



Biznesplan od pomysłu do decyzji biznesowej – planowanie i przygotowanie do prowadzenia działalności gospodarczej

Numer usługi 2026/09/17/184984/3818389

3 200,00 PLN brutto
3 200,00 PLN netto
100,00 PLN brutto/h
100,00 PLN netto/h
284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

AKADEMIA
ŚWIADOMEGO
ROZWOJU SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

109 ocen

- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 32:00 h
- 📅 13.10.2026 do 16.10.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do:

1. osób planujących rozpoczęcie działalności gospodarczej, które posiadają pomysł na produkt lub usługę i chcą zweryfikować jego wykonalność biznesową;
2. osób przygotowujących się do założenia jednoosobowej działalności gospodarczej;
3. osób prowadzących mikroprzedsiębiorstwo, które planują uruchomienie nowego produktu, usługi lub kierunku działalności;
4. osób, które potrzebują uporządkować model biznesowy, ofertę, plan sprzedaży i założenia finansowe przed rozpoczęciem lub rozwinięciem działalności;
5. osób przygotowujących biznesplan na potrzeby rozpoczęcia działalności, finansowania lub planowania rozwoju przedsiębiorstwa.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

8

Data zakończenia rekrutacji

12-10-2026

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

Usługa przygotowuje uczestnika do samodzielnego opracowania biznesplanu i podjęcia decyzji o rozpoczęciu działalności gospodarczej poprzez: określenie pomysłu biznesowego oraz potrzeb klienta, przeanalizowanie rynku i konkurencji, opracowanie oferty i modelu biznesowego, zaplanowanie działań marketingowych, sprzedażowych i operacyjnych, przygotowanie podstawowych założeń finansowych oraz ocenę wykonalności przedsięwzięcia z uwzględnieniem form prowadzenie działalności i obowiązków przedsiębiorcy

