



Erasmus+

Program szkolenia Przedsiębiorczość

Publikacja została zrealizowana przy wsparciu finansowym Komisji europejskiej w ramach programu Erasmus+. Publikacja odzwierciedla jedynie stanowisko jej autorów i Komisja Europejska nie ponosi odpowiedzialności za zamieszczoną w niej zawartość merytoryczną.

Projekt współfinansowany w
ramach programu Unii Europejskiej
Erasmus+



I. Ekonomia i przedsiębiorczość

1 dzień

1. WARUNKI REALIZACJI SZKOLENIA

Szkolenie jest prowadzone przez jednego trenera w grupie do 15 osób. W trakcie części warsztatowych zaleca się udział drugiego trenera w celu wsparcia uczestników podczas realizowania zadań.

2. ZAKRES WIEDZY I UMIEJĘTNOŚCI, KTÓRE UCZESTNIK POWINIEN POSIADAĆ PRZED SZKOLENIEM

Przed szkoleniem od uczestnika nie jest wymagana szczegółowa wiedza dotycząca poruszanych na szkoleniu tematów

3. CELE SZCZEGÓŁOWE SZKOLENIA

Zdobycie i pogłębienie oraz utrwalenie wiedzy z zakresu podstawowych regół funkcjonowania rynku oraz ekonomii

Wiedza i
umiejętności

- Wiedza z podstaw ekonomii gospodarstw domowych, przedsiębiorstw i rynku
- Wiedza z zakresu kluczowych kompetencji przedsiębiorcy
- Umiejętność tworzenia budżetu osobistego, domowego i małego przedsiębiorstwa

4. ZAWARTOŚĆ MERYTORYCZNA

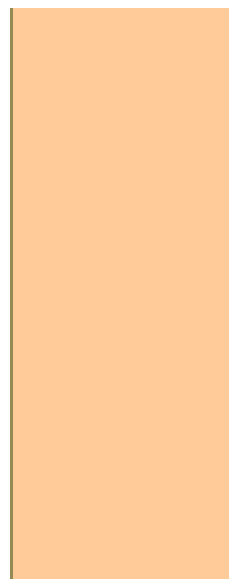
1. Podstawowe reguły rynkowe	Metody	Czas
<ul style="list-style-type: none"> • Poznajmy się i zawrzyjmy kontrakt <ul style="list-style-type: none"> - Domek Cudów - Koło zasad • Metafora: <ul style="list-style-type: none"> - Prowadzenie biznesu jest jak ... - Analiza i synteza metafor • Podstawowe reguły rynkowe <ul style="list-style-type: none"> - Podsumowanie gry i wyodrębnienie reguł rynkowych <p>CZĘŚĆ WARSZTATOWA (120 minut)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Praca grupowa: Domek Cudów • Praca indywidualna: Metafora • Gra w ramach grupy - Rynek jabłek 	<ul style="list-style-type: none"> • Miniwykład • Ćwiczenie grupowe • Ćwiczenia indywidualne • Gra 	2,5 godz.
2. Ekonomia i przedsiębiorczość	Metody	Czas
<ul style="list-style-type: none"> • Podstawowe pojęcia ekonomiczne <ul style="list-style-type: none"> - Podsumowanie filmu i wyodrębnienie pojęć ekonomicznych - Definicje podstawowych pojęć ekonomicznych • Cechy osoby przedsiębiorczej <ul style="list-style-type: none"> - Film - Przedsiębiorczość - Podsumowanie i wyodrębnienie kluczowych kompetencji przedsiębiorcy 	<ul style="list-style-type: none"> • Miniwykład • Film • Dyskusja • Praca w grupach 	2,5 godz.



- Fazy rozwoju firmy
- - Mała firma – każdy może robić wszystko
 - Podział pracy
 - Inwestycje w środki produkcji
 - Optymalizacja środków produkcji
 - Nieprzewidziane zdarzenia

CZĘŚĆ WARSZTATOWA (120 minut)

- Gra zespołowa – Fabryki książek w pięciu odsłonach
- Praca w podgrupach
 - Cechy osoby przedsiębiorczej
 - Poker Kryterialny



