



FORCONCEPT

Katarzyna Bawolak-Tokarczyk



WŁASNA FIRMA - stwórz biznesplan, opracuj prognozy finansowe oraz strategię firmy

Numer usługi 2025/03/25/55719/2646693

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 54 h

📅 31.03.2025 do 10.05.2025

6 480,00 PLN brutto

6 480,00 PLN netto

120,00 PLN brutto/h

120,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Identyfikator projektu	Kierunek - Rozwój
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	3
Maksymalna liczba uczestników	12

Data zakończenia rekrutacji	30-03-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	54
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 "WŁASNA FIRMA - stwórz biznesplan, opracuj prognozy finansowe oraz strategię firmy" przygotowuje do założenia i prowadzenia własnej firmy oraz opracowania modelu biznesowego i strategii działania.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Opracowuje model biznesowy i biznesplan	- Definiuje elementy modelu biznesowego (BCM), w tym segmenty klientów, propozycję wartości, relacje, kanały komunikacji, kluczowe działania i zasoby, partnerów, strukturę kosztów i przychodów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- Potrafi dokonać segmentacji rynkowej, wybrać docelowe grupy klientów oraz określić profil klienta, kanały dotarcia i sposoby budowania relacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- Umie określić kluczowe wyróżniki produktu lub usługi oraz wskazać wartości, które przyciągną klientów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- Potrafi zaplanować działania operacyjne oraz określić strukturę kosztów i przychodów firmy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Buduje strategię firmy	- Definiuje cele biznesowe w perspektywie długoterminowej (3lata) oraz krótkoterminowej (1 rok) zgodnie z zasadą SMART	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- Definiuje kluczowe procesy oraz wskaźniki sukcesu KPI oraz umie zarządzać czasem, zasobami i dokumentacją firmy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- Potrafi określić swój styl działania i zachowania oraz wykorzystać swoje mocne strony w prowadzeniu firmy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rejestruje jednoosobową działalność gospodarczą	- Rozróżnia formy organizacyjno - prawne działalności gospodarczych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- Wie, jakie formalności są wymagane przy rejestracji działalności gospodarczej, potrafi wypełnić wniosek CEIDG-1 oraz dobrać odpowiednie kody PKD.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- Zna wymogi dotyczące licencji, pozwoleń oraz wpisu do rejestru BDO i innych rejestrów branżowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Ocenia opłacalność pomysłu biznesowego.	Zna czynniki decydujące o sukcesie firmy. - Zna pojęcia popytu, podaży, trendów konsumenckich, wyróżników rynkowych. - Zna metody analizy rynku.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- Przeprowadza analizę potrzeb klientów. - Analizuje warunki rynkowe, w tym siłę konkurencji. - Porównuje własny produkt do konkurencji w celu określenia wyróżnika rynkowego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- 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 z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przeprowadza analizę rentowności pomysłu biznesowego	- Zna podstawowe pojęcia ekonomiczne, rodzaje podatków i modele rozliczeń podatkowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- Oblicza próg rentowności (BEP). - Prognozuje koszty stałe, koszty zmienne i przychody przyszłej firmy. - Zna pojęcie kosztów uzyskania przychodów (KUP).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- Tworzy budżet firmy. - Przygotowuje prognozę przychodów i zysków.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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.

Moduł 1 POMYŚL 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 chesz 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?

Moduł 2 JAK ZBUDOWAĆ FIRMĘ NA BAZIE WŁASNEGO POMYSŁU?

5 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.

6 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.

7 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.

8 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

Moduł 3 JAK ZAŁOŻYĆ FIRMĘ?

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

Moduł 4 Analiza rentowności dla małych firm i zarządzanie finansami

13 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?

14 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.

15 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?

16 Zysk netto - sprawdź ile zarobisz na Twoim pomysśle 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.

Moduł 5 STRATEGIA FIRMY

17 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.

18 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.

19 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.

20 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?