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza - Charakteryzuje podstawowe zasady prowadzenia działalności gospodarczej.	Wymienia podstawowe formy prowadzenia działalności gospodarczej.	Test teoretyczny
	Rozróżnia JDG i podstawowe formy spółek.	Test teoretyczny
	Wskazuje podstawowe obowiązki przedsiębiorcy związane z prowadzeniem działalności.	Test teoretyczny
Wiedza - Charakteryzuje podstawowe zasady finansowego prowadzenia działalności gospodarczej.	Rozróżnia przychód, koszt, marżę i zysk.	Test teoretyczny
	Rozróżnia koszty stałe i zmienne.	Test teoretyczny
	Wymienia podstawowe formy opodatkowania działalności gospodarczej.	Test teoretyczny
	Wskazuje podstawowe obowiązki przedsiębiorcy w zakresie ZUS i rozliczeń podatkowych.	Test teoretyczny
Wiedza - Charakteryzuje podstawowe elementy planowania działalności gospodarczej.	Wymienia elementy biznesplanu.	Test teoretyczny
	Rozróżnia analizę rynku, analizę konkurencji, plan marketingowy, operacyjny i finansowy.	Test teoretyczny
	Wskazuje znaczenie analizy ryzyka w planowaniu działalności.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętności - Analizuje pomysł biznesowy oraz potrzeby potencjalnych klientów.	Określa problem lub potrzebę klienta, na którą odpowiada planowany produkt lub usługa.	Analiza dowodów i deklaracji
	Określa grupę docelową.	Analiza dowodów i deklaracji
	Wskazuje zależność pomiędzy potrzebą klienta a proponowanym rozwiązaniem.	Analiza dowodów i deklaracji
Umiejętności - Analizuje podstawowe uwarunkowania rynkowe planowanej działalności.	Identyfikuje konkurentów bezpośrednich lub pośrednich.	Analiza dowodów i deklaracji
	Porównuje podstawowe cechy ofert konkurencyjnych	Analiza dowodów i deklaracji
	Wskazuje czynniki wpływające na możliwość sprzedaży produktów lub usług	Analiza dowodów i deklaracji
	Określa własną przewagę lub sposób wyróżnienia oferty	Analiza dowodów i deklaracji
Umiejętności - Opracowuje podstawowy model biznesowy i ofertę działalności gospodarczej.	Formułuje propozycję wartości	Analiza dowodów i deklaracji
	Określa podstawowe źródła przychodów i kategorie kosztów.	Analiza dowodów i deklaracji
	Określa kanały dotarcia do klienta i sprzedaży.	Analiza dowodów i deklaracji
	Określa podstawowe zasoby i działania niezbędne do realizacji oferty.	Analiza dowodów i deklaracji
Umiejętności - Opracowuje podstawowe założenia finansowe planowanej działalności.	Określa planowane źródła przychodów	Analiza dowodów i deklaracji
	Identyfikuje koszty stałe i zmienne	Analiza dowodów i deklaracji
	Przygotowuje uproszczone zestawienie planowanych przychodów i kosztów	Analiza dowodów i deklaracji
	Określa podstawowe zapotrzebowanie na środki finansowe.	Analiza dowodów i deklaracji
	Weryfikuje spójność podstawowych założeń finansowych.	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętności - Opracowuje biznesplan planowanej działalności gospodarczej.	Przedstawia przedmiot i cel działalności.	Analiza dowodów i deklaracji
	Uwzględnia charakterystykę klienta, rynku i konkurencji.	Analiza dowodów i deklaracji
	Przedstawia ofertę i model biznesowy	Analiza dowodów i deklaracji
	Określa działania marketingowe i sprzedażowe.	Analiza dowodów i deklaracji
	Uwzględnia plan operacyjny i finansowy.	Analiza dowodów i deklaracji
	Wskazuje podstawowe ryzyka i działania ograniczające ich wpływ.	Analiza dowodów i deklaracji
	Uzasadnia przyjęte założenia dotyczące planowanej działalności.	Analiza dowodów i deklaracji
Kompetencje społeczne - Podejmuje odpowiedzialne decyzje dotyczące planowanej działalności gospodarczej na podstawie zebranych informacji.	Wskazuje informacje wymagające dalszej weryfikacji przed podjęciem decyzji biznesowej.	Analiza dowodów i deklaracji
	Uwzględnia możliwe konsekwencje przyjętych założeń.	Analiza dowodów i deklaracji
Kompetencje społeczne - Modyfikuje własne założenia biznesowe w oparciu o informacje rynkowe i finansowe.	Identyfikuje założenia wymagające zmiany lub doprecyzowania	Analiza dowodów i deklaracji
	Formułuje propozycje modyfikacji modelu działalności.	Analiza dowodów i deklaracji
	Określa dalsze działania niezbędne do zweryfikowania wykonalności przedsięwzięcia.	Analiza dowodów i deklaracji

Kwalifikacje

Kwalifikacje niewłączone do ZSK

Uznane kwalifikacje

Pytanie 3. Czy dokument jest certyfikatem wydawanym przez międzynarodowe instytucje?

TAK

Strona internetowa Instytucji Certyfikującej: <https://standardgccs.com/gccs-icvc/>

Strona internetowa Instytucji Walidującej: <https://icvc.eu/kwalifikacje-icvc/>

Program

DZIEŃ I – OD POMYSŁU DO MODELU BIZNESOWEGO

Moduł 1. Pomysł biznesowy i decyzja o jego rozwijaniu

- pomysł a realna możliwość biznesowa,
- problem klienta i sposób jego rozwiązania,
- produkt, usługa i wartość dla klienta,
- cel działalności,
- zasoby przedsiębiorcy,
- ograniczenia i założenia początkowe,
- najczęstsze błędy w ocenie pomysłu,
- określenie założeń własnego przedsięwzięcia.

Praca własna: opis pomysłu biznesowego i jego wartości dla klienta.

Moduł 2. Klient i potrzeba rynkowa

- określanie grupy docelowej,
- segmentacja klientów,
- potrzeby, problemy i oczekiwania klientów,
- klient indywidualny i biznesowy,
- persona jako narzędzie planowania,
- propozycja wartości,
- dopasowanie produktu/usługi do potrzeb klienta.

Warsztat: profil klienta i propozycja wartości.

Moduł 3. Model biznesowy

- Business Model Canvas,
- sposób tworzenia wartości,
- kluczowi klienci,
- kanały sprzedaży,
- relacje z klientami,
- kluczowe zasoby,
- kluczowe działania,
- partnerzy,
- źródła przychodów,
- struktura kosztów.

