



JAK NAPISAĆ BIZNESPLAN i STWORZYĆ SWOJĄ PIERWSZĄ FIRMĘ? Zaplanuj zyski i uniknij finansowych pułapek - szkolenie dla przyszłych przedsiębiorców

Numer usługi 2026/02/11/55719/3324804

4 920,00 PLN brutto
 4 920,00 PLN netto
 123,00 PLN brutto/h
 123,00 PLN netto/h
 284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

FORCONCEPT

Katarzyna Bawolak-Tokarczyk

★★★★★ 5,0 / 5

11 ocen

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 40:00 h
- 📅 11.06.2026 do 24.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Identyfikatory projektów	Kierunek - Rozwój, Nowy start w Małopolsce z EURESEM, Małopolski Pociąg do kariery
Grupa docelowa usługi	<p>Osoby indywidualne, które:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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: <ul style="list-style-type: none"> • - Kierunek - Rozwój, • - Małopolski Pociąg do Kariery • - Nowy start w Małopolsce z EURESEM
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	08-06-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	40
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 uczestnika do samodzielnego i świadomego założenia działalności gospodarczej oraz rozpoczęcia jej prowadzenia w sposób zgodny z przepisami prawa i zasadami racjonalnego zarządzania firmą. 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
Opracowuje podstawowe założenia strategii i modelu działania swojej firmy	Definiuje cele biznesowe w perspektywie długoterminowej (3lata) oraz krótkoterminowej (1 rok) zgodnie z zasadą SMART	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Określa kluczowe procesy oraz wskaźniki sukcesu KPI oraz zarządza czasem, zasobami i dokumentacją firmy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Przygotowuje plan działalności zawierający opis oferty, grupy docelowej, przewagi konkurencyjnej i planowanych źródeł przychodu..	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wyjaśnia zasady i procedury zakładania działalności gospodarczej w Polsce	Dobiera właściwą formę opodatkowania i ubezpieczeń społecznych do rodzaju planowanej działalności.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Poprawnie opisuje etapy rejestracji firmy w CEIDG, obowiązki wobec ZUS i urzędu skarbowego oraz potrafi wskazać wymagane dokumenty.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozpoznaje wymogi dotyczące licencji, pozwoleń oraz wpisu do rejestru BDO i innych rejestrów branżowych niezbędnych do realizacji działalności gospodarczej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Ocenia opłacalność pomysłu biznesowego.	<ul style="list-style-type: none"> - Określa czynniki decydujące o sukcesie firmy. - Definiuje pojęcia popytu, podaży, trendów konsumenckich, wyróżników rynkowych. - Wskazuje metody analizy rynku. - Przeprowadza analizę potrzeb klientów. - Porównuje własny produkt do konkurencji w celu określenia wyróżnika rynkowego. 	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	<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 z wynikiem generowanym automatycznie
Przeprowadza analizę rentowności pomysłu biznesowego	<ul style="list-style-type: none"> - Rozróżnia podstawowe pojęcia ekonomiczne, rodzaje podatków i modele rozliczeń podatkowych. 	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	<ul style="list-style-type: none"> - 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
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 lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie 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,**
- 40 godzin ddydaktycznych (1h=45min), w podziale na 35 godzin zajęć praktycznych i 5 godzin teoretycznych (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,
- 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 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 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 OPŁACA? 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 pomysle 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.

Dzień 4 JAK ZALOŻYĆ FIRMĘ?

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

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?

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

Inne formalności

- Licencje, pozwolenia
- Wpis do rejestru BDO
- Inne formalności

Dzień 5 STRATEGIA FIRMY

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.

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.

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.

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?

