



Starting a Business

Kurs obejmuje 15 modułów.

• **Moduł 1** omawia wstępne kroki związane z przygotowaniem do prowadzenia działalności gospodarczej, w tym cechy przedsiębiorcy i wybór rodzaju działalności.

Po ukończeniu tego modułu powinieneś być w stanie:

- opisać cechy przedsiębiorcy osiągającego sukces;
- wyjaśnić zasady wyboru biznesu;
- wykonać ćwiczenie, które pomoże zidentyfikować potencjał nowego biznesu.

• **Moduł 2** wyjaśnia, jak opracować biznesplan.

Po ukończeniu tego modułu powinieneś być w stanie:

- opisać, jak stworzyć dobry biznesplan;
- uzupełnić następujące części swojego biznesplanu: Profil, Wizja i Ludzie.

• **Moduł 3** omawia technologie informacyjne i komunikacyjne (ICT) konieczne, aby zbudować i prowadzić firmę.

Po ukończeniu tego modułu powinieneś być w stanie:

- określić rolę i znaczenie, jaką pełnią komputery i oprogramowanie przy tworzeniu firmy, która ma osiągnąć sukces;
- opisać funkcję, jaką może odegrać Internet w początkach działania firmy;
- wyjaśnić korzyści stworzenia sieci;
- zrobić listę tego, co należy zrobić i czego nie należy robić przygotowując część biznesplanu odnoszącą się do technologii informacyjnej i komunikacyjnej.

• **Moduł 4** wyjaśnia, jak zdecydować o formie prawnej i strukturze organizacyjnej firmy.

Po ukończeniu tego modułu powinieneś być w stanie:

- określić, jaka forma prawna jest najbardziej odpowiednia dla Twojej działalności;
- opisać rolę doradców przy tworzeniu firmy;
- uzupełnić część biznesplanu dotyczącą formy prawnej i struktury firmy.

• **Moduł 5** koncentruje się na tym, jak uzyskać zezwolenia i licencje oraz jak wybrać nazwę firmy.

Po ukończeniu tego modułu powinieneś być w stanie:

- określić zezwolenia i licencje konieczne w danej działalności;
- opisać cel prowadzenia działalności pod firmą (ang. *DBA - Doing Business As*);
- uzupełnić część swojego biznesplanu dotyczącą licencji, zezwoleń i nazw firm.

• **Moduł 6** wyjaśnia znaczenie ubezpieczenia, które ma chronić Ciebie i Twoją firmę.

Po ukończeniu tego modułu powinieneś być w stanie:

- opisać cel ubezpieczenia dla małej firmy;
- opisać polisy ubezpieczeniowe potrzebne małej firmie;
- wypełnić część dotyczącą ubezpieczeń w swoim biznesplanie.

• **Moduł 7** omawia jak wybrać lokalizację firmy i jak negocjować umowę najmu.

Po zakończeniu tego modułu powinieneś być w stanie:

- określić istotne kryteria lokalizacji Twojej firmy;
- opisać, na co trzeba zwrócić uwagę wynajmując powierzchnię dla firmy;
- uzupełnić część biznesplanu dotyczącą wynajmu lokalu.

• **Moduł 8** wyjaśnia podstawowe koncepcje księgowe oraz jak zarządzać przepływami środków pieniężnych i istotnymi dla Twojej firmy kwestiami księgowymi.

Po ukończeniu tego modułu powinieneś być w stanie:

- opisać rolę księgowego i w jaki sposób wybrać odpowiedniego księgowego dla Twojej firmy;
- wyjaśnić ogólne koncepcje rachunkowości i finansów;
- opisać jak prowadzić rachunkowość w firmie;
- opisać jak monitorować przepływy gotówki w firmie;
- wypełnić część biznesplanu dotyczący rachunkowości i przepływów gotówki.

• **Moduł 9** pokazuje, jak znaleźć źródła finansowania i kapitał na rozpoczęcie działalności gospodarczej.

Po ukończeniu tego modułu powinieneś być w stanie:

- określić kroki konieczne do pozyskania kapitału na start;
- opisać potencjalne źródła finansowania;
- wypełnić część dotyczącą finansowania w biznesplanie.

• **Moduł 10** omawia, jak założyć stronę internetową pozwalającą prowadzić handel elektroniczny i jak wykorzystać Internet do celów marketingowych.

Po ukończeniu tego modułu, powinieneś być w stanie:

- zdefiniować handel elektroniczny i wiedzieć, jak rozpocząć działalność w Internecie;
- określić, jak znaleźć lokalizację i zbudować stronę internetową;

- opisać różne rodzaje marketingu i promocji w Internecie.

• **Moduł 11** pokazuje możliwości zakupu firmy.

Ten moduł prezentuje możliwości zakupu firmy. Dowiesz się, czy lepiej jest kupić nową, istniejącą czy zdecydować się na franczyzę i jakie kroki trzeba podjąć kupując firmę.

Po ukończeniu tego modułu powinieneś być w stanie:

- opisać kroki, jakie trzeba podjąć, żeby kupić firmę;
- określić zalety i wady franczyzy;
- uzupełnić część biznesplanu dotyczącą nabycia firmy.

• **Moduł 12** wyjaśnia, jak rekrutować, zatrudniać, szkolić, kierować i motywować pracowników.

Po ukończeniu tego modułu, powinieneś być w stanie:

- przeprowadzać rozmowy wstępne z potencjalnymi pracownikami;
- szkolić pracowników, a także być ich mentorem;
- skutecznie komunikować się z pracownikami;
- zatrzymywać dobrych pracowników i zwalniać nieefektywnych;
- zarządzać pracownikami i zespołem.

• **Moduł 13** omawia podstawy marketingu Twojej firmy, w tym jak stworzyć skuteczny plan marketingowy i jak zaplanować oficjalne otwarcie firmy.

Po ukończeniu tego modułu powinieneś być w stanie:

- przygotować plan marketingowy;
- wymienić kilka narzędzi marketingowych przydatnych do promocji Twojej firmy;
- określić, co musisz zrobić przed oficjalnym otwarciem firmy;
- opisać jak sposób zarządzania zakupami i sterowania zapasami;
- przygotować rozdział biznesplanu dotyczący marketingu.

• **Moduł 14** koncentruje się na rozwoju działalności i radzeniu sobie z problemami.

Po ukończeniu tego modułu powinieneś być w stanie:

- opisać sposób, w jaki zamierzasz rozwijać prowadzoną działalność;
- opisać sposób, w jaki będziesz motywował pracowników;
- wypełnić rozdział biznesplanu dotyczący rozwoju firmy.

• **Moduł 15** pokazuje zalety i wady handlu zagranicznego i co należy wiedzieć o eksporcie.

Po ukończeniu tego modułu powinieneś być w stanie:

- określić częste błędy popełniane w handlu zagranicznym;
- uzupełnić rozdział biznesplanu dotyczący handlu zagranicznego.