



Tytuł szkolenia „Biznesplan na otwarcie własnej działalności gospodarczej”		
Czas	Omawiana tematyka	Uwagi
9.00-9.30	1. ROZPOCZĘCIE SZKOLENIA <ul style="list-style-type: none">• Przedstawienie się uczestników szkolenia.• Cel, program szkolenia oraz badanie oczekiwań uczestników.• Zawarcie kontraktu.	<ul style="list-style-type: none">• Każda osoba wypisuje swoje imię na kartce a następnie do każdej litery z imienia przyporządkowuje „pozytywny” przymiotnik określający własną osobę. Uczestnicy szkolenia przedstawiają swoją osobę.• Prowadzący przedstawia cel szkolenia oraz program. Uczestnicy zgłaszają własne oczekiwania.• Kontrakt – prowadzący mówi czym jest kontrakt a następnie uczestnicy zgłaszają propozycje zasad obowiązujących na szkoleniu. Całość notowana jest na flipcharcie, który prowadzący zawiesza w miejscu widocznym przez cały czas trwania szkolenia. <p><u>Materiały na część 1:</u> kartki A4, długopisy, flipchart, markery.</p>
9:30 – 10.00	2. WSTĘP DO BIZNESPLANU <ul style="list-style-type: none">• Ćwiczenie 1: „Aniołowie biznesu”.	<ul style="list-style-type: none">• Poszczególne etapy zgodne są z cyklem Kolba. Moduł zaczynamy od ćwiczenia „Aniołowie biznesu”. Każdy uczestnik zamyka oczy i wyobraża sobie, że jest bogatym inwestorem. Na kolorowych karteczkach uczestnicy zapisują



	<ul style="list-style-type: none">• Wnioski.• Definicja, elementy i etapy tworzenia biznesplanu.• Podsumowanie dot. korzyści wynikających z przygotowania biznesplanu własnej firmy.	<p>pytania, które zadaliby starterom przed podjęciem decyzji o zainwestowaniu swoich pieniędzy w biznes. Prowadzący szkolenie grupuje karteczki i podsumowuje.</p> <ul style="list-style-type: none">• Dyskusja moderowana.• Przedstawienie teorii przez prowadzącego.• Podsumowanie przez szkoleniowca. <p><u>Materiały na część 2:</u> prezentacja multimedialna. flipchart, karteczki samoprzylepne, markery.</p>
10:00– 10:30	<p>3. IDENTYFIKACJA WIZUALNA FIRMY</p> <ul style="list-style-type: none">• Dyskusja: Co składa się na wizualizację firmy?• Ćwiczenie 2: „Idealna nazwa firmy powinna być”• Nazwa firmy: ujęcie prawne, źródła nazw, trendy, negatywne przykłady nazw, zabawne wpadki koncernów samochodowych.	<ul style="list-style-type: none">• Moduł 3 zaczynamy od dyskusji o tym, co składa się na wizualizację firmy. Następnie prowadzący szkolenie uzupełnia wcześniejsze wypowiedzi o te elementy, które nie zostały jeszcze wymienione.• Uczestników łączymy w 4 grupy (średnio 3-5 osób w zależności od liczebności grupy). W różnych miejscach sali szkoleniowej łączymy stoliki, tak aby każda grupa miała możliwość indywidualnego rozwiązywania ćwiczeń. Dobór uczestników poprzez kolejne odliczanie lub losowanie cukierków. Każda grupa ma 5 min. aby wypisać na flipcharcie swoje propozycje, a następnie przedstawiciel każdej grupy prezentuje przed pozostałymi uczestnikami wyniki pracy.• Prowadzący przedstawia teorię dot. nazwy firmy oraz korzystając z prezentacji multimedialnej ze zdjęciami



		<p>pokazuje negatywne przykłady nazw firm oraz zabawne wpadki koncernów samochodowych.</p> <p><u>Materiały na część 3:</u> prezentacja multimedialna. flipchart, kartki z flipcharta, markery.</p>
10.30 – 10:45	PRZERWA KAWOWA	
10:45 - 11:10	4. IDENTYFIKACJA WIZUALNA FIRMY CD <ul style="list-style-type: none">• Ćwiczenie 3: zadanie rozgrzewające- „Ile rzeczy można zrobić ze spinacza?”.• Ćwiczenie 4: wymyślamy dwie nazwy dla firmy: jedną wzorcową i jedną tzw. „negatywną” dla np. zakładu pogrzebowego, apteki....• Wnioski.• Znak firmowy, zasady projektowania, rodzaje znaków, trendy.• Symbolika kolorów.• Podsumowanie „Jak cię widzą tak cię piszą”.	<ul style="list-style-type: none">• Kolejne ćwiczenia odbywają się w grupach wg wcześniejszego podziału. Prowadzący rozdaje spinacze. Grupy mają 2 min. aby wypisać na kartce swoje propozycje, a następnie przedstawiciel każdej grupy prezentuje te elementy, których nie wymieniła poprzednia grupa.• Każda grupą ma przydzieloną określoną firmę np. zakład pogrzebowy i od tej pory pracuje na przykładzie tej firmy. Ćwiczenie 4 polega na pracy grupowej. Na wykonanie 10 min. Każda grupa wymyśla dla swojej firmy 2 nazwy, które zapisuje na flipcharcie. Następnie grupy prezentują wyniki, pozostałe grupy dają feedback.• Prowadzący przedstawia informacje związane ze znakami firmowymi i symboliką kolorów.• Dyskusja moderowana. <p><u>Materiały na część 4:</u> prezentacja multimedialna. flipchart, kartki z flipcharta, markery.</p>



