

**Szkolenie PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ W  
GABINECIE FIZJOTERAPEUTY-BASIC**

Numer usługi 2024/12/18/147384/2469127

1 650,00 PLN brutto

1 650,00 PLN netto

71,74 PLN brutto/h

71,74 PLN netto/h

FRSC SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ

📍 Spała / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 23 h

📅 25.04.2025 do 27.04.2025

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Zdrowie i medycyna / Medycyna
<b>Identyfikator projektu</b>	Małopolski Pociąg do kariery
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Kurs adresowany jest do osób dorosłych, które są zainteresowane uzyskiwaniem i uzupełnianiem wiedzy, umiejętności i kwalifikacji zawodowych, w tym zwłaszcza przedstawicieli zawodów medycznych, a szczególnie fizjoterapeutów. Nie ma szczególnych wymagań dla uczestników.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	8
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	10
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	20-04-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	23
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa "Szkolenie PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ W GABINECIE FIZJOTERAPEUTY-BASIC" przygotowuje do zarejestrowania działalności gospodarczej i świadczenia usług fizjoterapeutycznych w sektorze prywatnym.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się podstawowej wiedzy z zakresu prawa i ekonomii	charakteryzuje podstawowe akty prawne związane z działalnością gospodarczą	Test teoretyczny
	definiuje elementarne zasady ekonomii i gospodarki wolnorynkowej	Test teoretyczny
Uczestnik szkolenia definiuje zasady prawidłowego planowania działalności gospodarczej	tworzy biznes plan i zna zasady wdrażania go w życie	Test teoretyczny
	planuje i wdraża w życie marketing swojego gabinetu	Test teoretyczny

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Po ukończeniu szkolenia i pozytywnej ocenie procesu przeprowadzonej walidacji uczestnik otrzymuje certyfikat oraz zaświadczenie zawierające opis efektów uczenia się.

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

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?**

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

# Program

Kształcenie ma charakter stacjonarny, jest jednostopniowe i trwa trzy dni:

- dzień I: 9:00 – 18:00 (9 h),
- dzień II: 9:00 – 18:00 (9 h),
- dzień III: 9:00 – 14:00 (5 h)

Łączna liczba godzin kształcenia wynosi 23 h, w tym:

- zajęcia teoretyczne: 9 h,

zajęcia praktyczne: 14 h

## **DZIEŃ I**

9:00 – 9:30

Wprowadzenie.

9:30 – 10:30

Podstawy przedsiębiorczości.

10:30 – 10:45

Przerwa

10:45 – 11:30

Dotacja na rozpoczęcie działalności.

11:30 – 12:30

Twoja firma – elementy podstawowe:

- wybór nazwy,
- wybór przedmiotu działalności,
- wybór formy prawnej działalności,
- wybór formy opodatkowania,
- obowiązki dodatkowe w celu uruchomienia działalności,
- wybór lokalu na gabinet,
- wybór usług dodatkowych (księgowe, prawne, doradcze),
- obecny i zakładany udział w rynku,

12:30 – 12:45

Przerwa

12:45 – 14:00

Twoja firma – elementy strategiczne:

- wizja firmy,
- misja firmy,
- cele firmy.

14:00 – 15:00

Przerwa

15:00 – 16:30

Twoje otoczenie - analiza otoczenia konkurencyjnego:

- charakterystyka branży,
- zakres i siła konkurencji,

16:30 – 16:45

Przerwa

16:45 – 17:30

Analiza makrootoczenia:

- politycznego,
- prawnego,
- ekonomicznego,
- społeczno-etycznego,
- technologicznego.

17:30 – 18:00

Analiza SWOT.

## **DZIEŃ II**

9:00 – 9:45

Twoja inwestycja – zakres inwestycji,

9:45-10:30

Twoja inwestycja – źródła finansowania.

10:30 – 10:45

Przerwa

10:45 – 11:30

Ekonomika Twojej działalności: przychody

11:00 – 12:45

Ekonomika Twojej działalności: koszty

12:45-13:00

Przerwa

13:00 – 14:00

Ekonomika Twojej działalności: dochody

14:00 – 15:00

Przerwa

15:00 – 16:30

Marketing:

- wprowadzenie
- analiza rynku

- zakres usług
- optymalne ceny,

16:30 – 16:45

Przerwa

16:45 – 18:00

Marketing:

- promocja:
- ograniczenia w reklamowaniu działalności,
- reklama klasyczna (szyld, ulotki, wizytówki),
- reklama internetowa (www, Google, Facebook, Instagram),
- warunki świadczenia usług.

### **DZIEŃ III**

9:00 – 9:45

Dokumentacja gabinetowa:

- dokumentacja medyczna,
- regulamin,
- zgoda na zabieg, informacja RODO, cennik.

9:45 – 10:30

Organizacja pracy:

- rejestracja i potwierdzanie wizyt,
- płatności gotówkowe i bezgotówkowe,
- kasa fiskalna i terminal płatniczy.