3. Budżet	Metody	Czas
<ul style="list-style-type: none"> • Budżet domowy <ul style="list-style-type: none"> - Wpływy - Przychody - Wydatki - Koszty - Oszczędności • Budżet przedsiębiorstwa <ul style="list-style-type: none"> - Podsumowanie gry - Wyodrębnienie składowych budżetu firmy - Strategie biznesowe – jak zwiększyć zysk? <p>CZĘŚĆ WARSZTATOWA (120 minut)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ćwiczenie: Budżet <ul style="list-style-type: none"> - Budżet domowy - Budżet przedsiębiorstwa • Gra w podgrupach - Fabryki zabawek <ul style="list-style-type: none"> - Prototyp - Kosztorys produktu - Zamówienia od klientów - Zysk czy strata 	<ul style="list-style-type: none"> • Miniwykład • Case study • Ćwiczenie grupowe 	2,5 godz.
4. Zadanie do realizacji pomiędzy zajęciami	Metody	Czas
<ul style="list-style-type: none"> • Podsumowanie zajęć <ul style="list-style-type: none"> - Quiz – podstawowe pojęcia ekonomiczne Dwie grupy – ping pong – pytanie - odpowiedź • Zadanie do wykonania przed następnymi zajęciami <ul style="list-style-type: none"> - W 3-5 osobowych grupach: budżet wspólnoty mieszkaniowej lub miejscowości, w której mieszkasz - Indywidualnie – budżet domowy: w ujęciu rocznym oraz wybranego miesiąca składniki i wartości wpływów oraz wydatków. Obliczenie różnicy pomiędzy wpływami i wydatkami 	<ul style="list-style-type: none"> • Quiz 	0,5 godz.



II. Osobowość i filary autorytetu przedsiębiorcy

1 dzień

1. WARUNKI REALIZACJI SZKOLENIA

Szkolenie jest prowadzone przez jednego trenera w grupie do 15 osób. W trakcie części warsztatowych zaleca się udział drugiego trenera w celu wsparcia uczestników podczas realizowania zadań.

2. ZAKRES WIEDZY I UMIEJĘTNOŚCI, KTÓRE UCZESTNIK POWINIEN POSIADAĆ PRZED SZKOLENIEM

Przed szkoleniem od uczestnika nie jest wymagana szczegółowa wiedza dotycząca poruszanych na szkoleniu tematów

3. CELE SZCZEGÓŁOWE SZKOLENIA

Zdobycie i pogłębienie oraz utrwalenie wiedzy na temat różnic osobowościowych i wpływu na preferowany styl przywództwa w biznesie oraz sposobu budowania autorytetu.

Wiedza i
umiejętności

- Samoświadomość w zakresie preferowanych stylów zachowań (stylu osobowości)
- Świadomość różnic osobowościowych w ocenie i podejmowaniu decyzji, komunikacji, przetwarzania informacji
- Preferencji w budowaniu autorytetu w biznesie i w relacjach z innymi osobami

4. ZAWARTOŚĆ MERYTORYCZNA

1. Samoświadomość i percepcja	Metody	Czas
<ul style="list-style-type: none">• Samoświadomość siebie• Identyfikacja własnego stylu zachowań<ul style="list-style-type: none">- Kwestionariusz (Insights Discovery, Extendend DISC, Typy osobowości)- Karty z zachowaniami• Różnice w podejściu, postrzeganiu i ocenie sytuacji oraz wyborze preferowanych rozwiązań <p>CZĘŚĆ WARSZTATOWA (45 minut)</p> <ul style="list-style-type: none">• Ćwiczenie – pasujące do mnie zachowania (Karty z zachowaniami)• Ćwiczenie – Co zrobić z Mikołajem?	<ul style="list-style-type: none">• Miniwykład interaktywny• Dyskusja• Ćwiczenia zespołowe	2,0 godz.
2. Wymiary Junga	Metody	Czas
<ul style="list-style-type: none">• Pary preferencji wg Carla Junga<ul style="list-style-type: none">- Introwersja – Ekstrawersja- Intelpekt – Uczucia	<ul style="list-style-type: none">• Miniwykład interaktywny• Prezentacja	2,0 godz.



- Intuicja – Percepcja
- Mój styl zachowań
 - Wyniki indywidualne – klucz do kwestionariusza
 - Omówienie
- Cechy charakterystyczne poszczególnych stylów zachowań
 - Silne i potencjalnie słabe strony
 - Co motywuje?
 - Co demotywuje?
 - Z kim lubię współpracować?