11:10-12:15	5. MISJA, WIZJA FIRMY <ul style="list-style-type: none">• Ćwiczenie 5: „Rysujemy misję i wizję”. • Definicja misji, elementy, przykłady.• Ćwiczenie 6: Konstruujemy misję dla naszych firm z ćwiczenia 4 tj. zakładu pogrzebowego, apteki.... • Ćwiczenie 7: Konstruujemy misję dla naszych prawdziwych firm, które planujemy założyć. • Definicja wizji, elementy, przykłady.• Ćwiczenie 8: Konstruujemy wizję dla naszych firm z ćwiczenia 4 tj. zakładu pogrzebowego, apteki.... • Ćwiczenie 9: Konstruujemy wizję dla naszych prawdziwych firm, które planujemy założyć.• Znaczenie misji i wizji w planowaniu firmy.	<ul style="list-style-type: none">• Na wykonanie 5 min. Uczestnicy proszeni są, aby każdy przedzielił kartę A4 na 2 części i na jednej części narysował, zwizualizował z czym kojarzy mu się słowo misja a na drugiej części z czym kojarzy mu się słowo wizja. Każdy omawia swój rysunek.• Prowadzący przedstawia teorię dot. misji.• Na wykonanie 15 min. Każda grupa wymyśla misję firmy z przykładu i zapisuje na flipcharcie. Następnie grupy prezentują wyniki.• Na wykonanie 10 min. Każda osoba indywidualnie wymyśla misję własnej firmy. Te osoby, które potrzebują więcej czasu mogą zaprezentować tzw. „słowa kluczowe”, które użyte zostaną w misji. Osoby chętne prezentują prace. • Prowadzący szkolenie przedstawia teorię dot. wizji.• Na wykonanie 15 min. Każda grupa wymyśla wizję firmy z przykładu i zapisuje na flipcharcie. Następnie grupy prezentują wyniki.• Na wykonanie 10 min. Każda osoba indywidualnie wymyśla wizję własnej firmy. Osoby chętne prezentują swoją pracę.• Moderowana dyskusja. <p><u>Materiały na część 5:</u> prezentacja multimedialna. flipchart, kartki z flipcharta, markery.</p>
12:15 – 12:30	PRZERWA KAWOWA	



12:30-13:15	6. ANALIZA SWOT <ul style="list-style-type: none">• Odwołanie się do wcześniejszych doświadczeń uczestników związanych z analizą SWOT.• Definicja analizy SWOT, elementy, przykłady.• Ćwiczenie 10: Tworzymy analizę SWOT dla naszych firm z ćwiczenia 4 tj. zakładu pogrzebowego, apteki....• Znaczenie analizy SWOT w planowaniu firmy.	<ul style="list-style-type: none">• Moderowana dyskusja.• Szkoleniowiec przedstawia teorię dot. analizy SWOT.• Na wykonanie 20 min. Każda grupa tworzy analizę SWOT, po 3 przykłady mocnych i słabych stron oraz szans i zagrożeń dla firmy z przykładu. Następnie grupy prezentują wyniki.• Moderowana dyskusja. <p><u>Materiały na część 6:</u> prezentacja multimedialna. flipchart, kartki z flipcharta, markery.</p>
13:15 – 14:00	7. SEGMENTACJA KLIENTÓW <ul style="list-style-type: none">• Odwołanie się do wcześniejszych doświadczeń uczestników związanych z podziałem klientów.• Definicja segmentów klienta, cechy, wielkość i siła nabywcza, przykłady.• Ćwiczenie 11: „Technika osoby”.• Znaczenie doboru właściwych segmentów klienta.	<ul style="list-style-type: none">• Moderowana dyskusja.• Prowadzący przedstawia teorię dot. segmentacji.• Na wykonanie 30 min. Każda grupa tworzy Personę firmy z przykładu. Następnie grupy prezentują wyniki.• Podsumowanie prowadzącego. <p><u>Materiały na część 7:</u> prezentacja multimedialna. flipchart, kartki z flipcharta, markery.</p>
14:00 – 14:30	PRZERWA OBIADOWA	



14:30- 15:45	8. ANALIZA FINANSOWA PRZEDSIĘWZIĘCIA <ul style="list-style-type: none">• Plan wydatków niezbędnych do uruchomienia własnej firmy.• Definicje przychodów, kosztów, wyniku finansowego, podstawowe wskaźniki finansowe.• Ćwiczenie 12: Plan ekonomiczno-finansowy.	<ul style="list-style-type: none">• Zajęcia warsztatowe z wykorzystaniem wzoru biznesplanu.• Prowadzący przedstawia teorię dot. analizy finansowej.• Zajęcia warsztatowe z wykorzystaniem wzoru rachunku zysku i strat. <p><u>Materiały na część 8:</u> prezentacja multimedialna. flipchart, markery.</p>
15.45 – 16.00	9. ZAKOŃCZENIE SZKOLENIA <ul style="list-style-type: none">• Podsumowanie najważniejszych etapów szkolenia.• Runda „Co wyniesiesz ze szkolenia?”• Ankieta oceniająca szkolenie.	<ul style="list-style-type: none">• Przypomnienie przez szkoleniowca co zostało zrealizowane podczas warsztatów.• Runda wśród wszystkich uczestników z prośbą o podsumowanie co najbardziej zapamiętali ze szkolenia.• Ocena szkolenia przez uczestników poprzez wypełnienie arkuszy oceny.