



Fundamenty Bezpiecznego Biznesu – Aspekty Prawne, Podatkowe i Rynkowe

Numer usługi 2026/01/24/186203/3281495

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

454,55 PLN brutto/h

454,55 PLN netto/h

Paweł Karpiński
Kancelaria Radcy
Prawnego

★★★★★ 4,8 / 5

17 ocen

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

💰 Usługa szkoleniowa

🕒 11 h

📅 07.03.2026 do 07.03.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Prawo i administracja / Prawo pozostałe
Grupa docelowa usługi	Osoby planujące założenie działalności gospodarczej (start-upy, freelancerzy, przyszli przedsiębiorcy z sektora usług i handlu), a także osoby, które niedawno rozpoczęły działalność i chcą uporządkować kwestie formalne oraz wszystkie, które chcą poznać tematykę.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	06-03-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	11
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

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do bezpiecznego założenia i prowadzenia działalności gospodarczej poprzez praktyczne poznanie aspektów prawnych, podatkowych i rynkowych. Uczestnicy nauczą się wybierać optymalną formę działalności, efektywnie zarządzać obciążeniami fiskalnymi oraz zabezpieczać swoje interesy w relacjach z kontrahentami i klientami. Szkolenie rozwija kompetencje pozwalające unikać najczęstszych błędów formalnych i prawnych od pierwszych dni funkcjonowania firmy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje i rozróżnia dostępne formy prowadzenia działalności gospodarczej oraz dobiera optymalną formę prawną do planowanego modelu biznesowego	– poprawnie rozróżnia JDG i spółkę z o.o. – wskazuje właściwą formę dla opisanego przypadku wraz z uzasadnieniem	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Test teoretyczny
Porównuje formy opodatkowania i oblicza obciążenia podatkowo-składkowe dla wybranych wariantów działalności.	– wykonuje poprawną symulację podatkową – prawidłowo interpretuje wyniki obliczeń	Test teoretyczny
Ocenia i dobiera podstawowe klauzule zabezpieczające interes przedsiębiorcy w umowach B2B i regulaminach sprzedaży.	– identyfikuje klauzule ryzykowne – wskazuje poprawne zabezpieczenia umowne	Test teoretyczny
Rozróżnia formy zatrudnienia oraz identyfikuje ryzyka prawne związane z prawem pracy i kontraktami B2B	– poprawnie klasyfikuje formy współpracy – wskazuje działania ograniczające ryzyko ustalenia stosunku pracy	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Test teoretyczny
Planuje podstawowe działania marketingowo-sprzedażowe prowadzące do pozyskania pierwszych klientów.	– formułuje propozycję wartości – opisuje prosty model lejka sprzedażowego	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza uprawnienia do wykonywania zawodu na danym stanowisku (tzw. uprawnienia stanowiskowe) i jest wydawany po przeprowadzeniu walidacji?

TAK

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

TAK

Pytanie 5. Czy dokument jest certyfikatem, dla którego wypracowano system walidacji i certyfikowania efektów uczenia się na poziomie międzynarodowym?

TAK

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	ICVC Dźwigowa 3/3 02-437 Warszawa
Nazwa Podmiotu certyfikującego	ICVC Dźwigowa 3/3 02-437 Warszawa

Program

Moduł I: Architektura Biznesu – Wybór Formy Prawnej

- **Dylemat założyciela: JDG czy Spółka z o.o.?**
 - Analiza ryzyka: Odpowiedzialność całym majątkiem osobistym i majątkiem małżonka (JDG) vs. ograniczona odpowiedzialność do wkładu (Sp. z o.o.).
 - Koszty prowadzenia: "Pełna księgowość" w spółce – czy naprawdę jest się czego bać? Mitologia a realia kosztowe.
- **Rejestracja krok po kroku:**
 - **CEIDG:** Jakie kody PKD wybrać, aby nie zablokować sobie możliwości ryczału? Pułapki we wniosku o wpis.
 - **System S24:** Rejestracja spółki przez internet w 24h – instrukcja operacyjna, umowa spółki w systemie a modyfikacje u notariusza.

Moduł II: Daniny, ZUS i Strategia Podatkowa

- **Matryca Podatkowa 2025 – Co się opłaca?**
 - Zasady ogólne (skala), podatek liniowy 19%, ryczałt ewidencjonowany.
 - **NOWOŚĆ: Symulacja porównawcza.** "Kiedy ryczałt bije liniówkę?" – analiza na konkretnych liczbach dla przychodów 10 tys., 20 tys. i 50 tys. miesięcznie.
- **Składka Zdrowotna jako „ukryty podatek”:**
 - Jak wybór formy opodatkowania drastycznie zmienia wysokość składki zdrowotnej (ryczałtowa vs. procentowa od dochodu).
- **Optymalizacja ZUS na starcie:**
 - Ulga na start (tylko zdrowotna), ZUS preferencyjny (24 m-ce), Mały ZUS Plus – jak płynnie przechodzić między ulgami i pilnować terminów zgłoszeń (druki ZUA/ZZA).
- **VAT w pigułce:**
 - Kiedy musisz, a kiedy warto być „VAT-owcem”? (Mechanizm odliczania VAT od zakupów).

