



Instytut  
Rozwoju Biznesu

# Akademia Mikro i Małych Przedsiębiorstw – Zachodniopomorski

Instytut Rozwoju Biznesu  
ul. Panieńska, 03-704 Warszawa

[www.irb.pl](http://www.irb.pl)

 Instytut  
Rozwoju Biznesu  
Research Centre

 Instytut  
Rozwoju Biznesu  
Consulting

 Instytut  
Rozwoju Biznesu  
Business Training

 Instytut  
Rozwoju Biznesu  
E-learning Solutions

 Instytut  
Rozwoju Biznesu  
Executive Coaching



## I. CEL PROJEKTU

Zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw z woj. zachodniopomorskiego przez podniesienie kompetencji pracowników, w tym kadry zarządzającej, w zakresie marketingu i sprzedaży, finansów, prawa i negocjacji oraz świadomości ekologicznej.

## II. GRUPA DOCELOWA

Grupa docelowa projektu to: kadra zarządzająca i pracownicy 102 przedsiębiorstw z woj. zachodniopomorskiego (mikro i małe), z kluczowych dla rozwoju województwa branż (ICT, turystyczna, spożywcza, drzewno-meblarska).

W przypadku ww. przedsiębiorstw co najmniej 50% z nich nie korzystało w latach 2009-2011 z dofinansowania szkoleń w ramach poddz. 8.1.1 POKL, co pozwoli im zwiększyć swoją konkurencyjność przez podniesienie jakości zarządzania. Ponadto objęta projektem będzie co najmniej 1 firma powstała w ramach poddz. 6.2 lub 6.1.3 POKL.

W projekcie wezmą udział: 84 mikroprzedsiębiorstwa (48 mężczyzn i 60 kobiet) i 18 małych (32 mężczyzn i 40 kobiet). Ogółem: 180 uczestników (co najmniej 55% kobiet):

- przedstawiciele kadry zarządzającej (m.in. dyrektorzy, kierownicy)
- właściciele pełniący funkcje kierownicze
- wspólnicy (40 mężczyzn i 45 kobiet)
- pracownicy (m.in. specjaliści odpowiedzialni za kontakty z klientem, rozliczenia) zg. z art. 2 ust. z dnia 26.06'74 KP zamieszkali w woj. zachodniopomorskim (40 mężczyzn i 55 kobiet). Zakłada się, że każdy uczestnik będzie miał wykształcenie co najmniej średnie.

## III. KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW I ORGANIZACJI

- Wymiana doświadczeń z innymi firmami i trenerem – wdrożenie bardziej efektywnych rozwiązań we własnej firmie – wzrost wyników firmy
- Poznanie nowych i efektywnych narzędzi zarządzania finansami, marketingiem, sprzedażą i przepisów prawnych, co pozwoli na rozwój firmy, wzmocnienie pozycji na rynku, pozyskanie większej liczby klientów
- Optymalizacja procesów zaoszczędzi czas i koszty funkcjonowania
- Nowoczesne narzędzia marketingowe mogą zostać wykorzystane do promocji firmy, budowania świadomości marki i pozyskiwania nowych klientów
- Narzędzia sprzedażowe umożliwią budowanie długotrwałych relacji z klientami
- Wiedza o finansach pozwoli popatrzeć na miejsca, w których można dokonać cięć kosztów i wykorzystać kapitał na nowe inwestycje, ułatwi zarządzanie płynnością
- Wiedza o przepisach prawa pozwoli uniknąć podpisywania niekorzystnych umów i zabezpieczania własnych interesów bez wzrostu kosztów na usługi zewnętrzne w tym zakresie



## IV. PROGRAM

SESJA 1 (2 dni): Marketing i sprzedaż z elementami budowania świadomości ekologicznej

- Funkcja marketingowa w mikro i małym przedsiębiorstwie
- Marketing organizacji czy marketing produktu
- Marketing mix oraz inne narzędzia działań rynkowych
- Zarządzanie portfelem produktów lub usług – zarządzanie cyklem życia produktu, projektowanie i wdrażanie nowych produktów lub usług
- Analiza przyczyn niepowodzeń produktów i usług
- Rola innowacji w marketingu
- Zarządzanie ceną
- Komunikacja marketingowa – narzędzia promocji i planowanie promocji, kryteria wyboru środków promocji
- Zarządzanie sprzedażą produktów i usług

SESJA 2 (2 dni): Finanse

- Finansowanie działalności firmy
- Wprowadzenie do rachunkowości zarządczej
- Zarządzanie przepływami pieniężnymi
- Ocena stabilności finansowej przedsiębiorstwa
- Analiza prognozy rentowności
- Analiza zyskowności produktów
- Sekret optymalnego finansowo portfela produktowego

SESJA 3 (2 dni): Prawo i negocjacje

- Elementy prawa pracy i prawa handlowego
- Wprowadzenie do konfliktologii, teoria „koła konfliktów”
- Kluczowe parametry sytuacji negocjacyjnej
- Prowadzenie negocjacji pozycyjnych
- Negocjacje problemowe, czyli jak zbudować rozwiązanie „win-win”
- Wywieranie wpływu w procesie negocjacji
- Radzenie sobie z manipulacją w negocjacjach

## V. TERMINY NAJBLIŻSZYCH EDYCJI

27-28.10.2012 sesja I

24-25.11.2012 sesja II

15-16.12.2012 sesja III

Miejsce szkolenia: Szczecin

Obejmuje część merytoryczną szkolenia, materiały szkoleniowe, zaświadczenie o ukończeniu, wyżywienie oraz nocleg w pokoju 2 osobowym pomiędzy dniami szkoleniowymi, dla osób mieszkających powyżej 50 km od miejsca szkolenie

**Udział w szkoleniu jest bezpłatny.**