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 36

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 36 Od czego zależy sukces Twojego pomysłu biznesowego? (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	11-06-2026	08:15	09:45	01:30
2 z 36 Przerwa	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	11-06-2026	09:45	10:00	00:15
3 z 36 Twój pomysł a potrzeby klientów? Analiza potrzeb (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	11-06-2026	10:00	12:00	02:00
4 z 36 Przerwa	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	11-06-2026	12:00	12:30	00:30
5 z 36 Czy ktoś już to robi? Wykonaj własną analizę rynku (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	11-06-2026	12:30	14:00	01:30
6 z 36 Przerwa	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	11-06-2026	14:00	14:15	00:15
7 z 36 Naucz się podstaw budowania własnej firmy (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	11-06-2026	14:15	15:00	00:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 36 Model biznesowy, czyli w jaki sposób stworzysz dochodową firmę - wstęp	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	12-06-2026	08:00	09:45	01:45
9 z 36 Przerwa	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	12-06-2026	09:45	10:00	00:15
10 z 36 Dla kogo jest Twój produkt? - Segmentacja klientów.	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	12-06-2026	10:00	12:00	02:00
11 z 36 Przerwa	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	12-06-2026	12:00	12:30	00:30
12 z 36 Dlaczego klienci kupią Twój produkt i - Propozycja wartości	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	12-06-2026	12:30	14:00	01:30
13 z 36 Przerwa	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	12-06-2026	14:00	14:15	00:15
14 z 36 Od produktu do dochodu - Kluczowe działania i zasoby	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	12-06-2026	14:15	15:00	00:45
15 z 36 Podstawowe pojęcia ekonomiczne dla nie-finansowców - wstęp (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	22-06-2026	08:00	09:45	01:45
16 z 36 Przerwa	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	22-06-2026	09:45	10:00	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 36 Analiza rentowności - jak masz się dowiedzieć czy biznes Ci się opłaci? (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	22-06-2026	10:00	12:00	02:00
18 z 36 Przerwa	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	22-06-2026	12:00	12:30	00:30
19 z 36 Koszty stałe i zmienne prowadzenia działalności (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	22-06-2026	12:30	14:00	01:30
20 z 36 Przerwa	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	22-06-2026	14:00	14:15	00:15
21 z 36 Zysk netto - sprawdź ile zarobisz na Twoim pomysłe biznesowym (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	22-06-2026	14:15	15:00	00:45
22 z 36 Formy prawno-organizacyjne działalności gospodarczych (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	23-06-2026	08:15	09:45	01:30
23 z 36 Przerwa	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	23-06-2026	09:45	10:00	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
24 z 36 Rejestracja JDG - wszystko, co musisz wiedzieć (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	23-06-2026	10:00	12:00	02:00
25 z 36 Przerwa	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	23-06-2026	12:00	12:30	00:30
26 z 36 Wniosek CEIDG-1 - co jeszcze musisz uzupełnić? (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	23-06-2026	12:30	14:00	01:30
27 z 36 Przerwa	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	23-06-2026	14:00	14:15	00:15
28 z 36 Inne formalności	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	23-06-2026	14:15	15:00	00:45
29 z 36 Budowanie strategii firmy (perspektywa długoterminowa 3 lata) (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	24-06-2026	08:00	09:45	01:45
30 z 36 Przerwa	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	24-06-2026	09:45	10:00	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
31 z 36 Zaplanujesz działania firmy (perspektywa krótkoterminowa 1 rok) (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	24-06-2026	10:00	12:00	02:00
32 z 36 Przerwa	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	24-06-2026	12:00	12:30	00:30
33 z 36 Nauczysz się efektywnie zarządzać własną firmą. (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	24-06-2026	12:30	14:00	01:30
34 z 36 Przerwa	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	24-06-2026	14:00	14:15	00:15
35 z 36 Jakim przedsiębiorcą będziesz? (rozmowa na żywo, ćwiczenia, współdzielone ekranu, chat)	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	24-06-2026	14:15	14:45	00:30
36 z 36 Walidacja - Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	24-06-2026	14:30	15:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 920,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto 4 920,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto 123,00 PLN

Koszt osobogodziny netto 123,00 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.

Doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą wprowadzenia szczegółowych danych dotyczących oferowanej usługi.

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?

Zmień 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**, łącznie 16 godzin.
- **Cena szkolenia:** Cena netto dotyczy uczestników, których szkolenie jest w co najmniej 70% finansowane ze środków publicznych (Zgodnie z treścią par. 3. ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień) - 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.
- **Zawarto umowę z WUP w Krakowie w ramach projektów** Małopolski Pociąg do Kariery i Nowy start w Małopolsce z EURESEM
- Minimalny poziom wymaganej frekwencji (min. 80%) oraz sposób potwierdzania obecności uczestników - raporty ZOOM

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