Moduł III: Prawo Gospodarcze i Administracyjne

- **Biurokratyczny „Survival Kit”:**
 - **Biała lista podatników:** Dlaczego przelew na konto spoza listy grozi utratą kosztów i solidarną odpowiedzialnością?
 - **RODO dla mikro-firmy:** Niezbędne minimum (klauzule w mailu, polityka prywatności), by nie narazić się na kary, a jednocześnie nie utonąć w papierach.
 - Pieczętka, strona www, faktura – wymogi informacyjne, których brak to wykroczenie.

Moduł IV: Prawo Cywilne, Umowy i E-commerce

- **Inżynieria Kontraktów B2B:**
 - **Zasada swobody umów:** Co wolno, a co jest nieważne z mocy prawa?
 - **Bezpieczniki w umowie:** Jak poprawnie wpisać kary umowne (by były skuteczne), zadek (by nie mylić z zaliczką) oraz zasady odbioru prac/usług.
- **E-commerce i Sprzedaż na Odległość:**
 - **Regulamin sklepu:** Dlaczego "kopiuj-wklej" od konkurencji to samobójstwo prawne (klauzule niedozwolone).
 - **Konsument w sieci:** Prawo do odstąpienia od umowy (14 dni) – kiedy nie obowiązuje? (Treści cyfrowe, produkty na zamówienie).
- **Gwarancja vs Rękojmia:**
 - Różnice, o których nie wie 90% sprzedawców. Jak jako przedsiębiorca możesz wyłączyć rękojmię w relacjach B2B?

- Procedura reklamacyjna: Jak zgodnie z prawem odrzucić bezzasadną reklamację?

Moduł V: Prawo Pracy i Formy Zatrudnienia zgodnie

- **Zatrudnianie w modelu hybrydowym:**
 - Umowa o Pracę vs. Umowa Zlecenie vs. Kontrakt B2B.
 - **Ryzyko ustalenia stosunku pracy:** Jak nie zamienić faktury B2B w etat (test przedsiębiorcy, podległość służbowa).
- **Minimum Kadrowe:**
 - Obowiązkowe badania lekarskie i szkolenia BHP – nawet dla jednego pracownika.
 - Bezpieczne rozstania: Jak rozwiązać umowę, by nie spotkać się w Sądzie Pracy?

Moduł VI: Marketing i Sprzedaż na Starcie z aspektem zrównoważonego rozwoju oraz cyfryzacji

- **Od pomysłu do pierwszej faktury:**
 - Value Proposition: Jak zdefiniować, za co klient tak naprawdę płaci?
- **Lejek sprzedażowy dla początkujących:**
 - Jak pozyskiwać leady (potencjalnych klientów)? Metody tanie i skuteczne (Cold Mailing, LinkedIn, Social Selling).
 - Zamykanie sprzedaży i obsługa posprzedażowa.

Program kończy się analizą przypadku oraz walidacją efektów uczenia się w formie egzaminu . Przerwy organizacyjne tj kawowa i obiadowa są częścią szkolenia są wliczone w czas trwania usługi. Łączny czas realizacji wynosi **8 godzin 15 minut (495 minut). 11 h = dydaktycznych**

W ramach warsztatu uczestnicy zapoznają się z aspektami zrównoważonego projektowania usług oraz z cyfrowymi aplikacjami wspierającymi pracę zawodową. Rozwijane są podstawowe umiejętności korzystania z informacji i danych, niezbędne przy wyszukiwaniu, przeglądaniu i filtrowaniu informacji w sieci, a także poznawane są różne strategie pozyskiwania informacji.

Usługa rozwija również tzw. zielone umiejętności – rozumiane jako kompetencje adaptacyjne niezbędne w zawodach objętych oddziaływaniem zielonej transformacji – w tym zdolności istotne dla samorozwoju oraz zwiększania efektywności w zielonej gospodarce. Szczególny nacisk położono na zarządzanie stresem i obciążeniem emocjonalnym wynikającym ze zmian środowiskowych i organizacyjnych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Moduł I: Architektura Biznesu – Wybór Formy Prawnej	Paweł Karpiński	07-03-2026	07:00	08:30	01:30
2 z 8 Moduł II: Daniny, ZUS i Strategia Podatkowa	Paweł Karpiński	07-03-2026	08:30	09:30	01:00
3 z 8 Przerwa kawowa	Paweł Karpiński	07-03-2026	09:30	09:45	00:15
4 z 8 Moduł IV: Prawo Cywilne, Umowy i E-commerce	Paweł Karpiński	07-03-2026	09:45	10:30	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 8 Przerwa obiadowa	Paweł Karpiński	07-03-2026	10:30	11:00	00:30
6 z 8 Moduł V: Prawo Pracy i Formy Zatrudnienia w aspekcie dygitalizacji i zrównoważonego rozwoju	Paweł Karpiński	07-03-2026	11:00	13:00	02:00
7 z 8 VI: Marketing i Sprzedaż na Starcie	Paweł Karpiński	07-03-2026	13:00	14:45	01:45
8 z 8 Egazmin i walidacja	-	07-03-2026	14:45	15:15	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	454,55 PLN
Koszt osobogodziny netto	454,55 PLN
W tym koszt walidacji brutto	170,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	170,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	130,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	130,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paweł Karpiński