- Dyskusja
- Ćwiczenia zespołowe
- Prezentacja na forum

CZĘŚĆ WARSZTATOWA (45 minut)

- Linie preferencji – ćwiczenie grupowe

<p>3. Style zachowań</p>	<p>Metody</p>	<p>Czas</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Preferencje osobowościowe w kontekście <ul style="list-style-type: none"> - motywacji - realizacji i współpracy - komunikacji - podejmowania decyzji <p>CZĘŚĆ WARSZTATOWA (120 minut)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Praca podgrupach oraz prezentacja na forum preferencji motywacyjnych i komunikacyjnych poszczególnych stylów zachowań • Projekt w podzespołach – Plac Zabaw Dopasowanie oferty do grupy klientów / decydentów o przeciwstawnym stylu zachowań 	<ul style="list-style-type: none"> • Miniwykład interaktywny • Prezentacja • Dyskusja • Ćwiczenia zespołowe • Prezentacja na forum 	<p>2,0 godz.</p>
<p>4. Filary autorytetu</p> <ul style="list-style-type: none"> • Filary autorytetu <ul style="list-style-type: none"> - Osoba, które jest dla mnie autorytetem, za co go cenię, mam do niego zaufanie, chcę za nim podążać - Filary autorytetu • Ekspozycja dla inwestorów, partnerów biznesowych W ujęciu czterech filarów autorytetu przedstawiam siebie i swój biznes <ul style="list-style-type: none"> - Wizja biznesu - Posiadane kompetencje własne i zespołu - Motywatory, sposób motywacji i inspiracji inwestorów i partnerów biznesowych - Wartości jakimi się kieruję • Spójność lidera <p>CZĘŚĆ WARSZTATOWA (60 minut)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ćwiczenie – prezentacja indywidualna – Ekspozycja lidera 	<p>Metody</p> <ul style="list-style-type: none"> • Miniwykład interaktywny • Prezentacja • Dyskusja 	<p>Czas</p> <p>2,0 godz.</p>
<p>5. Zadanie do realizacji pomiędzy zajęciami</p>	<p>Metody</p>	<p>Czas</p>



„Program szkolenia Przedsiębiorczość”

- Podsumowanie zajęć
 - Indywidualne przez każdego uczestnika ustalenie jaki element zajęć będzie rozwijał oraz w jakich sytuacjach
- Uzyskiwanie informacji zwrotnej od znajomych i bliskich osób w zakresie:
 - podejmowania decyzji (intelekt i uczucia)
 - zachowań ekstrawersyjnych i introwertycznych
 - postrzeganie otoczenia - intuicja i percepcja

- Indywidualna prezentacja

0,5 godz.

5. BIBLIOGRAFIA



III. Model Biznesowy i Biznesplan

1 dzień

1. WARUNKI REALIZACJI SZKOLENIA

Szkolenie jest prowadzone przez jednego trenera w grupie do 15 osób. W trakcie części warsztatowych zaleca się udział drugiego trenera w celu wsparcia uczestników podczas realizowania zadań.

2. ZAKRES WIEDZY I UMIEJĘTNOŚCI, KTÓRE UCZESTNIK POWINIEN POSIADAĆ PRZED SZKOLENIEM

Wymagana jest podstawowa wiedza o podstawowych zasadach funkcjonowania rynku, pojęć z przedsiębiorczości oraz umiejętność skonstruowania prostego budżetu dla siebie, gospodarstwa domowego i małego przedsiębiorstwa

3. CELE SZCZEGÓŁOWE SZKOLENIA

Zdobycie i pogłębienie oraz utrwalenie wiedzy i umiejętności z zakresu opracowywania modelu biznesowego oraz biznesplanu własnego przedsiębiorstwa

Wiedza i
umiejętności

- Wiedza z zakresu struktury biznesplanu
- Wiedza z zakresu struktury modelu biznesowego
- Umiejętność opracowania modelu biznesowego i biznes planu dla własnego przedsiębiorstwa
- Umiejętność kreatywnego rozwoju pomysłów produktowych i usługowych własnego biznesu

