



Instytut
Rozwoju Biznesu

Nawigator Zarządzania Małych i Mikro Przedsiębiorstw – Zachodniopomorski

Instytut Rozwoju Biznesu
ul. Panieńska, 03-704 Warszawa

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 optymalizacji kosztów podatkowych, działalności gospodarczej, budowania relacji i komunikacji.

II. GRUPA DOCELOWA

Grupa docelowa projektu to kadra zarządzająca i pracownicy 102 przedsiębiorstw z woj. zachodniopomorskiego (mikro i małe), z branż kluczowych dla rozwoju województwa (ICT, turystyczna, spożywcza, drzewno-meblarska). W przypadku ww. przedsiębiorstw co najmniej 50% z nich nie korzystała w latach 2009-2011 z dofinansowania szkoleń w ramach poddz. 8.1.1 POKL woj. zachodniopomorskiego; tym samym będą mogły one zwiększyć swoją konkurencyjność przez podniesienie jakości zarządzania. Ponadto projektem będzie objęta co najmniej 1 firma powstała w ramach poddz. 6.2 lub 6.1.3 POKL.

Grupa docelowa obejmuje: 84 mikroprzedsiębiorstwa (48 mężczyzn i 60 kobiet) i 18 małych (32 mężczyzn i 40 kobiet). Ogółem w projekcie będzie brało udział 180 uczestników (w tym co najmniej 55% kobiet): przedstawiciele kadry zarządzającej (m.in. dyrektorzy, kierownicy), właściciele pełniący funkcje kierownicze, wspólnicy (40 mężczyzn i 45 kobiet) i pracownicy (m.in. specjaliści odpowiedzialni za kontakty z klientem, rozliczenia) zgodnie 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 kosztami finansowymi i podatkowymi, sprzedażą i budowaniem relacji z klientem, komunikacji wewnątrz i na zewnątrz firmy, co pozwoli na rozwój firmy, wzmocnienie pozycji na rynku, pozyskanie większej liczby klientów
- Optymalizacja procesów – zaoszczędzi czas i koszty funkcjonowania firmy
- Nowoczesne narzędzia komunikacji zewnętrznej mogą zostać wykorzystane do promocji firmy, budowania świadomości marki i pozyskiwania nowych klientów
- Narzędzia sprzedażowe umożliwią budowanie długotrwałych relacji z klientami
- Wiedza z finansów pozwoli popatrzeć na miejsca, w których można dokonać cięć kosztów i wykorzystać kapitał na nowe inwestycje, i ułatwi zarządzanie płynnością
- Wiedza o przepisach podatkowych pozwoli uniknąć niekorzystnych rozwiązań bez wzrostu kosztów na usługi zewnętrzne w tym zakresie



IV. PROGRAM

Sesja 1. Optymalizacja kosztów podatkowych

- Formy organizacyjno-prawne
- Rodzaje opodatkowania
- Warsztaty praktyczne

Sesja 2. Optymalizacja kosztów działalności

- Rachunek kosztów działania
- Optymalizacja i ewidencja kosztów
- Tworzenie budżetów projektów
- Opłacalność, płynność, rentowność przedsięwzięć

Sesja 3. Budowanie relacji i komunikacji z elementami budowania świadomości ekologicznej

- Budowanie relacji z klientami
- Komunikacja wewnątrz firmy
- Budowanie świadomości ekologicznej

V. TERMINY NAJBLIŻSZYCH EDYCJI

25-26.10.2012 sesja I

22-23.11.2012 sesja II

13-14.12.2012 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.