Radca prawny z wieloletnim doświadczeniem w obsłudze prawnej przedsiębiorców, instytucji oraz klientów indywidualnych. Specjalizuje się w prawie cywilnym i gospodarczym, prawie pracy, prawie administracyjnym oraz ochronie danych osobowych (RODO). Na co dzień doradza przedsiębiorcom w zakresie bezpiecznego zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej, konstruowania umów, optymalizacji ryzyk prawnych oraz bieżącej obsługi firm.

Posiada bogate doświadczenie szkoleniowe – od ponad 5 lat regularnie prowadzi działalność dydaktyczną i trenerską, realizując średnio ponad 30 szkoleń rocznie dla przedsiębiorców, kadry zarządzającej, działów HR oraz pracowników firm. Szkolenia dotyczą w szczególności prawa gospodarczego, prawa pracy, ochrony danych osobowych oraz bezpiecznych form współpracy B2B.

W swojej pracy szkoleniowej łączy wiedzę prawniczą z praktyką biznesową, koncentrując się na analizie przypadków, rzeczywistych dokumentów oraz aktualnych problemów rynkowych. Jest autorem materiałów szkoleniowych oraz prelegentem na szkoleniach i warsztatach poświęconych prawu w biznesie. Ceniony za klarowny sposób przekazywania wiedzy, praktyczne podejście oraz indywidualne nastawienie do uczestników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymują komplet materiałów edukacyjnych wspierających osiągnięcie zakładanych efektów uczenia się oraz przygotowanie do egzaminu certyfikacyjnego. Materiały mają charakter dydaktyczny i praktyczny oraz są dostosowane do zakresu kwalifikacji. W skład materiałów wchodzi: materiały szkoleniowe w formie elektronicznej (obejmujące zagadnienia omawiane podczas szkolenia, checklisty procesowe dotyczące legalizacji pracy i pobytu cudzoziemców, schematy postępowań i procedur wykorzystywane w praktyce zawodowej, materiały pomocnicze do analizy przypadków (case study), dostęp do nagrań szkoleniowych umożliwiający powtórzenie materiału po zakończeniu usługi, materiały przygotowujące do egzaminu certyfikacyjnego, certyfikat potwierdzający uzyskanie kwalifikacji po pozytywnej walidacji efektów uczenia się. Materiały przekazywane są uczestnikom w sposób umożliwiający ich wykorzystanie zarówno w trakcie szkolenia, jak i w późniejszej pracy zawodowej.

Warunki uczestnictwa

1. Uczestnikiem szkolenia może być osoba pełnoletnia. 2. Szkolenie nie wymaga posiadania wcześniejszego doświadczenia zawodowego w obszarze zatrudniania cudzoziemców. 3. Warunkiem zaliczenia szkolenia jest: udział w minimum 80% czasu trwania usługi, aktywny udział w zajęciach szkoleniowych, przystąpienie do walidacji efektów uczenia się, obejmującej test wiedzy oraz zadanie praktyczne (case study). 4. Warunkiem uzyskania certyfikatu jest pozytywny wynik walidacji. 5. Niespełnienie któregośkolwiek z powyższych warunków skutkuje brakiem możliwości uzyskania certyfikatu

Warunki techniczne

Szkolenie realizowane jest w formie zdalnej w czasie rzeczywistym. Wymagania po stronie uczestnika: 1. Komputer lub laptop (Windows lub macOS). 2. Stabilne łącze internetowe o minimalnej przepustowości 10 Mb/s. 3. Kamera internetowa oraz mikrofon. 4. Słuchawki lub głośniki. 5. Dostęp do platformy szkoleniowej (np. MS Teams lub Zoom) przez aplikację lub aktualną przeglądarkę. . Miejsce

umożliwiające niezakłócony udział w szkoleniu. 7. Gotowość do aktywnego udziału w zajęciach i walidacji (kamera włączona na potrzeby egzaminu). Zapewniane przez organizatora: link do spotkania i instrukcja logowania, możliwość testowego połączenia przed szkoleniem, wsparcie techniczne w trakcie realizacji usługi.

Organizator szkolenia zapewnia dostępność ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnieniu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027.

Kontakt



Małgorzata Izabela Figiel-Kozlak

E-mail malgorzatafigiel@gmail.com

Telefon (+48) 886 180 262