4. ZAWARTOŚĆ MERYTORYCZNA

1. Pomysł na własny biznes	Metody	Czas
<ul style="list-style-type: none">• Pomysły na własny biznes<ul style="list-style-type: none">- Lista pomysłów uczestników- Prezentacja pomysłów• Biznesowa kreatywność – usprawnienia i nowe pomysły<ul style="list-style-type: none">- Ulepszanie metodą burzy mózgów- Ulepszanie za pomocą kruszenia <p>CZĘŚĆ WARSZTATOWA (80 minut)</p> <ul style="list-style-type: none">• Ćwiczenie – Ulepszanie świata Praca w podgrupach<ul style="list-style-type: none">- Generowanie usprawnień i nowych pomysłów - burza mózgów- Generowanie usprawnień – praca pytaniami- Prezentacja propozycji• Praca w podgrupach – ulepszanie pomysłów uczestników na własny biznes<ul style="list-style-type: none">- Burza mózgów- Kruszenie pytaniami	<ul style="list-style-type: none">• Prezentacja• Dyskusja• Prezentacja na forum• Burza mózgów	2,0 godz.



2. Model biznesowy i Biznesplan	Metody	Czas
<ul style="list-style-type: none"> • Biznesplan <ul style="list-style-type: none"> - Cel tworzenia Biznesplanu - Struktura Biznesplanu - Plan finansowy - Przykłady Biznesplanów • Model biznesowy CANVAS <ul style="list-style-type: none"> - Struktura modelu biznesowego CANVAS - Przykłady modeli biznesowych istniejących przedsiębiorstw <p>CZĘŚĆ WARSZTATOWA (60 minut)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ćwiczenie w podgrupach: Adwokat kreatywnego przedsiębiorcy, czyli jak sprzedać betonowe kolczyki • Ćwiczenie: Kto ma większy sukces? Anna, czy Juan? 	<ul style="list-style-type: none"> • Miniwykład interaktywny • Prezentacja • Dyskusja • Ćwiczenia zespołowe 	2,0 godz.
3. Twój biznes według modelu CANVAS	Metody	Czas
<ul style="list-style-type: none"> • Mapa modelu wg CANVAS - praca nad poszczególnymi obszarami wsparta przykładami <ul style="list-style-type: none"> - Propozycja wartości - Relacje z klientami - Segmentacja klientów - Kanały dystrybucji - Kluczowi partnerzy - Kluczowe działania, czynności - Kluczowe zasoby - Struktura kosztów - Struktura przychodów • Model biznesowy a Biznesplan <ul style="list-style-type: none"> - Uzupełnienie modelu o kluczowe informacje wymagane w Biznesplanie <p>CZĘŚĆ WARSZTATOWA (220 minut)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ćwiczenie: Opracowanie modelu biznesowego dla własnego planowanego przedsiębiorstwa • Ćwiczenie: Opracowanie podstawowych założeń do Biznesplanu dla własnego przedsiębiorstwa 	<ul style="list-style-type: none"> • Miniwykład interaktywny • Dyskusja • Ćwiczenia zespołowe • Prezentacja na forum 	4,0 godz.
4. Zadanie do realizacji pomiędzy zajęciami	Metody	Czas
<ul style="list-style-type: none"> • Podsumowanie zajęć <ul style="list-style-type: none"> - Indywidualne przez każdego uczestnika wskazanie klu • W grupach przygotowanie uzupełnień, zebranie brakujących informacji dla swojego biznesu mapy modelu wg CANVAS oraz elementów Biznes Planu 	<ul style="list-style-type: none"> • Dyskusja 	0,5 godz.



IV. Kreatywność i innowacyjność w biznesie

1 dzień

1. WARUNKI REALIZACJI SZKOLENIA

Szkolenie jest prowadzone przez jednego trenera w grupie do 15 osób. W trakcie części warsztatowych zaleca się udział drugiego trenera w celu wsparcia uczestników podczas realizowania zadań.

2. ZAKRES WIEDZY I UMIEJĘTNOŚCI, KTÓRE UCZESTNIK POWINIEN POSIADAĆ PRZED SZKOLENIEM

Nie wymagana jest wiedzy i doświadczenia w przewadze konkurencyjnej – warunkiem jest chęć aktywnego uczestniczenia w szkoleniu.