Warsztat: własny Business Model Canvas.

Moduł 4. Forma działalności i rozpoczęcie firmy

- podstawowe formy prowadzenia działalności,
- JDG, działalność nierejestrowana i podstawowe formy spółek,
- podstawowe różnice organizacyjne i odpowiedzialność,
- podstawowe zasady rejestracji,
- CEIDG/KRS,
- PKD,
- podstawowe obowiązki przedsiębiorcy,
- wybór formy działalności w odniesieniu do planowanego przedsięwzięcia.

DZIEŃ II – RYNEK, KONKURENCJA I OFERTA

Moduł 5. Analiza rynku

- charakterystyka rynku,
- wielkość i potencjał rynku,
- potrzeby klientów,
- trendy i zmiany wpływające na działalność,
- źródła informacji o rynku,
- dane pierwotne i wtórne,
- ograniczenia i założenia analizy.

Warsztat: analiza rynku własnego przedsięwzięcia.

Moduł 6. Konkurencja i przewaga biznesowa

- identyfikacja konkurentów,
- konkurencja bezpośrednia i pośrednia,
- porównanie oferty,
- ceny,
- kanały sprzedaży,
- mocne i słabe strony konkurentów,
- wyróżnienie własnej oferty,
- przewaga konkurencyjna.

Warsztat: mapa konkurencji.

Moduł 7. Oferta i polityka cenowa

- konstrukcja produktu/usługi,
- warianty i pakiety,
- wartość dla klienta,
- cena a wartość,
- podstawy kalkulacji ceny,
- koszty i marża,
- podstawy prognozy rentowności,
- najczęstsze błędy w wycenie.

Warsztat: własna oferta + pierwsza kalkulacja ceny.

Moduł 8. Marketing i sprzedaż

- kanały pozyskiwania klientów,
- działania marketingowe,
- sprzedaż bezpośrednia i internetowa,
- ścieżka klienta,
- podstawowe działania sprzedażowe,
- budżet marketingowy,
- plan pierwszych działań sprzedażowych,
- mierniki skuteczności.

Warsztat: plan pozyskania pierwszych klientów.

DZIEŃ III – OPERACJE, FINANSE I PROWADZENIE FIRMY

Moduł 9. Plan operacyjny

- sposób realizacji produktu/usługi,
- zasoby potrzebne do prowadzenia działalności,
- organizacja pracy,
- dostawcy i partnerzy,
- narzędzia i infrastruktura,
- koszty rozpoczęcia działalności,
- koszty stałe i zmienne,
- możliwości skalowania działalności.

Warsztat: własny plan operacyjny.

Moduł 10. Podstawy finansowego prowadzenia działalności

- przychód,
- koszt,
- marża,
- zysk,
- płynność finansowa,
- koszty stałe i zmienne,
- plan sprzedaży,
- próg rentowności,
- podstawowe źródła finansowania działalności.

Moduł 11. Podstawowe obowiązki przedsiębiorcy

- formy opodatkowania,
- podstawowe zasady prowadzenia dokumentacji,
- ZUS przedsiębiorcy,
- VAT,
- fakturowanie,
- podstawowe zasady dokonywania i przyjmowania płatności,
- podstawowe obowiązki wobec administracji publicznej,
- zawieszenie i wznowienie działalności.

Moduł 12. Plan finansowy własnego przedsięwzięcia

- prognoza sprzedaży,
- kalkulacja przychodów,
- koszty rozpoczęcia działalności,
- koszty miesięczne,
- marża,
- próg rentowności,
- zapotrzebowanie na finansowanie,
- wariant ostrożny i podstawowy,
- kontrola spójności założeń finansowych.

Warsztat: własny uproszczony plan finansowy.

DZIEŃ IV – BIZNESPLAN I DECYZJA BIZNESOWA

Moduł 13. Ryzyko i scenariusze

- ryzyko rynkowe,
- ryzyko sprzedażowe,
- ryzyko kosztowe,
- ryzyko operacyjne,
- ryzyko finansowe,
- identyfikacja założeń krytycznych,
- scenariusz podstawowy,
- scenariusz ostrożny,
- działania ograniczające ryzyko.

