



Partnerzy:



Lider:



Poniżej szczegółowy zakres szkoleń kierowanych zarówno do Podmiotów Ekonomii Społecznej (PES) - w tym Przedsiębiorstw Społecznych (PS), jak i osób fizycznych zainteresowanych uzyskaniem wiedzy i umiejętności potrzebnych do założenia i/lub prowadzenia działalności w sektorze ekonomii społecznej.

1. Zagadnienia administracyjno-prawne związane z powoływaniem PES/PS oraz ich funkcjonowaniem, w tym m.in.:

- możliwość prowadzenia działalności gospodarczej i statutowej w sferze ekonomii społecznej (m.in. formy prawne i typy PES/PS),
- zakładanie i prowadzenie PES o charakterze reintegracyjnym,
- ustawa o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie, ustawa o spółdzielniach socjalnych, ustawa o samorządzie terytorialnym,
- formy zaangażowania zawodowego (umowy o pracę, cywilnoprawne, wolontariackie) z uwzględnieniem zatrudnienia osób niepełnosprawnych,
- ochrona danych osobowych w kontekście obowiązujących przepisów (RODO),
- obowiązki PES/PS w świetle zapisów Ustawy o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu.

2. Aspekty finansowe i księgowe, zarządzanie finansami w PES/PS, w tym m.in.:

- potrzeby planowania finansowego i zarządzania finansami (zasady sporządzania planów finansowych, tworzenie budżetów),
- rachunek zysków i strat – zawartość i metody analizy (analiza przychodów, analiza kosztów),
- bilans – zawartość i metody analizy (aktywa – majątek przedsiębiorstwa, źródła finansowania działalności przedsiębiorstwa),
- przepływ gotówki – zawartość i metody analizy,
- źródła informacji do prognoz (dane historyczne – analiza i wykorzystanie, zewnętrzne źródła informacji, prognozowanie popytu rynkowego),
- prognozowanie sprzedaży i kosztów,
- opracowywanie prognozy bilansu,
- planowanie przepływu gotówki,
- wskaźniki finansowe (wskaźniki płynności, wskaźniki sprawności działania, pozostałe wskaźniki),
- wymogi dotyczące prowadzenia ksiąg rachunkowych, polityki rachunkowości;





Partnerzy:



Lider:



- sprawozdanie finansowe – elementy, zasady i terminy sporządzania,
- układy kosztów oraz ich ewidencja spełniająca wymogi ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie,
- wykorzystanie programu księgowego do prowadzenia ksiąg,
- deklaracje podatkowe (CIT, PIT, VAT),
- ewidencjonowanie rzeczowych aktywów trwałych i ich inwentaryzacja.

3. Planowanie strategiczne w PES/PS, w tym m.in.:

- istota i pojęcie procesu planowania,
- wybrane narzędzia analizy strategicznej - analiza zasobów firmy, analizy konkurencyjnej i sektorowej, analiza makrootoczenia,
- cele długo-, średnio- i krótkookresowe,
- wyznaczenie celów strategicznych przedsiębiorstwa i tworzenie planów strategicznych
- proces sporządzania budżetu,
- kontrola i ocena procesu planowania.

4. Tworzenie biznesplanów/planów restrukturyzacji oraz marketing PES/PS, w tym m.in.:

- pojęcie biznesplanu i jego elementy składowe,
- analiza i ocena pozycji strategicznej przedsiębiorstwa (analiza SWOT),
- analiza rynku i plan marketingowy przedsiębiorstwa (opis produktu/usługi,, segmentacja klientów i wybór rynku docelowego, źródła informacji o rynku docelowym, metody pozyskiwania klientów, dystrybucja i promocja),
- budowanie powiązań kooperacyjnych PES/PS,
- restrukturyzacja działalności PES/PS,
- marketing w PES/PS (rola marketingu w małym przedsiębiorstwie, analiza rynku, konkurencji oraz trendów, podstawy badań marketingowych, strategia marki a plan marketingowy).

5. Zarządzanie projektami w PES/PS, w tym m.in.:

- projekt jako forma realizacji celów organizacji,
- zespół projektowy,
- cel projektu,
- planowanie działań,





Partnerzy:



Lider:



- rezultaty w projektach,
- budżetowanie projektów,
- obowiązki sprawozdawcze w projektach,
- podstawy rozliczeń finansowych w projektach,
- audyty i kontrole w projektach.

6. Źródła finansowania PES/PS, w tym m.in.:

- kredyty bankowe (rodzaje kredytów, koszty kredytu, zdolność kredytowa),
- leasing (rodzaje leasingu, dostępność leasingu, korzyści wynikające z leasingu),
- fundusze pożyczkowe (zasady działania, procedura pozyskiwania, istniejące fundusze),
- fundusze poręczeniowe (zasady działania, procedura pozyskiwania, istniejące fundusze),
- fundusze UE (programy operacyjne, procedury związane z pozyskaniem dotacji),
- pozostałe źródła finansowania zewnętrznego (granty, venture capital, aniołowie biznesu),
- sponsoring - podstawowe zagadnienia, typy, definicje.

7. Doskonalenie umiejętności społecznych i interpersonalnych kadry PES/PS, w tym m.in.:

- zarządzanie zasobami ludzkimi (zespołem PES/PS),
- rozwiązywanie konfliktów (konflikt interpersonalny i konflikt grupowy, fazy konfliktu, przyczyny i źródła konfliktów w organizacji, główne przeszkody w rozwiązywaniu konfliktów, podejmowanie decyzji w sytuacji konfliktu interesów),
- motywowanie pracowników,
- zarządzanie czasem,
- umiejętność wywierania wpływu i obrona przed manipulacją,
- negocjacje - ich przebieg (schemat prowadzenia negocjacji, BATNA, style negocjowania, trudne sytuacje negocjacyjne),
- myślenie kreatywne i twórcze analizowanie sytuacji w negocjacjach (metody podejmowania decyzji i dochodzenia do optymalnych rozwiązań, narzędzia kreatywności, techniki twórczego myślenia, techniki kreowania pomysłów),
- komunikacja w kontaktach z partnerami i współpracownikami (typy komunikacji, bariery i błędy w komunikowaniu się, reguły efektywnej komunikacji),





Partnerzy:



Lider:



- autoprezentacja jako komunikat (co to jest własny wizerunek, porozumiewanie się, komunikacja pozawerbalna, komunikacja wokalna oraz werbalna),
- Feedback – element kontaktów z pracownikami i współpracownikami,
- komunikacja w sytuacjach kryzysowych (typy sytuacji kryzysowych, typy komunikatów wyprzedzających, komunikacja wyprzedzająca).



Fundusze Europejskie
Program Regionalny



Śląskie.

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny

