



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPOJNOŚCI



Mazowsze.
serce Polski

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Harmonogram szkoleń i doradztwa Uczestników projektu w ramach działania 6.2 PO KL

Tytuł projektu "Nowa praca - twój Biznes" Nr Projektu POKL.06.02.00-14-038/10 Działanie 6.2 Wsparcie oraz promocja przedsiębiorczości i samozatrudnienia Priorytetu VI PO KL Rynek pracy otwarty dla wszystkich Szkolenia ogólne w ramach 3 modułów tematycznych oraz indywidualne doradztwo ogólne dla 30 uczestników								
Łączna ilość godzin podstawowego wsparcia szkoleniowo-doradczego przysługująca Uczestnikowi w ramach Projektu		109						
Podstawowe wsparcie szkoleniowo-doradcze w ramach Projektu								
	Zakres tematyczny szkoleń i doradztwa	Grupa I godz	Data realizacji usług grupa I	Grupa II godz	Data realizacji usług Grupa II	Miejsce realizacji usług	Data	Czytelny podpis
Zjazdy	Zakres tematyczny szkoleń (każdy Uczestnik korzysta ze 104h)							
szkolenie zjazd I	Moduł I: ABC przedsiębiorczości i zjazd I	24	18.02.2011-20.02.2011	24	19.02.2011-21.02.2011	Warszawa, Kremowa 7		
8h	Blaski i cienie prowadzenia własnej działalności gospodarczej; Blaski i cienie czynniki zewnętrzne, Blaski i cienie czynniki wewnętrzne (osobisty SWOT kandydatów pod kątem badania własnych predyspozycji), SWOT pomysłów kandydatów, Ja jako przedsiębiorca: co wiem, czego mam się nauczyć.							
8h	Zakładanie działalności gospodarczej; Określenie profilu działalności gospodarczej wg Klasyfikacja PKD, Rejestracja w Urzędzie Gminy i wypełnianie wniosku EDG, Najważniejsze terminy w prowadzeniu działalności gospodarczej, Składanie deklaracji ZUS, Wybór formy opodatkowania, Faktury i umowy w prowadzeniu działalności. gospodarczej							
8h	Formalne aspekty prowadzenia własnej działalności gospodarczej; Analiza ustawowych pojęć: działalność gospodarcza i przedsiębiorca oraz omówienie uprawnień przedsiębiorcy do uzyskania od zobowiązanych podmiotów interpretacji przepisów prawa; Zawieranie umów oraz skuteczność czynności prawnych podmiotów prowadzących działalność gospodarczą; Sprzedaż oraz reklamacje w obrocie konsumenckim a zobowiązania z tytułu reżymów i gwarancji; Prawo pracy – źródła prawa pracy oraz wybrane zagadnienia z zakresu stosunku pracy; Umowa o pracę a umowy cywilnoprawne.							
szkolenie zjazd II	Moduł I: ABC przedsiębiorczości i zjazd II	24	25.02.2011-27.02.2011	24	25.02.2011-27.02.2011	Warszawa, Kremowa 7		
8h	Pozyskiwanie środków finansowych na rozwój działalności; Formy finansowania a cel działalności, uprawnienia kredytobiorcy, rodzaj spłaty i karencja, rozliczenia.							
8h	Marketing i kształtowanie wizerunku własnej firmy: Kto jest moim klientem a kto mógłby nim być; Pełna wizualizacja i jej spójność (przestrzeń, kolory, sposób obsługi), Kiedy robić kampanię marketingową; Jak projektować ulotki; Marketing szeptany; jak zadbać żeby mówili i żeby mówili dobrze, Kim chcesz żeby była twoja firma, jeżeli byłaby osobą, Sposób szkolenia pracowników, Strona internetowa tworzenie i pozycjonowanie.							
8h	Formalne aspekty prowadzenia własnej działalności gospodarczej; Rozliczenia ZUS, Urząd Skarbowy, VAT, ewidencjonowanie i dokumentacja zdarzeń gospodarczych, rozliczeń finansowych, w tym należności publiczno-prawnych.							
szkolenie zjazd III	Moduł II: Biznes plan	32	10.03.2011-13.03.2011	32	10.03.2011-13.03.2011	Warszawa, Kremowa 7		
8h	Prezentacja pomysłu na biznes, analiza SWOT, analiza aspektów koniecznych do osiągnięcia celu.							
8h	Twórca biznesu: Osobisty SWOT kandydatów a wybrany obszar działalności, kompetencje, motywacja, doświadczenie, kontakty, predyspozycje, umiejętności interpersonalne.							
8h	Opracowywanie idealnego biznes planu. Firma i środowisko w jakim będzie funkcjonować, analiza nisz rynkowych, analiza potrzeb lokalnego rynku, analiza klientów, przewaga konkurencyjna.							
8h	Opracowywanie idealnego biznes planu. Praktyczna nauka tworzenia biznes planu krok po kroku.							
szkolenie zjazd IV	Moduł III: Kształtowanie umiejętności miękkich	24	18.03.2011-20.03.2011	24	18.03.2011-20.03.2011	Warszawa, Kremowa 7		
8h	Diagnoza predyspozycji osobowościowych: Assessment center diagnozujący umiejętności komunikacyjne, organizacyjne, współpracę, radzenia sobie ze stresem oraz w trudnych sytuacjach interpersonalnych, predyspozycje pod kątem wiedzy, doświadczenia, umiejętności do prowadzenia własnej działalności.							
8h	Szkolenie z komunikacji: kluczowe zasady komunikowania się, umiejętności przyjmowania perspektywy drugiej osoby, style komunikacji społecznej, umiejętne diagnozowanie sytuacji - klucz do zrozumienia potrzeb drugiej strony.							
8h	Zarządzanie i organizacja czasu pracy: Czas jako wartość; Typowe problemy związane z czasem, Zarządzanie budżetem czasu, Cele i plany.							
Razem godziny dla grupy I i II		104		104				
Godziny szkoleń w ramach podstawowego wsparcia szkoleniowego razem		208						
	Zakres tematyczny doradztwa indywidualnego (każdy Uczestnik korzysta z 5h)	Razem godzin doradztwa	Ilość godzin na Uczestnika	Data realizacji usług	Ilość godzin		Data	Czytelny podpis
doradztwo indywidualne	Indywidualne doradztwo z zakresu Biznes planu: czynniki kształtujące firmę.	90	3	14.03.2011 17.03.2011 21.03.2011-24.03.2011 26.03.2011-27.03.2011 01-04.2011-02.04.2011	9 9 36 18 18		Warszawa, Kremowa 7 Warszawa, Kremowa 7 Warszawa, Kremowa 7 Warszawa, Kremowa 7 Warszawa, Kremowa 7	
doradztwo indywidualne	Aspekty formalno-prawne prowadzenia działalności a osobiste predyspozycje.	30	1	21.03.2011-29.03.2011 01.04.2011	27 3		Warszawa, Kremowa 7 Warszawa, Kremowa 7	
doradztwo indywidualne	Ja i moja firma - predyspozycje osobowościowe do prowadzenia działalności gospodarczej.	30	1	21.03.2011-22.03.2011 24.03.2011-29.03.2011 01.04.2011-02.04.2011	6 18 6		Warszawa, Kremowa 7 Warszawa, Kremowa 7 Warszawa, Kremowa 7	
Godziny doradztwa w ramach podstawowego wsparcia doradczego razem		150						
data		Czytelny podpis Kierownika Projektu						