



WIELKOPOLSKA IZBA
PRZEMYSŁOWO-HANDLOWA



Wielkopolska Izba Rzemieślnicza
w Poznaniu



PROGRAM WARSZTATÓW

Dzień 1

1. Co to jest biznesplan? Korzyści płynące z prawidłowo przygotowanego biznesplanu:
 - biznesplan – mapa, z którą dojedziesz do celu, czyli czym jest biznesplan,
 - cele biznesplanu na etapie tworzenia firmy i jej rozwoju,
 - forma prezentacji i szczegółowość treści biznesplanu,
 - zbieranie informacji do planu,
 - czy istnieje standardowy plan biznesowy?
 - cechy dobrego biznesplanu – co jest najważniejsze w prawidłowo przygotowanym planie?
2. Struktura biznesplanu – krok po kroku – realizacja i walidacja podejmowanych działań:
 - układ biznesplanu – podstawowe części każdego biznesplanu,
 - streszczenie i uzasadnienie biznesplanu,
 - plan marketingowy,
 - plan finansowy,
 - plan funkcjonowania firmy i finansowania jej rozwoju,
 - plan wykonawczy,
 - szczegóły wdrażania biznesplanu w przedsiębiorstwie,
 - kontrola i weryfikacja założeń biznesplanu.

Analiza biznes planów uczestników – indywidualne konsultacje z trenerem

Dzień 2

3. Działania marketingowe jako element biznesplanu:
 - strategia lokalizacji – wybór rynku geograficznego, uwarunkowania ekonomiczne i materialne, wpływ lokalizacji na powodzenie działalności,
 - narzędzia kształtowania produktu – wybór strategii produktowej, kształtowanie marki,
 - planowanie strategii cenowych,
 - wybór kanałów dystrybucji – maksymalne pokrycie sieci przy możliwie najniższych kosztach,
 - strategię promocji i reklamy,
 - strategię budowania przewagi konkurencyjnej – konkurencja – szanse i zagrożenia dla rozwoju, ocena głównych konkurentów,
 - strategię marketingu MIX jako podstawa pozycjonowania firmy na rynku,
 - public relations – jak kształtować wizerunek firmy.
4. Plan działania – organizacja firmy:
 - plan zarządzania firmą,
 - zależność dostawców i odbiorców – ocena podaży i popytu, budowanie planu sprzedażowego,
 - struktura organizacyjna – planowanie kadr.

Analiza biznes planów uczestników – indywidualne konsultacje z trenerem

Dzień 3

5. Aspekty finansowe biznesplanu:

- czym jest plan finansowy - cele planu finansowego na etapie tworzenia firmy i jej rozwoju,
- zarządzanie ryzykiem finansowym,
- kalkulowanie kosztów inwestycyjnych na etapie tworzenia firmy i na etapie wdrażania inwestycji rozwojowych – szacownie zapotrzebowania na kapitał obrotowy i inwestycyjny,
- założenia marketingowe w planowaniu finansowym,
- planowanie poziomu przychodów i kosztów – miesięczne i roczne planowanie sprzedaży, cen, przychodów,
- zastosowanie arkusza kalkulacyjnego EXCEL do planowania finansowego – tworzenia sprawozdań finansowych i analiz wskaźników.

6. Ocena ryzyka – biznesplan jako metoda minimalizacji ryzyka związanego z prowadzeniem własnej firmy:

- biznesplan a finansowanie przedsięwzięcia,
- budowa sprawozdań finansowych (bilansu, rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych – cash flow),
- wskaźniki operacyjne i finansowe, ocena opłacalności przedsięwzięcia – analiza struktury kosztów, aktywów i pasywów,
- statystyczne i dynamiczne metody oceny projektów (PB, DPB, ARR, NPV, IRR) – planowanie wskaźników efektywności ekonomicznej – wskaźnik zadłużenia, płynności finansowej, NPV, FIRR,
- jak czytać wyniki firmy – analiza wskaźników ekonomicznych,
- analiza finansowa - jej zakres i funkcje w różnych wzorach biznesplanów,
- analiza SWOT – szanse, zagrożenia, słabe i mocne strony – analiza jako element planu i narzędzie minimalizacji ryzyka działalności gospodarczej.

7. Praktyczne problemy związane z opracowaniem biznesplanu – *case study*

- struktura biznesplanu obowiązująca przy ubieganiu się o finansowanie komercyjne: kredyty inwestycyjne i obrotowe, finansowanie leasingiem i factoringiem,
- omówienie najczęściej popełnianych błędów w biznesplanie – studium przypadku,
- analiza przykładowych biznesplanów - studium przypadku.

8. Jak korzystać z biznesplanu?

- biznesplan jako narzędzie kontroli: ocena realności przyjętych założeń – w biznesplanach marketingowych i finansowych; wskazanie podstawowych błędów i ich korekta,
- biznesplan jako podstawa podejmowania decyzji inwestycyjnej - Ocena wykonalności biznesplanu z udziałem doradcy,

jak sprzedać biznesplan inwestorom? – kluczowe kryteria oceny: indywidualne przygotowanie biznesplanów przez uczestników szkolenia pod kierunkiem trenera

.....

Miejsce odbywania się warsztatów:

Wielkopolska Izba Rzemieślnicza w Poznaniu

Sala nr 22 I piętro al. Niepodległości 2 Poznań

Warsztaty odbywać się będą w godz. 09:00 – 15:00

Prelegenci:

Janetta Salek – mgr ekonomii, absolwentka kierunku zarządzanie i marketing na UE w Poznaniu, absolwentka podyplomowego studium biznesu międzynarodowego na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu, posiadająca 19-letnie doświadczenie w obsłudze eksportowej firm i doświadczenie trenerskie, akredytowany konsultant Krajowego Systemu Usług do realizacji usług szkoleniowych, doradczych ogólnych i proinnowacyjnych, informacyjnych. Konsultant w zakresie m.in. administracyjno-prawnych aspektów zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej, tworzenia biznes planów dla nowo powstających firm oraz pod kątem planów inwestycyjnych firm już istniejących.

Lidia Garczyńska-Szymkowiak - mgr geografii (Uniwersytet im. A. Mickiewicza w Poznaniu), licencjat na kierunku Zarządzanie i Marketing, specjalność bankowość (Wyższa Szkoła Zarządzania i Bankowości), uzyskany certyfikat trenera z zakresu przedsiębiorczości, certyfikat kompetencji zawodowych w dziedzinie marketingu, obsługi klienta, posiadane doświadczenie jako wykładowca i trener w dziedzinie szeroko pojętej przedsiębiorczości, od 2002 r. prowadzenie własnej kancelarii gospodarczej oferującej usługi edukacyjne i kształcenie dorosłych, opracowywanie biznes planów i studiów wykonalności, od 1999 r. doradca w Powiatowym Urzędzie Pracy w Poznaniu, członek komisji oceniającej wnioski o dofinansowanie działalności gospodarczej.