3. CELE SZCZEGÓŁOWE SZKOLENIA

Zdobycie i pogłębienie oraz utrwalenie wiedzy na temat innowacyjności i kreatywności jako kluczowego elementu przewagi konkurencyjnej jej wykorzystania w praktyce oraz obudzenie innowacyjności i kreatywności uczestników szkolenia oraz dostrzeżenie przez nich swojego potencjału

Wiedza i
umiejętności

- Świadomość własnych predyspozycji w zakresie kreatywności
- Wiedza o wykorzystaniu różnych rodzajów kreatywności przez biznes
- Elastyczność w myśleniu
- Znajomość narzędzi wspierających kreatywność w pracy indywidualnej i grupowej
- Zwiększenie własnej odwagi i otwartości na kreowanie i wdrażanie nowych nawet drobnych rozwiązań, zmian

4. ZAWARTOŚĆ MERYTORYCZNA

1. Kreatywność i innowacyjność	Metody	Czas
<ul style="list-style-type: none">• Innowacyjność i kreatywność<ul style="list-style-type: none">- Definicje i różnice- Metafora: Kreatywność jest jak ...- Metafora: Innowacyjność jest jak ...• Umiejętności twórcze w kreatywności• Innowacyjność i kreatywność w biznesie• Kreatywność indywidualna i zbiorowa• Bariery kreatywności <p>CZĘŚĆ WARSZTATOWA (45 minut)</p> <ul style="list-style-type: none">• Idee, które wznecają mój zapal• Co jest potrzebne do...?• Metoda 20 pomysłów• 5 barier kreatywności	<ul style="list-style-type: none">• Miniwykład interaktywny• Dyskusja• Ćwiczenia zespołowe• Burza mózgów	2,0 godz.
<p>2. Procesy twórcze</p> <ul style="list-style-type: none">• Rodzaje procesów twórczych kreatywności<ul style="list-style-type: none">- Kreatywność eksploracyjna	<p>Metody</p> <ul style="list-style-type: none">• Miniwykład interaktywny	<p>Czas</p> <p>2,0 godz.</p>



- Kreatywność kombinacyjna
- Kreatywność transformacyjna
- Umiejętności twórcze w kreatywności
 - Płynność
 - Giętkość
 - Oryginalność

- Prezentacja
- Dyskusja
- Ćwiczenia zespołowe
- Prezentacja na forum
- Burza mózgów

CZĘŚĆ WARSZTATOWA (90 minut)

- Ćwiczenie eksploracyjne
 - Czerwony Kapturek
 - Co by było gdyby ...?
 - Pytania do wynalazku
- Ćwiczenie kombinacyjne
 - Ulubiony przedmiot w szkole
- Ćwiczenie transformacyjne
 - Na szczęście i niestety
- Ćwiczenie Kruszenie – ulepszanie
- Karuzela myśli
- Jeden plus jeden równa się jeden

3. Techniki kreatywnego myślenia	Metody	Czas
<ul style="list-style-type: none"> • Doskonalenie kreatywności w rozwoju własnego biznesu • Narzędzia wykorzystywane w biznesie i pracy zespołowej <ul style="list-style-type: none"> - Kapelusze de Bono - Diagram Ishikawy - Burza mózgów - Praca zespołowa metodą Walt’a Disney’a • Techniki kreatywnego myślenia <ul style="list-style-type: none"> - Superpozycji - Wymuszonego dopasowania • Etapy kreatywnego myślenia <p>CZĘŚĆ WARSZTATOWA (90 minut)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ćwiczenie nad rzeczywistym wyzwaniem dla uczestnika lub grupy metodą kapeluszy de Bono. • Praca nad problemem z wykorzystaniem diagramu Ishikawy • Techniki i narzędzia rozwijające kreatywność <ul style="list-style-type: none"> - Usprawnianie kawiarni - Gorący ziemniak - Mniej fantazji 	<ul style="list-style-type: none"> • Miniwykład interaktywny • Prezentacja • Dyskusja • Ćwiczenia zespołowe • Case study • Prezentacja na forum • Burza mózgów 	2,0 godz.
4. Przedsiębiorca – lider procesu innowacyjnego	Metody	Czas
<ul style="list-style-type: none"> • Postawa lidera procesu innowacyjnego • Pytania kreatywne prowadzące do twórczego myślenia: <ul style="list-style-type: none"> - pytania innowacyjne, - pytania rozwijające, - pytania ułatwiające transfer wiedzy i umiejętności, - pytania ewaluacyjne, - pytania optymalizujące działania • Praca grupowa pytaniami Action Learning 	<ul style="list-style-type: none"> • Miniwykład interaktywny • Dyskusja • Ćwiczenia zespołowe • Prezentacja na forum 	2,0 godz.