Usługa realizowana w godzinach dydaktycznych 1 godzina dydaktyczna = 45 minut, łącznie 54 godziny dydaktyczne.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 40

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 40 Moduł 1 POMYŚL I CO DALEJ? Analiza rynku i potrzeb klientów (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	31-03-2025	16:30	18:00	01:30
2 z 40 Przerwa	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	31-03-2025	18:00	18:15	00:15
3 z 40 Moduł 1 POMYŚL I CO DALEJ? Analiza rynku i potrzeb klientów (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	31-03-2025	18:15	20:00	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 40 Moduł 1 POMYSŁ I CO DALEJ? Analiza rynku i potrzeb klientów (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	03-04-2025	16:30	18:00	01:30
5 z 40 Przerwa	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	03-04-2025	18:00	18:15	00:15
6 z 40 Moduł 1 POMYSŁ I CO DALEJ? Analiza rynku i potrzeb klientów (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	03-04-2025	18:15	20:00	01:45
7 z 40 Moduł 2 JAK ZBUDOWAĆ FIRMĘ NA BAZIE WŁASNEGO POMYSŁU? (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	05-04-2025	08:30	10:30	02:00
8 z 40 Przerwa	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	05-04-2025	10:30	10:45	00:15
9 z 40 Moduł 2 JAK ZBUDOWAĆ FIRMĘ NA BAZIE WŁASNEGO POMYSŁU? (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	05-04-2025	10:45	12:15	01:30
10 z 40 Przerwa	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	05-04-2025	12:15	12:45	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 40 Moduł 2 JAK ZBUDOWAĆ FIRMĘ NA BAZIE WŁASNEGO POMYSŁU? (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielene ekranu, chat)	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	05-04-2025	12:45	14:15	01:30
12 z 40 Przerwa	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	05-04-2025	14:15	14:30	00:15
13 z 40 Moduł 2 JAK ZBUDOWAĆ FIRMĘ NA BAZIE WŁASNEGO POMYSŁU? (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielene ekranu, chat)	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	05-04-2025	14:30	16:30	02:00
14 z 40 Moduł 3 ANALIZA RENTOWNOŚCI DLA MAŁYCH FIRM I ZARZĄDZANIE FINANSAMI (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielene ekranu, chat)	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	06-04-2025	08:30	10:30	02:00
15 z 40 Przerwa	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	06-04-2025	10:30	10:45	00:15
16 z 40 Moduł 3 ANALIZA RENTOWNOŚCI DLA MAŁYCH FIRM I ZARZĄDZANIE FINANSAMI	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	06-04-2025	10:45	12:15	01:30
17 z 40 Przerwa	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	06-04-2025	12:15	12:45	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 40 Moduł 3 ANALIZA RENTOWNOŚCI DLA MAŁYCH FIRM I ZARZĄDZANIE FINANSAMI (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	06-04-2025	12:45	14:15	01:30
19 z 40 Przerwa	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	06-04-2025	14:15	14:30	00:15
20 z 40 Moduł 3 ANALIZA RENTOWNOŚCI DLA MAŁYCH FIRM I ZARZĄDZANIE FINANSAMI (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	06-04-2025	14:30	16:30	02:00
21 z 40 Moduł 4 JAK ZALOŻYĆ FIRMĘ? (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	07-04-2025	16:30	18:00	01:30
22 z 40 Przerwa	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	07-04-2025	18:00	18:15	00:15
23 z 40 Moduł 4 JAK ZALOŻYĆ FIRMĘ? (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	07-04-2025	18:15	20:00	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
24 z 40 Moduł 4 JAK ZAŁOŻYĆ FIRMĘ? (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	10-04-2025	16:30	18:00	01:30
25 z 40 Przerwa	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	10-04-2025	18:00	18:15	00:15
26 z 40 Moduł 4 JAK ZAŁOŻYĆ FIRMĘ? (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	10-04-2025	18:15	20:00	01:45
27 z 40 Moduł 5 STRATEGIA FIRMY (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	25-04-2025	16:30	18:00	01:30
28 z 40 Przerwa	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	25-04-2025	18:00	18:15	00:15
29 z 40 Moduł 5 STRATEGIA FIRMY (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	25-04-2025	18:15	20:00	01:45
30 z 40 Moduł 5 STRATEGIA FIRMY (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	08-05-2025	16:30	18:00	01:30
31 z 40 Przerwa	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	08-05-2025	18:00	18:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
32 z 40 Moduł 5 STRATEGIA FIRMY (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	08-05-2025	18:15	19:30	01:15
33 z 40 Walidacja - Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	08-05-2025	19:30	20:00	00:30
34 z 40 Moduł 5 STRATEGIA FIRMY (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	10-05-2025	08:30	10:30	02:00
35 z 40 Przerwa	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	10-05-2025	10:30	10:45	00:15
36 z 40 Moduł 5 STRATEGIA FIRMY (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	10-05-2025	10:45	12:15	01:30
37 z 40 Przerwa	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	10-05-2025	12:15	12:45	00:30
38 z 40 Moduł 5 STRATEGIA FIRMY (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	10-05-2025	12:45	14:15	01:30
39 z 40 Przerwa	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	10-05-2025	14:15	14:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
40 z 40 Moduł 5 STRATEGIA FIRMY (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	10-05-2025	14:30	16:30	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 480,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 480,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	120,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	120,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Katarzyna Bawolak - Tokarczyk

