



Projekt współfinansowany ze środków
Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Tematyka szkoleń projektu:

„Firmy typu spin off/spin out szansą na efektywną komercjalizację osiągnięć naukowych. Program szkoleń i doradztwa”.

Każde szkolenie składa się z XI modułów, zawierających 8 godzin lekcyjnych.

Moduł I – Kreowanie podstaw przedsiębiorczych - 8 godzin lekcyjnych

1. Myślenie kreatywne
2. Postawy przedsiębiorcze, cechy i kompetencje przedsiębiorcy
3. Sztuka autoprezentacji, wizerunek przedsiębiorcy

Moduł II – Relacje w biznesie - 8 godzin lekcyjnych

1. Komunikacja interpersonalna
2. Nawiązywanie kontaktów biznesowych, podstawy negocjacji
3. Zarządzanie czasem
4. Radzenie sobie ze stresem

Moduł III – Podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej - 8 godzin lekcyjnych

1. Przedsiębiorczość i przedsiębiorca
2. Pojęcie działalności gospodarczej
3. Formalno-prawne aspekty podejmowania działalności gospodarczej
4. Procedura podejmowania działalności gospodarczej
5. Kryteria wyboru branży i formy prawnej działalności gospodarczej
6. Specyfika zarządzania małą firmą

Moduł IV – Zagadnienia podatkowe i zasady ubezpieczeń społecznych - 8 godzin lekcyjnych

1. Formy opodatkowania działalności gospodarczej
2. Zasady opodatkowania zryczałtowanego
3. Opodatkowanie na zasadach ogólnych oraz prowadzenie podatkowej księgi przychodów i rozchodów
4. Zasady ustalania podatku VAT
5. Podstawy prawne i formy zatrudnienia
6. Zasady prawne w zakresie ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych przedsiębiorców i osób zatrudnionych
7. Składki i deklaracje



Projekt współfinansowany ze środków
Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Moduł V – Badania rynku i plan marketingowy - 8 godzin lekcyjnych

1. Pojęcie marketingu i jego główne zasady
2. Rola marketingu w działalności współczesnego przedsiębiorstwa
3. Strategie marketingowe i planowanie marketingowe
4. Analizy marketingowe: makrootoczenie, mikrootoczenie, analiza SWOT
5. Marketing-mix i pozycjonowanie oferty
6. Podstawy badań rynku: badania popytu, badania postaw i potrzeb, badania satysfakcji klientów
7. Wprowadzenie nowych produktów na rynek, marketingowe testowanie produktów
8. Promocja i PR
9. Podstawy e-marketingu

Moduł VI – Źródła finansowania działalności gospodarczej - 8 godzin lekcyjnych

1. Istota i cele zarządzania finansami
2. Proces finansowania i strategia finansowania przedsiębiorstwa
3. Zasady strategii finansowania
4. Źródła finansowania i kryteria ich klasyfikacji
5. Finansowanie poprzez pozyskiwanie kapitałów własnych (finansowanie wewnętrzne i zewnętrzne: NewConnect, fundusze venture capital, aniołowie biznesu)
6. Finansowanie poprzez pozyskiwanie kapitałów obcych (kredyty bankowe, leasing, factoring, franchising, pożyczki z sektora pozabankowego, kredyty handlowe)
7. Kryteria wyboru źródeł finansowania
8. Koszt wybranych form finansowania

Moduł VII - Fundusze unijne i inne formy wsparcia rozwoju MMSP - 8 godzin lekcyjnych

1. Programy rządowe kierowane do MMSP
2. Możliwość wsparcia rozwoju MMSP przez samorząd terytorialny
3. Programy i dotacje dla MMSP z funduszy unijnych
4. Zasady przygotowania wniosku i biznes planu
5. Przykłady projektów

Moduł VIII – Innowacje, firmy typu spin off. Dolina Krzemowa – analiza przypadku - 8 godzin lekcyjnych

1. Pojęcie i rodzaje innowacji. Modele procesu innowacyjnego
2. Innowacyjność polskiej gospodarki. Czynniki wpływające na innowacyjność
3. Możliwości transferu wiedzy z uczelni wyższych do przedsiębiorstw
4. Firmy spin off i spin out – istota, rodzaje, korzyści i zagrożenia



Projekt współfinansowany ze środków
Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

5. Parki naukowo-technologiczne oraz inkubatory przedsiębiorczości wsparciem dla firm typu spin off
6. Sprzedaż patentów oraz udzielanie licencji jako mechanizmy transferu technologii
7. Przykłady udanej współpracy nauki i przedsiębiorstw. Dolina Krzemowa oraz Boston Route 128

Moduł IX – Zakładanie i prowadzenie firmy spin off i spin out - 8 godzin lekcyjnych

1. Analiza własnych możliwości
2. Typowe ścieżki rozpoczynania działalności spin-off i spin-out
3. Ogólne modele i strategie biznesu
4. E-biznes- modele i strategie
5. Strategiczny i taktyczny plan marketingowy- przygotowanie
6. Radzenie sobie z trudnościami rozwojowymi przedsiębiorstwa

Moduł X – Biznes plan- zakres i metodologia opracowania - 8 godzin lekcyjnych

1. Cel opracowania biznes planu
2. Zakres analiz i metody sporządzania biznes planu
3. Struktura biznes planu: opis przedsięwzięcia, plan marketingowy, plan finansowy
4. Biznes plan jako załącznik do wniosku o dotacje z funduszy strukturalnych

Moduł XI – Biznes plan- przygotowanie własnego projektu biznesowego - 8 godzin lekcyjnych

1. Definiowanie oraz organizacja przedsięwzięcia
2. Określenie zasobów oraz potrzeb rzeczowych i kapitałowych
3. Badanie otoczenia konkurencyjnego oraz makrootoczenia
4. Analiza SWOT
5. Plan marketingowy
6. Plan finansowy