



FORCONCEPT

Katarzyna Bawolak-Tokarczyk

★★★★★ 5,0 / 5

7 ocen

JAK NAPISAĆ BIZNESPLAN? Zaplanuj zyski i uniknij finansowych pułapek w pierwszym biznesie - szkolenie dla przyszłych przedsiębiorców

Numer usługi 2025/09/23/55719/3026076

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 21.01.2026 do 23.01.2026

2 400,00 PLN brutto

2 400,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Identyfikatory projektów

Kierunek - Rozwój, Nowy start w Małopolsce z EURESEM, Małopolski Pociąg do kariery

Grupa docelowa usługi

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

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

18-01-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

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 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
Ocenia opłacalność pomysłu biznesowego.	- Określa czynniki decydujące o sukcesie firmy. - Definiuje 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
Przeprowadza analizę rentowności pomysłu biznesowego	- Rozróżnia 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. - Rozumie 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
Opracowuje biznesplan swojego pomysłu biznesowego	Tworzy strukturę biznesplanu wg swoich potrzeb	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Opracowuje poszczególne części biznesplanu wg przyjętej struktury	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

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

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,**
- 16 godzin dydaktycznych (1h=45min), w podziale na 13 godzin zajęć praktycznych i 3 godziny teoretyczne (przewy nie są wliczane w czas szkolenia)
- 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.
- walidacja zostanie przeprowadzona przy pomocy testu teoretycznego z wynikiem generowanym automatycznie.

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.

Szkolenie adresowane jest do osób, 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**

PROGRAM SZKOLENIA

Dzień 1 POMYSŁ I CO DALEJ? Analiza rynku i potrzeb klientów

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.

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?

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.

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?

Dzień 2 JAK OPRACOWAĆ BIZNESPLAN? Model biznesowy dla przedsiębiorcy oraz dokument dla urzędu lub banku

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.

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.

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.

Od produktu do dochodu - Kluczowe działania i zasoby

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

Dzień 3 CZY POMYSŁ BIZNESOWY SIĘ OPLACA? Analiza rentowności dla małych firm

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?

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.

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?

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.

Podczas tego 3 - dniowego warsztatu

- **OPRACUJESZ BIZNESPLAN I OBLICZYSZ, ILE ZAROBISZ NA TWOIM POMYŚLE BIZNESOWYM**

W kolejnym kroku zapraszam Cię na szkolenie

JAK ZAŁOŻYĆ DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZĄ?

Strategia, rozwój i uruchomienie własnej firmy w praktyce

podczas 2-dniowego warsztatu na którym przekształcisz biznesplan, w konkretny szereg działań z którymi założysz, zorganizujesz i sprawnie poprowadzisz swoją firmę.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 23

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 23 Wstęp	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	21-01-2026	08:00	08:15	00:15
2 z 23 Od czego zależy sukces Twojego pomysłu biznesowego? (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	21-01-2026	08:15	09:45	01:30
3 z 23 Przerwa	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	21-01-2026	09:45	10:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 23 Twój pomysł a potrzeby klientów? Analiza potrzeb (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	21-01-2026	10:00	12:00	02:00
5 z 23 Przerwa	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	21-01-2026	12:00	12:30	00:30
6 z 23 Czy ktoś już to robi? Wykonaj własną analizę rynku (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	21-01-2026	12:30	14:00	01:30
7 z 23 Przerwa	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	21-01-2026	14:00	14:15	00:15
8 z 23 Naucz się podstaw budowania własnej firmy (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	21-01-2026	14:15	15:00	00:45
9 z 23 Model biznesowy, czyli w jaki sposób stworzysz dochodową firmę - wstęp	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	22-01-2026	08:00	09:45	01:45
10 z 23 Przerwa	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	22-01-2026	09:45	10:00	00:15
11 z 23 Dla kogo jest Twój produkt? - Segmentacja klientów.	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	22-01-2026	10:00	12:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 23 Przerwa	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	22-01-2026	12:00	12:30	00:30
13 z 23 Dlaczego klienci kupią Twój produkt i - Propozycja wartości	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	22-01-2026	12:30	14:00	01:30
14 z 23 Przerwa	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	22-01-2026	14:00	14:15	00:15
15 z 23 Od produktu do dochodu - Kluczowe działania i zasoby	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	22-01-2026	14:15	15:00	00:45
16 z 23 Podstawowe pojęcia ekonomiczne dla nie-finansowców - wstęp (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	23-01-2026	08:00	09:45	01:45
17 z 23 Przerwa	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	23-01-2026	09:45	10:00	00:15
18 z 23 Analiza rentowności - jak masz się dowiedzieć czy biznes Ci się opłaci? (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	23-01-2026	10:00	12:00	02:00
19 z 23 Przerwa	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	23-01-2026	12:00	12:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
20 z 23 Koszty stałe i zmienne prowadzenia działalności (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	23-01-2026	12:30	14:00	01:30
21 z 23 Przerwa	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	23-01-2026	14:00	14:15	00:15
22 z 23 Zysk netto - sprawdź ile zarobisz na Twoim pomysłe biznesowym (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	23-01-2026	14:15	14:45	00:30
23 z 23 Walidacja - Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Katarzyna Bawolak - Tokarczyk	23-01-2026	14:45	15:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 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).

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