Trener biznesu , Konsultant, Doradca

W ostatnich 10 latach prowadziłam różnorodne projekty związane z rozwojem przedsiębiorczości w obszarze doradztwa (ponad 8770h) i szkoleń biznesowych (ponad 1850h). 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..

Wykształcenie:

Professional certified HR Business Partner – Śląska Szkoła HR
 Business Partner 2023 – Tytuł zawodowy: HR Business Partner
 Szkoła Coachingu Zespołowego i grupowego - Pracownia
 NOVO – 2023; Coach zespołowy I grupowy

Zarządzanie projektami, w tym zarządzanie zasobami ludzkimi
– Szkoła Główna Handlowa – studia podyplomowe 2016/2017;
Zarządzanie systemami jakości ISO 9000:2000– Uniwersytet Łódzki – studia podyplomowe
2006/2008, Audytor
wewnętrzny
Profesjonalna Szkoła Coachingu – Instytut Psychoedukacji i
Rozwoju Integralnego 2019-2020, Certyfikowany Coach
Doświadczenie: Praktyczne zarządzanie małą firmą
2020-2021 , Polbi Sp. z o.o. 15 szkoleń/568h
2021-2022, Euro Capital, 6 szkoleń/128h
2021-2025, Opracowanie biznesplanów i strategii firm, ForConcept/290h

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**
- **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).

Warunki techniczne

W CELU UCZESTNICTWA W SZKOLENIU WYSTARCZY KOMPUTER Z DOSTĘPEM DO INTERNETU

oraz jedna z popularnych przeglądarek internetowych: Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari.

- Nie jest wymagane instalowanie dodatkowego oprogramowania – wystarczy urządzenie z dostępem do stabilnego Internetu i brak blokad dostępu do zewnętrznych usług.
- Szkolenia realizowane są za pośrednictwem platformy Zoom.
- Uczestnicy otrzymują link do transmisji online na wskazany adres e-mail przed rozpoczęciem wydarzenia.
- Link do szkolenia jest aktywny przez cały czas jego trwania, więc można dołączyć w dowolnym momencie.

SZKOLENIE JEST PROWADZONE W SPOSÓB INTERAKTYWNY.

- Uczestnicy mogą oglądać i słuchać transmisji na żywo, śledząc również materiały prezentowane przez trenera na swoim ekranie.
- Uczestnicy mogą zadawać pytania trenerowi w za pomocą czatu, jak również się głosowo, używając mikrofonu.
- Uczestnicy mogą komunikować się za pomocą czatu.
- Uczestnicy mają możliwość współpracy między sobą, dzięki funkcji pracy w podgrupach.
- Każdy uczestnik ma możliwość udostępnienia swojego ekranu innym członkom grupy.
- Wszyscy uczestnicy mogą korzystać z tablicy, na której można pisać i zapisywać efekty pracy.

Wymagania sprzętowe i łącze internetowe

Aby zapewnić płynne uczestnictwo w szkoleniu online, urządzenie uczestnika (komputer, laptop, tablet, telefon) powinno spełniać poniższe wymagania:

- Procesor: co najmniej dwurdzeniowy Intel Core i5 o taktowaniu 2,5 GHz
- Łącze internetowe: prędkość pobierania minimum 10 Mb/s, wysyłania minimum 5 Mb/s
- Wbudowany mikrofon i kamera, w celu aktywnego udziału w zajęciach.

Szkolenie jest nagrywane w celach archiwalnych oraz ewentualnej kontroli. Prosimy o włączenie kamery podczas uczestnictwa w zajęciach. Dziękujemy!

Kontakt



Katarzyna Bawolak - Tokarczyk

E-mail kbawolak@forconcept.pl

Telefon (+48) 609 300 482