|  |  |
| --- | --- |
| Tytuł szkolenia | **Rozwój działalności gospodarczej w organizacjach pozarządowych - tworzenie nowych miejsc pracy, inwestycje.** |
| Trener | **Kamil Zbroja** |
| Miejsce | **Koszalin** |
| Cel i opis | Celem szkolenia jest zdobycie przez uczestników wiedzy oraz umiejętności prowadzenia działalności gospodarczej w sposób zapewniający uzyskiwanie dochodu stałego oraz cyklicznego. Uczestnicy zdobędą umiejętność obliczania progu rentowności, dywersyfikacji przychodów, budowania kapitału ludzkiego oraz skutecznego inwestowania środków finansowych własnych oraz pochodzących z innych źródeł.Szkolenie ma charakter moderowanych przez prowadzącego ćwiczeń praktycznych, w których Uczestnicy podzieleni na grupy opracowują poszczególne tematy, które następnie łączą w spójną całość wyciągając wnioski oraz poddając w dyskusję. *Dzięki interaktywnemu zaangażowaniu odbiorców zajęcia są efektywne oraz zapewniają wzrost wiedzy, umiejętności oraz zmianę postawy osób kończących zajęcia.* |
| *Godzina* | **I D Z I E Ń** |
| 9.00 – 10.30 | * Wywiad wśród Uczestników badający poziom wiedzy, umiejętności i oczekiwań dotyczących szkolenia
* Ja jako przedsiębiorca - ćwiczenie praktyczne.
* Omówienie wyników ćwiczenia.
* Przedsiębiorczość jako zarabianie pieniędzy - wprowadzenie.
 |
| 10.30 – 10.45 | *Przerwa na kawę* |
| 10.45 – 12.15 | * Systemy zarabiania pieniędzy na podstawie teorii Roberta Kyiosaki - Kwadrant Przepływu Pieniędzy.
* Wady i zalety E, S, B, I.
* Spółdzielnie socjalne jako wariant S czy B?
* Obliczenie progu rentowności pracownika – ćwiczenie praktyczne.
* Obliczenie progu rentowności przedsiębiorstwa – ćwiczenie praktyczne.
* Nieubłagalne zasady matematyki w przedsiębiorczości czyli „PRZYCHÓD minus WYDATKI równa się?”
 |
| 12.15 – 12.45 | *Przerwa obiadowa* |
| * 1. – 14.15
 | * Zasady inwestowania w przedsiębiorstwach – okres zwrotu nakładów inwestycyjnych – ćwiczenie praktyczne.
* Inwestowanie pieniędzy własnych/zaoszczędzonych, a inwestowanie pieniędzy pożyczonych – analiza.
 |
| 14.15 – 14.30 | *Przerwa na kawę* |
| 14.30 – 16.00 | * Sprzedaż jako podstawowe narzędzie uzyskiwania przychodów.
* Metody i techniki sprzedaży.
* Prowadzenie negocjacji handlowych – komunikacja interpersonalna, budowanie relacji z klientami.
 |