, o którą zapyta Cię agencja marketingowa.
- Określisz kanały dotarcia do klientów i sposoby budowania relacji.

3 Dlaczego klienci kupią Twój produkt i - Propozycja wartości

- Określisz dlaczego klienci wybiorą właśnie Ciebie.
- Zrozumiesz czym się różnią cechy produktów od wartości.
- Opracujesz wyróżnik produktu, który będzie przepustką do Twojego sukcesu.

4 Od produktu do dochodu - Kluczowe działania i zasoby

- Jak stworzyć produkt?
- Dowiesz się jak pozyskać klientów oraz jakie działania prospektingowe i marketingowe są najskuteczniejsze i ile kosztują.
- Dowiesz się jak zbudować proces sprzedaży.
- Opracujesz strukturę kosztów i przychodów

Dzień 2 STRATEGIA FIRMY

5 Budowanie strategii firmy (perspektywa długoterminowa 3 lata)

- Rodzaje strategii biznesowych – wstęp
- Ocenisz potencjał własnej firmy i określisz jaką strategię przyjąć.
- Ustalisz cele strategiczne, taktyczne i operacyjne.
- Nakreślisz kierunek rozwoju, misję i wizję Twojej firmy.

6 Zaplanujesz działania firmy (perspektywa krótkoterminowa 1 rok)

- Dowiesz się jakie są sposoby finansowania swojej działalności.
- Zaplanujesz budżet firmy na rok do przodu.
- Zrobisz prognozę przychodów firmy z wyprzedzeniem.
- Ocenisz wielkość kosztów Twojej działalności.

7 Nauczysz się efektywnie zarządzać własną firmą.

- Kto, co i jak ma robić, czy wszystko zrobisz sam?
- Poznasz KPI – kluczowe wskaźniki sukcesu, które mają znaczenie w małej firmie.
- Nauczysz się zarządzać czasem, energią i przestrzenią w Twojej firmie.
- Poznasz umowy, dokumenty i narzędzia, które zautomatyzują i uporządkują Twoją firmę od początku działania.

8 Jakim przedsiębiorcą będziesz ?

- Poznasz style zachowania i działania oraz jaki mają wpływ na prowadzenie firmy.
- Poznasz własny styl działania – dzięki krótkiemu testowi.
- Zrozumiesz, w jaki sposób możesz wykorzystać swoje mocne strony w prowadzeniu biznesu.
- Zastanowisz się nad tym, co może stanowić dla Ciebie wyzwanie?

Dzień 3 JAK ZALOŻYĆ FIRME?

9 Formy prawno-organizacyjne działalności gospodarczych

- Działalność nierejestrowana – sposób na przetestowanie pomysłu bez składek ZUS.
- Jednoosobowa działalność gospodarcza (JDG), spółka cywilna czy Spółka z o. o., co masz wybrać?
- Co musisz wiedzieć o odpowiedzialności majątkowej przedsiębiorcy a wspólnocie majątkowej małżonków

10 Rejestracja JDG - wszystko, co musisz wiedzieć

- Jakich danych potrzebujesz do rejestracji działalności gospodarczej?

- Dowiesz się jak masz wybrać nazwę Twojej firmy – jaka będzie najlepsza, jak uniknąć błędów?
- Adres – Gdzie możesz zarejestrować firmę?
- Kody PKD – jak wybrać te, które dotyczą Twojej działalności?

11 Wniosek CEIDG-1 - co jeszcze trzeba uzupełnić?

- Czy musisz mieć konto firmowe w banku?
- Kto będzie prowadził dokumentację rachunkową Twojej firmy
- Wybierzesz stawkę ZUS – na co szczególnie musisz zwrócić uwagę?
- Dowiesz się jak udzielić pełnomocnictwa