„Program szkolenia Przedsiębiorczość”

- Proces Action Learning
- Kluczowe zasady
- Role w sekcji Action Learning

CZĘŚĆ WARSZTATOWA (90 minut)

- Sesje Action Learning na rzeczywisty temat, zagadnienie, problem wyzwanie uczestnika lub zespołu pracującego nad danym zagadnieniem biznesowym.

5. Zadanie do realizacji pomiędzy zajęciami	Metody	Czas
<ul style="list-style-type: none">• Podsumowanie zajęć<ul style="list-style-type: none">- Indywidualne przez każdego uczestnika ustalenie jaki element zajęć z kreatywności i innowacyjności będzie rozwijał oraz w jakich sytuacjach• Indywidualne lub dla zespołu pracującego nad wspólną koncepcją przyszłego biznesu zadanie przeprowadzenia wybraną techniką kreatywną pracy nad np.:<ul style="list-style-type: none">- Nowym produktem lub rozwojem produktu- Dotarciem do wybranej grupy klientów- Pozyskaniem potrzebnych zasobów	<ul style="list-style-type: none">• Burza mózgów	0,5 godz.

5. BIBLIOGRAFIA

1. *Kreatywność i innowacyjność w unowocześnianiu przemysłu i usług*: praca zbiorowa/ pod red. Jana Pyki (2009), Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa.
2. Francik A., *Kreatywność, innowacyjność, przedsiębiorczość - obszary spójne czy odrębne?* (2014), [w:] „Innowacje i przedsiębiorczość: teoria i praktyka”, s. 13-27.
3. Leśniewski M.A., *Behawioralna kulturowa przewaga konkurencyjna przedsiębiorstw* (2016), Instytut Zarządzania. Wydział Prawa, Administracji i Zarządzania Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach.



V. Negocjacje w biznesie

1 dzień

1. WARUNKI REALIZACJI SZKOLENIA

Szkolenie jest prowadzone przez jednego trenera w grupie do 15 osób. W trakcie części warsztatowych zaleca się udział drugiego trenera w celu wsparcia uczestników podczas realizowania zadań.

2. ZAKRES WIEDZY I UMIEJĘTNOŚCI, KTÓRE UCZESTNIK POWINIEN POSIADAĆ PRZED SZKOLENIEM

Przed szkoleniem od uczestnika nie jest wymagana szczegółowa wiedza dotycząca poruszanych na szkoleniu tematów

3. CELE SZCZEGÓŁOWE SZKOLENIA

Zdobycie i pogłębienie oraz utrwalenie wiedzy na temat negocjacji w biznesie i doskonalenie sposobów jej wykorzystania w praktyce

Wiedza i
umiejętności

- Umiejętność aktywnego słuchania
- Umiejętność skutecznego argumentowania
- Umiejętność stawiania granic
- Asertywne reagowanie na zachowania drugiej strony
- Samoświadomość swojego stylu negocjowania
- Znajomość i umiejętność stosowania procesu negocjacji
- Znajomość i umiejętność stosowanie technik negocjacji

4. ZAWARTOŚĆ MERYTORYCZNA

1. Negocjacje jako element zawierania umów	Metody	Czas
<ul style="list-style-type: none">• Czym są negocjacje?<ul style="list-style-type: none">- Metafora na temat: „Negocjacje są jak ...”- Sytuacje w jakich przedsiębiorca negocjuje ...- Negocjacje – definicja- Cel negocjacji w biznesie i życiu osobistym- Kompetencje jakie powinien posiadać przedsiębiorca w zakresie negocjacji• Proces negocjacji<ul style="list-style-type: none">- Kryterium wejścia w proces negocjacji- Etapy procesu negocjacji• Rodzaje negocjacji<ul style="list-style-type: none">- Wygrana – wygrana- Przegrana – przegrana- Wygrana – przegrana, przegrana – wygrana- Kooperacyjne• Film Negocjacje <p>CZĘŚĆ WARSZTATOWA (45 min.)</p> <ul style="list-style-type: none">• Praca w podgrupach nad case study „Wyspa rekinów”. Zadanie: określenie jak powinno wyglądać ich porozumienie?	<ul style="list-style-type: none">• Miniwykład interaktywny• Dyskusja• Ćwiczenia zespołowe• Case study• Prezentacja na forum• Film	2,0 godz.



