

 Możliwość dofinansowania

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

Numer usługi 2026/07/28/55719/3714330



FORCONCEPT Katarzyna Bawolak-Tokarczyk



4 920,00 PLN

brutto

4 000,00 PLN

netto

140,57 PLN

brutto/h

114,29 PLN

netto/h

284,58 PLN

cena rynkowa

Usługa szkoleniowa
zdalna w czasie rzeczywistym
Zajęcia grupowe
35:00 h
07.09.2026 do 22.09.2026

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 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
- Minimalna liczba uczestników
5
- Maksymalna liczba uczestników
12
- Data zakończenia rekrutacji
01-09-2026
- Forma prowadzenia usługi
zdalna w czasie rzeczywistym
- 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 zapoznania się 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 oraz aspektów organizacyjno-prawnych prowadzenia JDG .

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Efekty uczenia się, kryteria weryfikacji i metody walidacji.	
	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
Wyjaśnia zasady i procedury zakładania działalności gospodarczej w Polsce	Przygotowuje plan działalności zawierający opis oferty, grupy docelowej, przewagi konkurencyjnej i planowanych źródeł przychodu..	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dobiera właściwą formę opodatkowania i ubezpieczeń społecznych do rodzaju planowanej działalności.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Ocenia opłacalność pomysłu biznesowego.	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
Przeprowadza analizę rentowności pomysłu biznesowego	- Określa czynniki decydujące o sukcesie firmy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- Definiuje pojęcia popytu, podaży, trendów konsumenckich, wyróżników rynkowych.	
Opracowuje biznesplan swojego pomysłu biznesowego	- Wskazuje metody analizy rynku.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- Przeprowadza analizę potrzeb klientów.	
Opracowuje biznesplan swojego pomysłu biznesowego	- 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.	
Opracowuje biznesplan swojego pomysłu biznesowego	- Do określenia celów stosuje regułę SMART.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- Dzieli cele firmy na strategiczne i operacyjne	
Opracowuje biznesplan swojego pomysłu biznesowego	- Rozróżnia podstawowe pojęcia ekonomiczne, rodzaje podatków i modele rozliczeń podatkowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- Oblicza próg rentowności (BEP).	
Opracowuje biznesplan swojego pomysłu biznesowego	- Prognozuje koszty stałe, koszty zmienne i przychody przyszłej firmy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- Rozumie pojęcie kosztów uzyskania przychodów (KUP).	
Opracowuje biznesplan swojego pomysłu biznesowego	Tworzy strukturę biznesplanu wg swoich potrzeb	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Opracowuje poszczególnie części biznesplanu wg przyjętej struktury	

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 dydaktycznych (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:

- potrzebują praktycznej wiedzy i umiejętności biznesowych, jak wdrażać na rynek pomysły biznesowe,
- **chcą nauczyć się budować modele biznesowe, ustalać strategię i rejestrować 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.
- Opiszysz profil klienta – pierwszą rzeczą, 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 prospektingowe 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 ZAŁOŻYĆ FIRME?