Warsztat: mapa ryzyk własnego przedsięwzięcia.

Moduł 14. Budowa kompletnego biznesplanu

Uczestnik porządkuje:

1. opis przedsięwzięcia,
2. cel działalności,
3. klienta i grupę docelową,
4. analizę rynku,
5. analizę konkurencji,
6. ofertę,
7. przewagę konkurencyjną,

8. model biznesowy,
9. plan marketingowy,
10. plan sprzedaży,
11. plan operacyjny,
12. plan finansowy,
13. ryzyka,
14. harmonogram uruchomienia działalności.

Warsztat: złożenie własnego biznesplanu.

Moduł 15. Ocena wykonalności biznesu

- spójność pomysłu z potrzebą klienta,
- spójność oferty z rynkiem,
- spójność sprzedaży z przychodami,
- spójność kosztów z modelem działalności,
- analiza założeń krytycznych,
- identyfikacja brakujących danych,
- weryfikacja modelu finansowego,
- określenie elementów wymagających dalszego sprawdzenia,
- decyzja: uruchamiać / zmodyfikować / odłożyć,
- plan pierwszych działań.

Moduł 16. Finalizacja biznesplanu i przygotowanie dowodów

- uporządkowanie dokumentacji,
- oznaczenie materiałów stanowiących dowody,
- deklaracja samodzielnego wykonania,
- przygotowanie materiałów do analizy przez walidatora.

Walidacja – test teoretyczny oraz przekazanie dowodów i deklaracji

Walidacja obejmuje dwie metody:

1. Test teoretyczny

Test jednokrotnego wyboru przygotowany przez zewnętrznego podmiot walidujący.

Zakres testu:

- podstawy prowadzenia działalności gospodarczej,
- formy prowadzenia działalności,
- podstawowe procedury rozpoczęcia działalności,
- obowiązki przedsiębiorcy,
- podstawowe zasady opodatkowania,
- ZUS,
- podstawy księgowości,
- podstawowe zagadnienia związane z prowadzeniem firmy,
- podstawowe elementy modelu biznesowego i planowania działalności.

Czas: 30 minut.

2. Analiza dowodów i deklaracji

Dowodem jest przede wszystkim **indywidualnie opracowany przez uczestnika biznesplan / projekt biznesplanu wraz z materiałami roboczymi**, powstałymi podczas szkolenia.

Dowody obejmują w szczególności:

- opis pomysłu i celu działalności,
- charakterystykę klienta/grupy docelowej,
- analizę rynku,
- analizę konkurencji,
- propozycję wartości,
- model biznesowy,
- ofertę,

- założenia sprzedażowe,
- plan operacyjny,
- założenia finansowe,
- analizę ryzyka,
- plan pierwszych działań.

Do każdego dowodu uczestnik składa **deklarację autorstwa i samodzielnego wykonania materiału**.

Czas w harmonogramie **30 minut – uporządkowanie, oznaczenie i przekazanie dowodów oraz deklaracji**.

Merytoryczna ocena dowodów i deklaracji przeprowadzana jest po zakończeniu usługi przez Egzaminatora upoważnionego przez ICVC (Analiza dowodów i deklaracji - Wariant B). Egzaminator jest niezależny od procesu kształcenia i podpisuje oświadczenie o bezstronności i poufności przed egzaminem. Warunkiem uzyskania pozytywnego wyniku walidacji jest osiągnięcie minimum 75% w ramach każdej zastosowanej metody walidacji osobno. Certyfikat wydawany jest w terminie maksymalnie do 7 dni roboczych od dnia zakończenia walidacji (certyfikat może zostać wydany wcześniej, jednak co do zasady podmiot zewnętrzny ma na to maksymalnie 7 dni roboczych).

Warunkiem ukończenia usługi jest:

- udział w minimum 80% czasu zajęć,
- przystąpienie do obu części walidacji,
- uzyskanie wynikumin 75% w teście teoretycznym,
- pozytywna ocena dowodów i deklaracji według kryteriów weryfikacji określonych dla efektów uczenia się. - wynik 75%

Metody pracy

Usługa ma charakter teoretyczno-warsztatowy.

Stosowane są:

- miniwykład interaktywny,
- analiza przykładów,
- analiza przypadków,
- dyskusja moderowana,
- praca indywidualna,
- praca w parach,
- ćwiczenia analityczne,
- praca na własnym pomysłe biznesowym,
- praca z Business Model Canvas,
- praca z arkuszami finansowymi,
- opracowanie biznesplanu,
- autorefleksja i informacja zwrotna.

Dominującą formą pracy jest **praca indywidualna nad własnym przedsięwzięciem**, uzupełniona pracą grupową i częścią teoretyczną.

Warunki organizacyjne

Sala wyposażona w:

- stoliki i krzesła umożliwiające pracę warsztatową,
- projektor lub ekran,
- flipchart,
- dostęp do stabilnego Internetu,
- dostęp do zasilania,
- możliwość pracy z własnym laptopem.

Każdy uczestnik pracuje na własnym stanowisku.

Proces kształcenia i proces walidacji są rozdzielone osobowo.

Osoba prowadząca szkolenie nie przeprowadza walidacji efektów uczenia się uczestników.

Walidację przeprowadza **Egzaminator upoważniony przez ICVC Certyfikacja Sp. z o.o.**

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 27

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 27 Pomysł biznesowy i jego potencjał	Zajęcia	Sara Jagiełło	13-10-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 27 -	Przerwa	-	13-10-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 27 Klient i potrzeba rynkowa	Zajęcia	Sara Jagiełło	13-10-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 27 Model biznesowy	Zajęcia	Sara Jagiełło	13-10-2026	12:15	13:45	01:30
5 z 27 -	Przerwa	-	13-10-2026	13:45	14:30	00:45
6 z 27 Forma prowadzenia działalności gospodarczej	Zajęcia	Sara Jagiełło	13-10-2026	14:30	16:30	02:00
7 z 27 Podsumowanie dnia i uporządkowanie materiału do biznesplanu	Zajęcia	Sara Jagiełło	13-10-2026	16:30	17:00	00:30
8 z 27 Analiza rynku	Zajęcia	Sara Jagiełło	14-10-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 27 -	Przerwa	-	14-10-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 27 Analiza konkurencji	Zajęcia	Sara Jagiełło	14-10-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 27 Oferta i przewaga konkurencyjna	Zajęcia	Sara Jagiełło	14-10-2026	12:15	13:45	01:30
12 z 27 -	Przerwa	-	14-10-2026	13:45	14:30	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 27 Marketing i sprzedaż	Zajęcia	Sara Jagiełło	14-10-2026	14:30	15:45	01:15
14 z 27 Podsumowanie i uzupełnienie części rynkowej biznesplanu	Zajęcia	Sara Jagiełło	14-10-2026	15:45	17:00	01:15
15 z 27 Plan operacyjny działalności	Zajęcia	Sara Jagiełło	15-10-2026	09:00	10:30	01:30
16 z 27 -	Przerwa	-	15-10-2026	10:30	10:45	00:15
17 z 27 Podstawowe obowiązki przedsiębiorcy	Zajęcia	Sara Jagiełło	15-10-2026	10:45	12:15	01:30
18 z 27 -	Przerwa	-	15-10-2026	12:15	13:00	00:45
19 z 27 Podstawy finansowego planowania działalności	Zajęcia	Sara Jagiełło	15-10-2026	13:00	14:30	01:30
20 z 27 Plan finansowy własnego przedsiębiorstwa	Zajęcia	Sara Jagiełło	15-10-2026	14:30	17:00	02:30
21 z 27 Ryzyko i scenariusze	Zajęcia	Sara Jagiełło	16-10-2026	09:00	10:15	01:15
22 z 27 -	Przerwa	-	16-10-2026	10:15	10:30	00:15
23 z 27 Budowa kompletnego biznesplanu	Zajęcia	Sara Jagiełło	16-10-2026	10:30	12:00	01:30
24 z 27 -	Przerwa	-	16-10-2026	12:00	12:45	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
25 z 27 Ocena wykonalności przedsięwzięcia	Zajęcia	Sara Jagiełło	16-10-2026	12:45	14:45	02:00
26 z 27 Finalizacja biznesplanu i przygotowanie materiałów do walidacji	Zajęcia	Sara Jagiełło	16-10-2026	14:45	16:00	01:15
27 z 27 -	Walidacja	-	16-10-2026	16:00	17:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	32:00
w tym suma godzin zajęć	27:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	04:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	37:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 200,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN
W tym koszt walidacji brutto	50,00 PLN