12 Inne formalności

- Licencje, pozwolenia
- Wpis do rejestru BDO
- Inne formalności

Podczas tego 3 - dniowego warsztatu

- **ZAPLANUJESZ EFEKTYWNE DZIAŁANIE TWOJEJ FIRMY**

jeśli nadal zastanawiasz się

- **ILE ZAROBISZ NA TWOIM POMYŚLE BIZNESOWYM?**

zapraszam Cię na 2-dniowy warsztat na którym przeprowadzisz analizę rentowności dla swojego biznesu, czyli obliczysz ile musisz sprzedać produktów, aby wyjść na zero, a ile aby zarobić. Ta wiedza jest niezbędna, aby podjąć właściwe działania, które doprowadzą Cię do wymarzonych dochodów.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 399,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 399,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	99,96 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Katarzyna Bawolak - Tokarczyk

Trener biznesu , Konsultant, Doradca

Ostatnich kilka lat poświęciłam przede wszystkim na opracowywanie i wdrażanie różnorodnych projektów biznesowych z obszaru doradztwa (ponad 3 500h) i szkoleń biznesowych (ponad 1100h). Chętnie dzielę się moją interdyscyplinarną wiedzą biznesową i specjalistyczną wiedzą techniczną.

Wspieram firmy w zakresie wyznaczania strategicznych kierunków rozwoju oraz zarządzania. Jako trener pracuję w sposób interaktywny i warsztatowy. Z sukcesami pomagam aplikować o środki finansowe z funduszy unijnych.

Zrozumienie realiów biznesowych, znajomość źródeł finansowania oraz stosowanie sprawdzonych narzędzi pozwalają mi skutecznie pomagać w tworzeniu nowych firm oraz rozwijaniu tych już działających na rynku.

www.ForConcept.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują bogate materiały w postaci:

- skryptów szkoleniowych zawierających praktyczne modele, formularze, zadania do pracy nad swoim pomysłem biznesowym zarówno na zajęciach jak i poza nimi
- prezentacje szkoleniowe zawierające merytoryczny zakres szkoleń.

Warunki uczestnictwa

Warsztaty biznesowe są przeznaczone dla wszystkich osób pragnących postawić

PIERWSZE KROKI NA DRODZE DO WŁSANEJ FIRMY

- **Masz świetny pomysł, ale obawiasz się wystartować?**
- Formalności Cię przerażają?
- Najbliżsi odradzają?
- A Ty jesteś na skraju rezygnacji ze swoich marzeń o własnej firmie?

Powiem Ci jedno, „bój się i działaj”.

Tylko nie rób tego pochopnie, bo skończysz jak 9 na 10 firm, które zamykają się wkrótce po otwarciu.

Chcesz być tą jedną firmą, która odniesie sukces?

Zamień pomysł na konkretny model biznesowy, który wdrożysz na rynku i obierz strategię prowadzącą wprost do Twoich celów.
To szkolenie w tym właśnie Ci pomoże!

Informacje dodatkowe

INFORMACJE ORGANIZACYJNE:

- **Rezerwacja:** Przed zapisaniem się na usługę prosimy o kontakt w celu weryfikacji wolnych miejsc na szkoleniu (biuro@forconcept.pl, +48 609 300 482).
- Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych tj. **1 Godzina usługi szkoleniowej = 45 minut**, łącznie 16 godzin.
- **Cena szkolenia:** Cena netto dotyczy uczestników, których szkolenie jest w co najmniej 70% finansowane ze środków publicznych (Zgodnie z treścią art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. C ustawy z dnia 11.03.2004 o podatku od towarów i usług - Dz.U. 2011.177.1054 z późn. zm.) - wtedy cena netto = cena brutto. Dla pozostałych uczestników do kwoty netto należy doliczyć 23% podatku VAT.
- Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój.

INNE TERMINY I FORMA REALIZACJI SZKOLENIA DO USTALENIA

Jeśli interesuje Cię

- inny termin,
- inna lokalizacja lub
- forma (stacjonarna/zdalna w czasie rzeczywistym, współpraca indywidualna 1:1)

napisz (biuro@forconcept.pl) lub zadzwoń (+48 609 300 482).

Adres

Warszawa

Warszawa

woj. mazowieckie

Kontakt



Katarzyna Bawolak - Tokarczyk

E-mail kbawolak@forconcept.pl

Telefon (+48) 609 300 482