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: 35

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 35 POMYSŁ I CO DALEJ? Analiza rynku i potrzeb klientów	Zajęcia	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	07-09-2026	08:00	09:45	01:45
2 z 35 -	Przerwa	-	07-09-2026	09:45	10:00	00:15
3 z 35 POMYSŁ I CO DALEJ? Analiza rynku i potrzeb klientów	Zajęcia	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	07-09-2026	10:00	12:00	02:00
4 z 35 -	Przerwa	-	07-09-2026	12:00	12:30	00:30
5 z 35 POMYSŁ I CO DALEJ? Analiza rynku i potrzeb klientów	Zajęcia	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	07-09-2026	12:30	14:00	01:30
6 z 35 -	Przerwa	-	07-09-2026	14:00	14:15	00:15
7 z 35 POMYSŁ I CO DALEJ? Analiza rynku i potrzeb klientów	Zajęcia	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	07-09-2026	14:15	15:00	00:45
8 z 35 JAK OPRACOWAĆ BIZNESPLAN? Modelbiznesowy dla przedsiębiorcy oraz dokument dla urzędu lub banku	Zajęcia	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	08-09-2026	08:00	09:45	01:45
9 z 35 -	Przerwa	-	08-09-2026	09:45	10:00	00:15
10 z 35 JAK OPRACOWAĆ BIZNESPLAN? Modelbiznesowy dla przedsiębiorcy oraz dokument dla urzędu lub banku	Zajęcia	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	08-09-2026	10:00	12:00	02:00
11 z 35 -	Przerwa	-	08-09-2026	12:00	12:30	00:30
12 z 35 JAK OPRACOWAĆ BIZNESPLAN? Modelbiznesowy dla przedsiębiorcy oraz dokument dla urzędu lub banku	Zajęcia	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	08-09-2026	12:30	14:00	01:30
13 z 35 -	Przerwa	-	08-09-2026	14:00	14:15	00:15
14 z 35 JAK OPRACOWAĆ BIZNESPLAN? Modelbiznesowy dla przedsiębiorcy oraz dokument dla urzędu lub banku	Zajęcia	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	08-09-2026	14:15	15:00	00:45
15 z 35 CZY POMYSŁ BIZNESOWY SIĘ OPLACA? Analiza rentowności dla małych firm	Zajęcia	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	09-09-2026	08:00	09:45	01:45
16 z 35 -	Przerwa	-	09-09-2026	09:45	10:00	00:15
17 z 35 CZY POMYSŁ BIZNESOWY SIĘ OPLACA? Analiza rentowności dla małych firm	Zajęcia	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	09-09-2026	10:00	12:00	02:00
18 z 35 -	Przerwa	-	09-09-2026	12:00	12:30	00:30
19 z 35 CZY POMYSŁ BIZNESOWY SIĘ OPLACA? Analiza rentowności dla małych firm	Zajęcia	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	09-09-2026	12:30	14:00	01:30
20 z 35 -	Przerwa	-	09-09-2026	14:00	14:15	00:15
21 z 35 CZY POMYSŁ BIZNESOWY SIĘ OPLACA? Analiza rentowności dla małych firm	Zajęcia	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	09-09-2026	14:15	15:00	00:45
22 z 35 JAK ZAŁOŻYĆ FIRME?	Zajęcia	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	21-09-2026	08:00	09:45	01:45
23 z 35 -	Przerwa	-	21-09-2026	09:45	10:00	00:15
24 z 35 JAK ZAŁOŻYĆ FIRME?	Zajęcia	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	21-09-2026	10:00	12:00	02:00
25 z 35 -	Przerwa	-	21-09-2026	12:00	12:30	00:30
26 z 35 JAK ZAŁOŻYĆ FIRME?	Zajęcia	KATARZYNA BAWOLAK-	21-09-2026	12:30	14:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
27 z 35 -	Przerwa	TOKARCZYK				
28 z 35 JAK ZAŁOŻYĆ FIRME?	Zajęcia	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	21-09-2026	14:00	14:15	00:15
29 z 35 STRATEGIA FIRMY	Zajęcia	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	21-09-2026	14:15	15:00	00:45
30 z 35 -	Przerwa	-	22-09-2026	08:00	09:45	01:45
31 z 35 STRATEGIA FIRMY	Zajęcia	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	22-09-2026	09:45	10:00	00:15
32 z 35 -	Przerwa	-	22-09-2026	10:00	12:00	02:00
33 z 35 STRATEGIA FIRMY	Zajęcia	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	22-09-2026	12:00	12:30	00:30
34 z 35 -	Przerwa	-	22-09-2026	12:30	14:15	01:45
35 z 35 -	Przerwa	-	22-09-2026	14:15	14:30	00:15
	Walidacja	KATARZYNA BAWOLAK-TOKARCZYK	22-09-2026	14:30	15:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	35:00
Rodzaj godzin	Liczba godzin
w tym suma godzin zajęć	29:30
Rodzaj godzin	Liczba godzin
w tym suma godzin walidacji	00:30
Rodzaj godzin	Liczba godzin
w tym suma przerw	05:00
Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	40:00

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

- Rodzaj ceny
Cena
- Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto
4 920,00 PLN
- Koszt przypadający na 1 uczestnika netto
4 000,00 PLN
- Koszt osobogodziny brutto
140,57 PLN
- Koszt osobogodziny netto
114,29 PLN

Liczba godzin usługi

- Rodzaj godzin
Liczba godzin
- Liczba godzin zegarowych usługi
35:00

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 WŁASNEJ 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**, łącznie 40 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.
- W celu ukończenia szkolenia obowiązuje **80% obecności na zajęciach**.
- Potwierdzeniem frekwencji na szkoleniu jest **raport z logowań** w systemie Zoom.
- **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 Now

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