- Prezentacja i omówienie na forum
- Gra w 4 grupach „Niebieskie – zielone” w 8 odstępach
Omówienie procesu negocjacji i sposobu budowania porozumienia.
Odniesienie do rodzajów negocjacji

2. Style negocjacji i komunikacja w negocjacjach	Metody	Czas
<ul style="list-style-type: none"> • Style negocjacji <ul style="list-style-type: none"> - Indywidualne wypełnienie kwestionariusza Test Thomas Kilmann - Omówienie poszczególnych stylów - Dyskusja w podgrupach o własnych profilach negocjacyjnych • Style negocjacji <ul style="list-style-type: none"> - Styl miękki - Styl twardy - Styl rzeczowy • Komunikacja jako perswazja <ul style="list-style-type: none"> - Sytuacja perswazyjna - Ukryta perswazja • Komunikacja niewerbalna <ul style="list-style-type: none"> - Kanały komunikacji niewerbalnej - Postawy odczytywania sygnałów niewerbalnych • Komunikat empatyczny <p>CZĘŚĆ WARSZTATOWA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Praca w parach – 10 pytań zamkniętych Dyskusja na forum – wnioski z ćwiczenia • Ćwiczenie Komunikat TY – Komunikat JA • Ćwiczenie: Co wyraża mowa ciała? • Ćwiczenie: Opowieść o swojej najlepszej przygodzie 	<ul style="list-style-type: none"> • Miniwykład interaktywny • Prezentacja • Dyskusja • Ćwiczenia zespołowe 	2,0 godz.
3. Kluczowe elementy procesu negocjacji	Metody	Czas
<ul style="list-style-type: none"> • Płaszczyzny negocjacji <ul style="list-style-type: none"> - Społeczna - Psychologiczna - Merytoryczna • Stanowiska i intencje <ul style="list-style-type: none"> - Różnice między stanowiskami, potrzebami i intencjami - Odkrywanie intencji drugiej strony negocjacji - Okrywanie w negocjacjach własnych intencji • Argumenty i ustępstwa <ul style="list-style-type: none"> - Argumenty racjonalne i emocjonalne - Cel i strategia ustępowania - Argumentowanie - Parafrazowanie, a dyskutowanie z argumentami drugiej strony negocjacji - Pozycja otwarcia – cel, znaczenie oraz technika 	<ul style="list-style-type: none"> • Miniwykład interaktywny • Prezentacja • Dyskusja • Ćwiczenia zespołowe • Case study • Prezentacja na forum • Burza mózgów 	2,0 godz.



- Asertywność
 - Definicja asertywności
 - Postawy asertywne i nieasertywne
 - Asertywne odpowiedzi
- BATNA
 - Co to jest BATNA?
 - Znaczenie BATNY w negocjacjach

CZĘŚĆ WARSZTATOWA (45 minut)

- Ćwiczenie w parach – asertywne reakcje i odpowiedzi
- Ćwiczenie w parach – przekonaj mnie
- Case study – Sprzedaż samochodu.
Negocjacje w 4 osobowych grupach

4. Strategie i techniki negocjacji	Metody	Czas
<ul style="list-style-type: none"> • Negocjacje pozycyjne i problemowe <ul style="list-style-type: none"> - Cechy negocjacji pozycyjnych - Cechy negocjacji problemowych • Manipulacja <ul style="list-style-type: none"> - Co to jest manipulacja? - Rodzaje manipulacji - Radzenie sobie z manipulacją • Techniki negocjacyjne <ul style="list-style-type: none"> - Rodzaje technik - Radzenie sobie z technikami negocjacyjnymi <p>CZĘŚĆ WARSZTATOWA (45 minut)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ćwiczenie w grupie: Osiągnięcie konsensusu • Case study: Beczki z winem 	<ul style="list-style-type: none"> • Miniwykład interaktywny • Prezentacja • Dyskusja • Ćwiczenia zespołowe • Case study • Prezentacja na forum 	2,0 godz.
<p>5. Zadanie do realizacji pomiędzy zajęciami</p> <ul style="list-style-type: none"> • Podsumowanie zajęć <ul style="list-style-type: none"> - Indywidualne przez każdego uczestnika ustalenie jaki element zajęć z negocjacji będzie rozwijał oraz w jakich sytuacjach • Indywidualne ustalenia w zakresie przeprowadzenia rzeczywistych negocjacji <ul style="list-style-type: none"> - Określenie przedmiotu i aktorów negocjacji - Wybór obserwatora • Jak założyć działalność gospodarczą i jakie wymogi musi spełnić przedsiębiorca? <ul style="list-style-type: none"> - odszukanie w internecie - porozmawianie z innymi przedsiębiorcami 	<ul style="list-style-type: none"> • Burza mózgów 	0,5 godz.



