



FORCONCEPT
Katarzyna Bawolak-
Tokarczyk



WŁASNA FIRMA - sprawdź czy twój pomysł biznesowy się opłaca i ile zarobisz?

Numer usługi 2024/11/18/55719/2417366

📍 Kraków / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 16 h
📅 13.01.2025 do 14.01.2025

1 599,00 PLN brutto
1 599,00 PLN netto
99,94 PLN brutto/h
99,94 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 konkretnie przeprowadzić analizę rentowności swojego pomysłu biznesowego,**
- 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 | 03-01-2025 |
| Forma prowadzenia usługi | stacjonarna |
| Liczba godzin usługi | 16 |
| 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 założenia i prowadzenia własnej dochodowej działalności gospodarczej. Celem szkolenia jest podniesienie kompetencji biznesowych uczestników z zakresu analizy pomysłu biznesowego pod kątem jego opłacalności i możliwości wdrożenia na rynek. Uczestnicy nauczą się liczyć rentowność oraz analizować pomysły biznesowe pod kątem potrzeb klientów i rynku.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|---|--|------------------|
| Wie jakie czynniki wpływają na opłacalność pomysłu biznesowego. | <ul style="list-style-type: none"> - Zna czynniki decydujące o sukcesie firmy. - Zna pojęcia popytu, podaży, trendów konsumenckich, wyróżników rynkowych. - Zna metody analizy rynku. | Test teoretyczny |
| | <ul style="list-style-type: none"> - Przeprowadza analizę potrzeb klientów. - Analizuje warunki rynkowe, w tym siłę konkurencji. - Porównuje własny produkt do konkurencji w celu określenia wyróżnika rynkowego. | Test teoretyczny |
| | <ul style="list-style-type: none"> - Na podstawie analizy potrzeb klientów i rynku określa cele firmy. - Do określenia celów stosuje regułę SMART. - Dzieli cele firmy na strategiczne i operacyjne | Test teoretyczny |

| Efekty uczenia się | Kryteria weryfikacji | Metoda walidacji |
|--|--|------------------|
| Przeprowadza analizę rentowności pomysłu biznesowego | - Zna podstawowe pojęcia ekonomiczne, rodzaje podatków i modele rozliczeń podatkowych. | Test teoretyczny |
| | - Oblicza próg rentowności (BEP). - Prognozuje koszty stałe, koszty zmienne i przychody przyszłej firmy. - Zna pojęcie kosztów uzyskania przychodów (KUP). | Test teoretyczny |
| | - Tworzy budżet firmy. - Przygotowuje prognozę przychodów i zysków. | 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 POMYSŁ I CO DALEJ? Analiza rynku i potrzeb klientów

1 Od czego zależy sukces Twojego pomysłu biznesowego?

- Produkt jako źródło Twojego pomysłu na własną firmę.
- Poznasz potrzeby klientów i czynniki rynkowe, które decydują o powodzeniu Twojej firmy.
- Jak zmienisz pomysł w biznesplan – czyli model biznesowy.
- Ty jako przedsiębiorca – wpływ Twojej osobowości na sukces firmy.

2 Twój pomysł a potrzeby klientów? Analiza potrzeb.

- Potrzeby, problemy, ból klientów – jaki jest popyt na Twoje produkty?
- Segmentacja klientów – czy lepsza dla Ciebie będzie wąska nisza klientów, czy odbiorca masowy?
- Liczba klientów – ilu klientów kupi Twój produkt?
- Jak trendy konsumenckie wpływają na zainteresowanie Twoim produktem?

3 Czy ktoś już to robi? Wykonaj własną analizę rynku.

- Narzędzia analizy rynku: Analiza PEST i Model 5 sił Portera
- Wykonasz analizę konkurencji bezpośredniej i pośredniej.
- Co musisz brać pod uwagę porównując konkurencję?
- Stworzysz swój USP (unikatowa cecha produktu), dzięki czemu wyróżnisz się na rynku i wygrasz z konkurencją.

4 Naucz się podstaw budowania własnej firmy

- Cele – ile chcesz zarabiać, jak długo pracować i co osiągnąć? Reguła SMART i określanie KPI .
- Biznesplan – po co, dla kogo i jak masz go przygotować?
- Strategia – w jaki sposób zrealizujesz swój pomysł biznesowy?
- Plan operacyjny – jakie działania potrzebujesz po kolei wykonać?

Dzień 2 CZY POMYSŁ BIZNESOWY SIĘ OPLACA? Analiza rentowności dla małych firm

5 Podstawowe pojęcia ekonomiczne dla nie-finansowców - wstęp

- Przychody, Dochody, Zyski, Netto, Brutto.
- Jakie podatki musisz płacić prowadząc firmę?
- Jaki model podatkowy bardziej się opłaca: zasady ogólne czy ryczałt?
- Czy musisz być VAT-owcem?

6 Analiza rentowności - jak masz się dowiedzieć czy biznes Ci się opłaci?

- Co to jest BEP (Break event point) próg rentowności?
- Obliczysz BEP, czyli ile produktów potrzebujesz sprzedać, aby wyjść na zero, a ile żeby zarobić?
- Skąd weźmiesz dane niezbędne do obliczeń: koszty stałe, koszty zmienne, przychody?
- Przygotujesz prognozę przychodów Twojej firmy.

7 Koszty stałe i zmienne prowadzenia działalności

- Co to są koszty uzyskania przychodu (KUP)
- Czym są koszty stałe i zmienne oraz dlaczego to dla Ciebie ważne?
- Co możesz wpisać w koszty firmowe? Jak rozliczysz samochód, lokal mieszkalny, pracowników i inne?
- Ile ZUS-u zapłacisz na start i później?

8 Zysk netto - sprawdź ile zarobisz na Twoim pomyśle biznesowym

- Jaki wkład finansowy jest Ci niezbędny, aby wystartować?
- Zaplanujesz koszty, przychody i zyski na cały rok.
- Wybierzesz świadomie najbardziej opłacalny model podatkowy dla Twojej firmy.
- Obliczysz, ile finalnie zarobisz, po opłaceniu ZUSu, podatków i innych kosztów.

Podczas tego 2 - dniowego warsztatu

- **OBLICZYSZ, ILE ZAROBISZ NA TWOIM POMYŚLE BIZNESOWYM**

w kolejnym kroku zapraszam Cię do

- ZAPLANOWANIA EFEKTYWNE DZIAŁAJĄCEJ FIRMY

podczas 3-dniowego warsztatu na którym przekształcisz pomysł biznesowy w konkretny i praktyczny biznesplan, z którym założysz, zorganizujesz i sprawnie poprowadzisz swoją firmę.

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 | 1 599,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 1 599,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto | 99,94 PLN |
| Koszt osobogodziny netto | 99,94 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?

Sprawdź opłacalność i wykonalność swojego pomysłu, a także zasoby i działania niezbędne do tego, aby Twój biznes wypalił.

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

Kraków

Kraków

woj. małopolskie

Kontakt



Katarzyna Bawolak - Tokarczyk

E-mail kbawolak@forconcept.pl

Telefon (+48) 609 300 482