

Poniżej przedstawiamy obszary tematyczne 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.:

- powoływanie PES z uwzględnieniem poszczególnych form prawnych,
- prowadzenia działalności gospodarczej i statutowej w obszarze ekonomii społecznej,
- powoływanie PS, uzyskiwanie statusu PS i prowadzenie PS w świetle zapisów ustawy o ekonomii społecznej,
- 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 z niepełnosprawnościami,
- odpowiedzialność członków zarządu PES/PS z uwzględnieniem najważniejszych uregulowań prawnych i obligatoryjnych terminów,
- ochrona danych osobowych w kontekście obowiązujących przepisów (RODO),
- obowiązki PES/PS w świetle zapisów Ustawy o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy
- oraz finansowaniu terroryzmu.

2. Zarządzanie PES/PS i planowanie strategiczne, w tym m.in.:

- podstawy zarządzania organizacją (modele, wizja, misja, cele organizacji),
- zarządzanie zespołem (planowanie strategii rozwoju zespołu, motywowanie, integracja i doskonalenie współpracy, wspieranie rozwoju kompetencji),
- komunikowanie i kształtowanie relacji pracowniczych,
- realizacja Indywidualnych Planów Reintegracji,
- istota i pojęcie procesu planowania,

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

3. Tworzenie biznesplanów 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),
- rola marketingu w małym przedsiębiorstwie, analiza rynku, konkurencji oraz trendów,
- podstawy badań marketingowych,
- strategia marki a plan marketingowy,
- budowanie wizerunku i marketing PES/PS.

4. Tworzenie i wdrażanie lokalnych strategii z uwzględnieniem PES/PS, w tym m.in.:

- rodzaje/przegląd lokalnych dokumentów strategicznych i ich rola,
- rola/znaczenie/wpływ lokalnych dokumentów strategicznych na funkcjonowanie PES/PS,
- powiązanie lokalnych strategii z dokumentami o charakterze operacyjno-wdrożeniowym np. regulaminy, dokumentacja konkursowa, dokumentacja PES/PS,
- struktura przykładowych lokalnych strategii (diagnoza, definicje, cele, działania, rezultaty, finansowanie, monitorowanie),
- programy współpracy JST z NGO – jak włączać się w ich tworzenie,
- korzyści/zalety ujęcia PES/PS w dokumentach strategicznych,
- rzecznictwo jako sposób na budowanie wpływu i pozycji w środowisku rola i zadania samorządów w społeczności lokalnej.

5. Działania reintegracyjne PES oraz świadczenie usług społecznych przez PES, w tym m.in.:

- reintegracja społeczna i zawodowa – czym jest,
- deinstytucjonalizacja usług społecznych – czym jest,
- sposoby diagnozowania potrzeb i możliwości pracowników PES,
- sposoby diagnozowania potrzeb i możliwości społeczności lokalnych,
- jak zorganizować reintegrację w przedsiębiorstwie społecznym,
- indywidualne plany reintegracji – jak tworzyć, wdrażać i monitorować,
- możliwości realizacji działań reintegracji we współpracy z OWES,
- klauzule społeczne w zamówieniach publicznych.

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

- planowanie finansowe i zarządzanie finansami (zasady sporządzania planów finansowych, źródła informacji do prognoz, prognoza bilansu, przepływ gotówki),
- 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,
- wskaźniki finansowe (wskaźniki płynności, wskaźniki sprawności działania, pozostałe wskaźniki),
- wymogi dotyczące prowadzenia ksiąg rachunkowych, polityki rachunkowości,
- sprawozdanie finansowe – elementy, zasady i terminy sporządzania,
- układy kosztów oraz ich ewidencja spełniająca wymogi ustawy o działalności pożytku publicznego i o wolontariacie,
- deklaracje podatkowe (CIT, PIT, VAT),
- ewidencjonowanie rzeczowych aktywów trwałych i ich inwentaryzacja.

7. 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 i poręczeniowe (zasady działania, procedura pozyskiwania, istniejące fundusze),
- fundusze UE (programy operacyjne, procedury związane z pozyskaniem dotacji, programy np. ERASMUS +),
- pozostałe źródła finansowania zewnętrznego (granty, venture capital, aniołowie biznesu),
- sponsoring - podstawowe zagadnienia, typy, definicje,
- uwzględnienie standardów unijnych w konstrukcji projektów społecznych (m.in. Karta Praw Podstawowych UE, Priorytety strategiczne Unii Europejskiej, zasada „DNSH” cyfrowa transformacja, zielona transformacja),
- zamówienia publiczne (źródła informacji, klauzule społeczne, podstawowe zasady przygotowywania ofert),
- fundusze z budżetu Państwa (np. konkursy ministerialne) oraz fundusze pozabudżetowe.

8. Współpraca PES/PS z biznesem, w tym m.in.:

- mapowanie interesariuszy,
- kto może zostać partnerem organizacji i dlaczego,
- pozyskiwanie darczyńców/sponsorów krok po kroku,
- współpraca z sektorem małych i średnich przedsiębiorstw,
- oferta sponsorska – jak ją przygotować,
- uwzględnienie standardów ESG w koncepcji pozyskiwania partnerów,
- opieka nad darczyńcą biznesowym/sponsorem.

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

- projekt jako forma realizacji celów organizacji,
- zespół projektowy,
- cel projektu i planowanie działań,
- rezultaty w projektach,
- budżetowanie projektów,

-
- obowiązki sprawozdawcze i podstawy rozliczeń finansowych,
 - rozliczanie projektów,
 - audyt i kontrole w projektach.