W tym koszt walidacji netto	50,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	170,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	170,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	32:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Sara Jagiełło

Certyfikowany Trener Biznesu szkolący w zakresie rozwoju biznesu i rozwoju zawodowego. Doświadczenie zdobyte w ramach pozyskiwania środków na otwarcie i rozwój działalności, oraz pisanie analiz społeczno - gospodarczych dzisiaj wykorzystuje prowadząc szkolenia i przygotowując przedsiębiorców pod uczestnictwo w konkursach.

8 lat spędzonych w korporacji, będąc częścią a później prowadząc zespoły zakupowe wykorzystuje w zakresie warsztatów dla rozwoju i zarządzania zespołem, negocjacji zakupowych, zarządzania stresem.

Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego - kierunek Zarządzanie w organizacjach publicznych i pozarządowych.

Absolwent Akademii SET - Trener Biznesu, uzyskany certyfikat ICI.

Od 2025 roku prowadzi szkolenia w zakresie budowania zrównoważonego rozwoju biznesu z wykorzystaniem zielonych i cyfrowych kompetencji - tworzenie modeli biznesowych zgodnych z zasadami zielonej gospodarki w oparciu o standardy ESG i CSR oraz wykorzystaniem AI i narzędzi cyfrowych wspierających zrównoważoną gospodarkę zasobami.

Doświadczenie zawodowe i kwalifikacje nabyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą publikacji usługi w BUR

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- szablon biznesplanu,
- Business Model Canvas,
- karta analizy klienta,
- karta analizy rynku,
- karta analizy konkurencji,
- matryca przewagi konkurencyjnej,
- arkusz konstrukcji oferty,
- arkusz kalkulacji ceny,

- arkusz planowania przychodów i kosztów,
- uproszczony arkusz prognozy rentowności,
- mapa ryzyka,
- checklista uruchomienia działalności gospodarczej,
- checklista podstawowych obowiązków przedsiębiorcy,
- arkusz planu pierwszych 90 dni.

Materiały mogą być przekazane elektronicznie, a workbook może być również wykorzystywany podczas pracy warsztatowej.

Warunki uczestnictwa

Nie wymaga się wcześniejszego doświadczenia biznesowego ani posiadania działalności gospodarczej.

Uczestnik powinien posiadać **wstępny pomysł na działalność gospodarczą, produkt lub usługę**, nad którym będzie pracował podczas usługi.

Uczestnik powinien posiadać laptop umożliwiający pracę z dokumentami elektronicznymi, arkuszem kalkulacyjnym i materiałami udostępnionymi przez organizatora.

Informacje dodatkowe

Usługa prowadzi do uzyskania kwalifikacji: „**PODSTAWY PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ**” – ICVC/PPD 20626.87. Walidację przeprowadza ICVC Certyfikacja Sp. z o.o. po zakończeniu części szkoleniowej, z zachowaniem rozdzielenia funkcji szkoleniowych i walidacyjnych. Walidacja obejmuje test teoretyczny oraz analizę dowodów i deklaracji – Wariant B. Test jest przeprowadzany stacjonarnie pod nadzorem operatora egzaminu i weryfikowany przez egzaminatora upoważnionego przez ICVC. W ramach analizy dowodów egzaminator upoważniony przez ICVC ocenia materiały potwierdzające osiągnięcie efektów uczenia się zgodnie z kryteriami walidacji. Warunkiem uzyskania pozytywnego wyniku walidacji jest osiągnięcie minimum 75% w ramach każdej zastosowanej metody walidacji osobno. Certyfikat jest wydawany przez Talent Odyssey Ltd w terminie maksymalnie do 7 dni roboczych od dnia zakończenia walidacji.

Warunki techniczne

Komputer, laptop, tablet z stałym łączem internetowym

Dostęp do kamery internetowej i mikrofonu

Dostęp do platformy Google Meets

Kontakt



SARA JAGIEŁŁO

E-mail sara@postawnarozwoj.com

Telefon (+48) 884 882 842