**HARMONOGRAM REALIZACJI ZAJĘĆ**

**Projektodawca:** Centrum Edukacji i Zarządzania Korporacja ROMANISZYN Sp. z o.o.

**Tytuł projektu:** „CZAS NA PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ”

**Nr projektu:** RPLU.09.03.00-06-0075/16

| Lp. | Data zajęć | Godziny zajęć | Temat zajęć | Uwagi / podpis prowadzącego |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. | 8.06.2017 | 9:00-10:30 | Zakładanie/rejestracja jednoosobowej działalności gospodarczej. Podstawowe pojęcia prawne.Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej. |  |
| Przerwa | Przerwa |  |
| 10:45-12:15 | Procedura zakładania działalności gospodarczej Obowiązek rejestrowy; CEIDG-1 – formularz; |  |
| Przerwa | Przerwa |  |
| 12:45-14:15 | Formy prowadzenia działalności gospodarczej według ksh* Spółka z o.o.;
* Spółka akcyjna;
* Spółka partnerska;
* Spółka jawna;
* Spółka komandytowa;
 |  |
| 2. | 9.06.2017 | 9:00-10:30 | Obowiązki podatkowe przedsiębiorcy (w tym rozliczenia z US);• Rodzaje podatków;• Kalendarze terminów;Podatek od towarów i usług - VAT;• Czym jest? Zwolnienia podmiotowe i przedmiotowe;• Wysokości stawek VAT;• Różnica VAT a PIT; |  |
| Przerwa | Przerwa |  |
| 10:45-12:15 | Aspekty ekonomiczne działalności gospodarczej –rozliczenia z ZUS formularze m.in. * ZUS;
* ZZA;
* ZUA,
* DRA);
 |  |
| Przerwa | Przerwa |  |
| 12:45-14:15 | Forma opodatkowania podatkiem dochodowym:* Zasady ogólne;
* Podatek liniowy;
* Karta podatkowa;

Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych |  |
| 3. | 10.06.2017 | 9:00-10:30 | Źródła finansowania działalności gospodarczej;Pomoc de minimis |  |
| Przerwa | Przerwa |  |
| 10:45-12:15 | Podstawy prawa pracy oraz mowy cywilno-prawne* Umowa zlecenie;
* Umowa o dzieło.
 |  |
| Przerwa | Przerwa |  |
| 12:45-14:15 | umowy cywilno-prawne* Stosunek pracy;
* Umowa o pracę;
* Urlopy pracownicze;
 |  |
| 4. | 11.06.2017 | 10:00-11:30 | * Marketing MIX;
* Elementy marketingu mix;
* Strategie cenowe;
 |  |
| Przerwa | Przerwa |  |
| 11:45-13:15 | Planowanie marketingu mix dla wybranych produktów:* Cena;
* Budżet;
* Sposób komunikacji
 |  |
| Przerwa | Przerwa |  |
| 13:45-15:15 | Rynek i kanały dystrybucji:* Strona popytowa: identyfikacja i segmentacja klienta;
* Strona podażowa: strategia konkurencji, rodzaje konkurencji;
 |  |
| 5. | 12.06.2017 | 9:00-10:30 | Czym jest marka i jej istota?* Definicja marki;
* tożsamości oraz wizerunku marki;
 |  |
| Przerwa | Przerwa |  |
| 10:45-12:15 | Budowanie marki;* rodzaje marketingu;
* zachowanie ciągłości i jednorodności;

wybór identyfikatorów marki; |  |
| Przerwa | Przerwa |  |
| 12:45-14:15 | • fazy rozwoju marki;• kreowanie marki;• social media |  |
| 6. | 13.06.2017 | 9:00-10:30 | Relacje z klientem:* Budowanie poprawnych relacji;
* Badanie potrzeb;
* Obsługa posprzedażowa;
* Obsługa klienta:
* Standard obsługi;
 |  |
| Przerwa | Przerwa |  |
| 10:45-12:15 | Networking• Czym jest networking?• Budowanie sieci kontaktów |  |
| Przerwa | Przerwa |  |
| 12:45-14:15 | Działania marketingowe:* PR;

Rodzaje i formy marketingu; |  |
| 7. | 19.06.2017 | 9:00-10:30 | Biznesplan* Czym jest biznesplan;
* Funkcje i korzyści z bizneplanu;
 |  |
| Przerwa | Przerwa |  |
| 10:45-12:15 | Biznesplan* Czym jest biznesplan;

Funkcje i korzyści z bizneplanu |  |
| Przerwa | Przerwa |  |
| 12:45-14:15 | Etapy tworzenia biznesplanu* Robocza wersja biznesplan;
* Akceptacja biznesplanu;

Weryfikacja i korekta biznesplanu |  |
| 8. | 19.06.2017 | 9:00-10:30 | Struktura biznesplanu* streszczenie przedsięwzięcia;
* dane właściciela i osób zarządzających firmą;
* ogólna charakterystyka przedsiębiorca

opis produkcji lub świadczonych usług |  |
| Przerwa | Przerwa |  |
| 10:45-12:15 | Struktura biznesplanu* charakterystyka konkurencji, klientów i kontrahentów;
* plan marketingowy;
* analiza SWOT;
* harmonogram realizacji inwestycji
 |  |
| Przerwa | Przerwa |  |
| 12:45-14:15 | Struktura biznesplanu* kosztorys inwestycji;
* założenia finansowe;
* plany kosztów i plany przychodów;
* bilans;
* rachunek zysków i strat;
* rachunek przepływu środków pieniężnych;
 |  |
| 9. |  | 9:00-10:30 | Etapy przygotowania biznesplanu* prognozy operacyjne;
* prognozy sprzedaży;
* koszty stałe i zmienne;
* prognozy cenowe;
 |  |
| Przerwa | Przerwa |  |
| 10:45-12:15 | Badanie rentowności przedsięwzięcia |  |
| Przerwa | Przerwa |  |
| 12:45-14:15 | * najczęstsze błędy popełnianie podczas sporządzania biznesplanu;
* podsumowania szkolenia;
* post test;

zakończenie szkolenia |  |