5. BIBLIOGRAFIA

1. Peeling, N. (2010) Negocjacje, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
2. Gomulski, W. (2017) Negocjacje: język komunikowania w relacjach biznesowych i społecznych, Wydawnictwo Astrum.
3. Kałużna-Drewińska U. (2006) Negocjacje w biznesie: kluczowe problemy, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego.



VI. Uruchomienie i prowadzenie firmy

1 dzień

1. WARUNKI REALIZACJI SZKOLENIA

Szkolenie jest prowadzone przez jednego trenera w grupie do 15 osób. W trakcie części warsztatowych zaleca się udział drugiego trenera w celu wsparcia uczestników podczas realizowania zadań.

2. ZAKRES WIEDZY I UMIEJĘTNOŚCI, KTÓRE UCZESTNIK POWINIEN POSIADAĆ PRZED SZKOLENIEM

Przed szkoleniem od uczestnika nie jest wymagana szczegółowa wiedza dotycząca poruszanych na szkoleniu tematów

3. CELE SZCZEGÓŁOWE SZKOLENIA

Zdobycie i pogłębienie oraz utrwalenie wiedzy o formalnej stronie prowadzenia przedsiębiorstwa

Wiedza i
umiejętności

- Podstawowa wiedza o wymaganiach prawnych uruchomienia oraz prowadzenia działalności gospodarczej
- Podstawowa wiedza o wymaganiach skarbowo – podatkowych uruchomienia oraz prowadzenia działalności gospodarczej
- Podstawowa wiedza o wymaganiach skarbowo – podatkowych uruchomienia oraz prowadzenia działalności gospodarczej
- Rozumienie i rozróżnianie przychodu, dochodu i płynności finansowej przedsiębiorstwa

4. ZAWARTOŚĆ MERYTORYCZNA

	Metody	Czas
1. Uruchomienie i prowadzenie działalności gospodarczej <ul style="list-style-type: none"> • Etapy uruchomienia działalności gospodarczej <ul style="list-style-type: none"> - Film Działalność gospodarcza - Podsumowanie pracy domowej z zakresu kroków i wymagań związanych z uruchomieniem działalności gospodarczej - Przegląd portali instytucji odpowiedzialnych za rejestrację i nadzór nad przedsiębiorstwami • Formy prawne przedsiębiorstw • Wymagania formalne w prowadzeniu działalności gospodarczej 	<ul style="list-style-type: none"> • Miniwykład • Film • Internetowe strony www 	2 godz.
2. Zysk i płynność finansowa <ul style="list-style-type: none"> • Przyczyny upadku przedsiębiorstw • Zysk, aktywa, a pieniądze w kasie oraz na rachunku bankowym • Czynniki wpływające na płynność finansową przedsiębiorstwa <ul style="list-style-type: none"> - Kredyty handlowe: należności i zobowiązania - Zapasy towarów i surowców - Zakupy wyposażenia 	<ul style="list-style-type: none"> • Miniwykład • Case study 	2 godz.



„Program szkolenia Przedsiębiorczość”

- Wynagrodzenia
- Inwestycje
- Spłaty rat kredytu
- Podatki
- Źródła finansowania funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw

CZĘŚĆ WARSZTATOWA (60 min.)

- Gra w grupach: Kompania Piwna.
 - Uczestnicy w małych grupach mając określone aktywa podejmują decyzje inwestycyjne, handlowe.
 - Transakcje zawierane są jednocześnie.
 - Przewidzianych jest 8 transakcji
 - Oceniany jest uzyskany zysk oraz wielkość posiadanych środków finansowych

3.	Metody	Czas
<ul style="list-style-type: none">• Prezentacja przez uczestników poszczególnych modeli biznesowych<ul style="list-style-type: none">- Mapa CANVAS- Analiza SWOT- Analiza konkurencji- Perspektywy rozwoju rynku- Rachunek wyników (plan przychodów i kosztów)	<ul style="list-style-type: none">• Prezentacja	4 godz.

5. BIBLIOGRAFIA

