CENTRUM SZKOLENIOWE
PROGRES
JAGÓRA I NORDYŃSKI SP.J.
91-408 Łódź | Pomorska 40 | +48 600 010 189
NIP 7251005582 REGON 470781602 KRS 312286

Logo/pieczęć Wykonawcy

PROGRAM

szkolenia pn.:

„ABC przedsiębiorczości"

Termin realizacji: 30.11.2026 do 15.12.2026
Liczba godzin dydaktycznych: 60
Ilość uczestników: 15
Miejsce szkolenia: Łódź, ul. Pomorska 40
Osoba prowadząca zajęcia: Jan Mrozowski

SZCZEGÓŁOWY PROGRAM SZKOLENIA

DZIEŃ 1 – Podstawy prowadzenia działalności gospodarczej i formy organizacyjno-prawne (6 godzin)

1. Wprowadzenie do przedsiębiorczości - istota i znaczenie prowadzenia działalności gospodarczej.
2. Cechy i kompetencje przedsiębiorcy - odpowiedzialność, samodzielność, inicjatywa i podejmowanie decyzji.
3. Rodzaje działalności gospodarczej i dostępne formy organizacyjno-prawne prowadzenia firmy.
4. Jednoosobowa działalność gospodarcza, spółki cywilne i handlowe – charakterystyka i różnice.
5. Procedura zakładania działalności gospodarczej – rejestracja w CEIDG i KRS.
6. Wybór nazwy, siedziby, przedmiotu działalności i kodów PKD.
7. Zawieszenie, wznowienie i zakończenie działalności gospodarczej.
8. Odpowiedzialność przedsiębiorcy za zobowiązania firmy.

DZIEŃ 2 – Prawo gospodarcze, podatkowe i obowiązki przedsiębiorcy (6 godzin)

1. Podstawowe przepisy prawa gospodarczego regulujące prowadzenie działalności.
2. Prawo handlowe i podstawowe zasady zawierania umów gospodarczych.
3. Rodzaje umów w obrocie gospodarczym – umowy z klientami, dostawcami i kontrahentami.
4. Podstawowe obowiązki podatkowe przedsiębiorcy.
5. Formy opodatkowania działalności gospodarczej – skala podatkowa, podatek liniowy i ryczałt.
6. Podatek VAT – zasady rejestracji, zwolnienia i obowiązki podatnika.
7. Podstawowe obowiązki wobec ZUS – składki społeczne i zdrowotne.
8. Terminy i zasady rozliczeń publicznoprawnych.

DZIEŃ 3 – Prawo pracy, RODO, BHP i własność intelektualna (6 godzin)

1. Podstawowe zagadnienia prawa pracy w działalności gospodarczej.
2. Formy zatrudniania pracowników i współpracy z osobami fizycznymi.
3. Prawa i obowiązki pracodawcy oraz pracownika.
4. Podstawowe zasady bezpieczeństwa i higieny pracy (BHP).
5. Ochrona danych osobowych – RODO w działalności gospodarczej.
6. Obowiązki przedsiębiorcy w zakresie przetwarzania i zabezpieczania danych klientów i pracowników.
7. Własność intelektualna w biznesie – prawa autorskie, znaki towarowe i ochrona marki.
8. Praktyczne przykłady naruszeń przepisów oraz sposoby ograniczania ryzyka prawnego.

DZIEŃ 4 – Podstawy rachunkowości i ewidencja księgowo-podatkowa (6 godzin)

1. Podstawowe pojęcia z zakresu rachunkowości i księgowości.
2. Rodzaje dokumentów księgowych i ich prawidłowe sporządzanie.
3. Faktury sprzedaży i zakupu – zasady wystawiania, korygowania i przechowywania.
4. Księga przychodów i rozchodów – zasady prowadzenia i ewidencjonowania operacji gospodarczych.
5. Ewidencja przychodów i kosztów działalności gospodarczej.
6. Dokumentowanie wydatków firmowych i rozliczanie kosztów uzyskania przychodów.
7. Podstawowe obowiązki ewidencyjne przedsiębiorcy.

DZIEŃ 5 – Rozliczenia podatkowe i ZUS w praktyce (6 godzin)

1. Zasady rozliczania podatku dochodowego w działalności gospodarczej.
2. Obliczanie zaliczek na podatek dochodowy.
3. Podstawowe zasady rozliczania podatku VAT.
4. Ewidencja sprzedaży i zakupów oraz dokumentacja podatkowa.
5. Rozliczanie składek ZUS – obowiązki przedsiębiorcy.
6. Rodzaje składek i zasady ustalania podstawy ich wymiaru.
7. Terminy składania deklaracji i dokonywania płatności.
8. Praktyczne ćwiczenia – analiza dokumentów księgowych, przykładowe rozliczenia podatkowe i składkowe.

DZIEŃ 6 – Podstawy marketingu i budowanie marki przedsiębiorstwa (6 godzin)

1. Rola marketingu w prowadzeniu i rozwoju działalności gospodarczej.
2. Analiza rynku i konkurencji – identyfikowanie potrzeb klientów.
3. Określanie grupy docelowej i tworzenie profilu idealnego klienta.
4. Budowanie marki firmy – nazwa, identyfikacja wizualna, wizerunek i pozycjonowanie.
5. Podstawy public relations (PR) i komunikacji z otoczeniem biznesowym.
6. Digital marketing – możliwości promocji działalności w Internecie.
7. Google Ads (AdWords) – podstawowe zasady planowania i prowadzenia kampanii reklamowych.
8. Inbound marketing – pozyskiwanie klientów poprzez wartościowe treści i budowanie relacji.