10:30 – 10:45

Przerwa

10:45 – 12:15

Ubezpieczenia:

- ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej,
- ubezpieczenie na życie i od następstw nieszczęśliwych wypadków,
- ubezpieczenie majątku,
- ubezpieczenie utraty dochodów,
- ubezpieczenia społeczne i zdrowotne

12:15 – 12:30

Przerwa

12:30 – 13:45

Podsumowanie

Dyskusja

Pytania

Rozdanie certyfikatów i zaświadczeń

13:45- 14:00

Przeprowadzenie walidacji

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 24

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 24</b> Wprowadzenie; Podstawy przedsiębiorczości	Adam Basta	25-04-2025	09:00	10:30	01:30
<b>2 z 24</b> Przerwa	Adam Basta	25-04-2025	10:30	10:45	00:15
<b>3 z 24</b> Dotacja na rozpoczęcie działalności; Twoja firma – elementy podstawowe	Adam Basta	25-04-2025	10:45	12:30	01:45
<b>4 z 24</b> Przerwa	Adam Basta	25-04-2025	12:30	12:45	00:15
<b>5 z 24</b> Twoja firma – elementy strategiczne	Adam Basta	25-04-2025	12:45	14:00	01:15
<b>6 z 24</b> Przerwa	Adam Basta	25-04-2025	14:00	15:00	01:00
<b>7 z 24</b> Twoje otoczenie - analiza otoczenia konkurencyjnego	Adam Basta	25-04-2025	15:00	16:30	01:30
<b>8 z 24</b> Przerwa	Adam Basta	25-04-2025	16:30	16:45	00:15
<b>9 z 24</b> Analiza makrootoczenia; Analiza SWOT	Adam Basta	25-04-2025	16:45	18:00	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 24 Twoja inwestycja – zakres inwestycji, źródła finansowania	Adam Basta	26-04-2025	09:00	10:30	01:30
11 z 24 Przerwa	Adam Basta	26-04-2025	10:30	10:45	00:15
12 z 24 Ekonomika Twojej działalności: przychody i koszty	Adam Basta	26-04-2025	10:45	12:45	02:00
13 z 24 Przerwa	Adam Basta	26-04-2025	12:45	13:00	00:15
14 z 24 Ekonomika Twojej działalności: dochody	Adam Basta	26-04-2025	13:00	14:00	01:00
15 z 24 Przerwa	Adam Basta	26-04-2025	14:00	15:00	01:00
16 z 24 Marketing	Adam Basta	26-04-2025	15:00	16:30	01:30
17 z 24 Przerwa	Adam Basta	26-04-2025	16:30	16:45	00:15
18 z 24 Marketing c.d.	Adam Basta	26-04-2025	16:45	18:00	01:15
19 z 24 Dokumentacja gabinetowa; Organizacja pracy	Adam Basta	27-04-2025	09:00	10:30	01:30
20 z 24 Przerwa	Adam Basta	27-04-2025	10:30	10:45	00:15
21 z 24 Ubezpieczenia	Adam Basta	27-04-2025	10:45	12:15	01:30
22 z 24 Przerwa	Adam Basta	27-04-2025	12:15	12:30	00:15
23 z 24 Podsumowanie	Adam Basta	27-04-2025	12:30	13:45	01:15
24 z 24 Walidacja	-	27-04-2025	13:45	14:00	00:15

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 650,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 650,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	71,74 PLN
Koszt osobogodziny netto	71,74 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Adam Basta

Ukończył w 1996 r. studia na Wydziale Inżynieryjno-Ekonomicznym Przemysłu Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu (obecnie Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu), uzyskując tytuł mgr inż. Ukończył także podyplomowe studia managerskie w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie w 2005. Praktyk zarządzania, konsultant, przedsiębiorca. Popularyzator ekonomii i zarządzania. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą wprowadzenia danych dotyczących oferowanej usługi do BUR.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnikom zapewnione są materiały szkoleniowe na czas trwania usługi.

### Informacje dodatkowe

Kurs odpowiada na potrzeby osób, które zamierzają zarejestrować działalność gospodarczą i świadczyć usługi fizjoterapeutyczne w sektorze prywatnym. Aktualne wymogi prawa stanowią, że fizjoterapeuta, który chce prowadzić indywidualną praktykę fizjoterapeutyczną musi zarejestrować działalność i stać się przedsiębiorcą. Problem w tym, że fizjoterapeuta na żadnym etapie kształcenia nie otrzymuje wiedzy i umiejętności jak należy to zrobić.

Info:

- internet: <https://frsc.pl/p/szkolenie/przedsiębiorczosc-w-gabinecie-fizjoterapeuty/>
- facebook: <https://www.facebook.com/szkoleniaskladowski>
- instagram: [https://www.instagram.com/szkolenia\\_frsc/](https://www.instagram.com/szkolenia_frsc/)
- youtube: [https://www.youtube.com/channel/UC2WCmHvEbfQOw4S\\_hN\\_J0gw](https://www.youtube.com/channel/UC2WCmHvEbfQOw4S_hN_J0gw)



- e-mail: [szkolenia@frsc.pl](mailto:szkolenia@frsc.pl)
- telefon: 795 666 509

## Adres

ul. mjr. Hubala 2  
97-215 Spała  
woj. łódzkie

Szkolenie odbywa się w Pensjonacie Karczma Spalska

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Joanna Kłosińska**

**E-mail** [szkolenia@frsc.pl](mailto:szkolenia@frsc.pl)

**Telefon** (+48) 295 607 809