DZIEŃ 7 – Rentowność firmy, źródła finansowania i rozwój sprzedaży (6 godzin)

1. Pojęcie rentowności działalności gospodarczej i czynniki wpływające na wynik finansowy.
2. Analiza kosztów stałych i zmiennych przedsiębiorstwa.
3. Ustalanie cen produktów i usług oraz określanie marży.
4. Planowanie przychodów i kontrolowanie kosztów działalności.
5. Zewnętrzne źródła finansowania działalności gospodarczej.
6. Dotacje, pożyczki, kredyty i inne instrumenty wsparcia przedsiębiorców.
7. Poszukiwanie nowych rynków zbytu i możliwości rozwoju firmy.
8. Strategie zwiększania sprzedaży i utrzymywania rentowności przedsiębiorstwa.

DZIEŃ 8 – Umiejętności społeczne w prowadzeniu działalności gospodarczej (6 godzin)

1. Znaczenie kompetencji interpersonalnych w prowadzeniu własnej firmy.
2. Podstawy negocjacji biznesowych – przygotowanie i prowadzenie negocjacji.
3. Techniki negocjacyjne i osiąganie porozumienia z kontrahentami.
4. Pozyskiwanie klientów – budowanie relacji i skuteczna komunikacja.
5. Profesjonalna obsługa klienta i budowanie długofalowej współpracy.
6. Radzenie sobie z trudnymi klientami i sytuacjami konfliktowymi.
7. Zarządzanie stresem i emocjami w działalności gospodarczej.
8. Rozwiązywanie konfliktów i podejmowanie decyzji w sytuacjach trudnych.
9. Ćwiczenia praktyczne – symulacje rozmów handlowych i negocjacji biznesowych.

DZIEŃ 9 – Warsztaty biznesplanowe – koncepcja i analiza przedsięwzięcia (6 godzin)

1. Istota i znaczenie biznesplanu w planowaniu działalności gospodarczej.
2. Główne elementy i struktura prawidłowo przygotowanego biznesplanu.
3. Określenie przedmiotu działalności i charakterystyka planowanego przedsięwzięcia.
4. Definiowanie celów biznesowych i strategii rozwoju firmy.
5. Analiza rynku, konkurencji i potencjalnych klientów.
6. Analiza SWOT – identyfikacja mocnych i słabych stron oraz szans i zagrożeń.
7. Opracowanie strategii marketingowej i sprzedażowej.
8. Identyfikacja potencjalnych ryzyk związanych z prowadzeniem działalności.
9. Case study – analiza przykładowych biznesplanów i omówienie dobrych praktyk.

DZIEŃ 10 – Warsztaty biznesplanowe – plan finansowy i opracowanie biznesplanu (6 godzin)

1. Planowanie kosztów rozpoczęcia działalności gospodarczej.
2. Szacowanie kosztów stałych i zmiennych.
3. Prognozowanie przychodów i określanie potencjału sprzedażowego.
4. Opracowanie uproszczonego planu finansowego przedsięwzięcia.
5. Analiza progu rentowności i ocena opłacalności planowanej działalności.
6. Identyfikacja źródeł finansowania i planowanie wykorzystania środków.
7. Indywidualna i grupowa praca nad opracowaniem biznesplanu.
8. Prezentacja przygotowanych koncepcji biznesowych.

9. Omówienie opracowanych biznesplanów, analiza mocnych stron i obszarów wymagających poprawy.
10. Podsumowanie szkolenia i omówienie najważniejszych zasad przygotowania do prowadzenia działalności gospodarczej.

METODY REALIZACJI SZKOLENIA

- Wykład i prezentacja multimedialna.
- Dyskusja moderowana i wymiana doświadczeń.
- Ćwiczenia indywidualne i grupowe.
- Analiza dokumentów i przykładów z praktyki gospodarczej.
- Rozwiązywanie studiów przypadku (case study).
- Symulacje sytuacji biznesowych i negocjacyjnych.
- Warsztaty opracowywania biznesplanu.
- Prezentacja i omówienie rezultatów pracy uczestników.

REZULTAT SZKOLENIA

Po zakończeniu szkolenia uczestnik będzie przygotowany do podejmowania świadomych decyzji związanych z rozpoczęciem i prowadzeniem działalności gospodarczej. Będzie posiadał wiedzę dotyczącą formalności rejestracyjnych, podstaw prawnych, obowiązków podatkowych i księgowych, marketingu, sprzedaży oraz zarządzania relacjami z klientami. Będzie również potrafił przygotować podstawową koncepcję biznesową, przeprowadzić analizę rynku i konkurencji oraz opracować uproszczony biznesplan wraz z planem finansowym.

.....

(czytelny podpis Wykonawcy)

PROGRES SZKOLENIOWE
JAGÓRA I NORDYŃSKI SP.J.
MARIUSZ JAGÓRA
91-406 Łódź, ul. Pomorska 40, NIP 7251005602
REGON: 470781602