

Nazwa jednostki szkoleniowej: Rzeszowska Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. w Rzeszowie

Adres: ul. Szopena 51, 35-959 Rzeszów

Tel.: (017) 852 06 12, fax.: (017) 852 06 11

e-mail: info@rarr.rzeszow.pl

WWW: <http://www.rarr.rzeszow.pl/>

INFORMACJA DOTYCZĄCA PROWADZONEGO SZKOLENIA

1. Nazwa szkolenia: „Europejski pracownik”

2. Umiejętności zdobyte w trakcie szkolenia: pozyskanie wiedzy i umiejętności z zakresu zarządzania i marketingu, podstaw handlu zagranicznego, prawa pracy, zagadnień społeczno – psychologicznych, prowadzenia rachunkowości w firmie, tworzenia wizerunku firmy i jej promowania przy wykorzystaniu odpowiednich narzędzi marketingu i promocji, sporządzania analizy SWOT dla firm i przedsięwzięć, opracowywania biznes planów dla firm i przedsięwzięć oraz wykorzystywania dostępnych na rynku środków finansowania działalności gospodarczej

3. Ilość godzin: 48 godzin (sesja 6-dniowa), w tym:

- część teoretyczna: 20 godzin

- część praktyczna: 28 godzin

4. Nazwa dokumentu lub/i rodzaj uprawnień uzyskanych po zakończeniu szkolenia: zaświadczenia o ukończeniu szkolenia

5. Cena kursu od jednego uczestnika: **630,00 PLN** (przy liczebności grupy 15 osób)

6. Informacje dodatkowe:

a) Wymagania formalne: brak

b) Forma prowadzenia zajęć: wykład + warsztaty

c) Program szkolenia:

♦ Przepisy dotyczące funkcjonowania małej firmy

- Formy prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce
- Podstawowe pojęcia i definicje ustawowe
- Podejmowanie i wykonywanie działalności gospodarczej
- Koncesjonowanie działalności gospodarczej. Zezwolenie na wykonywanie działalności gospodarczej
- Mikroprzedsiębiorcy w rozumieniu Ustawy o Swobodzie Działalności Gospodarczej z dnia 2 lipca 2004r.
- Obowiązek rejestrowy działalności gospodarczej przedsiębiorców i jego znaczenie dla obrotu prawnego i pewności gospodarczej

- ◆ Elementy rachunkowości niezbędne do prowadzenia małej firmy
 - Zakres przedmiotowy prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów
 - Podmioty obowiązane do prowadzenia księgi
 - Ewidencje, do prowadzenia, których zobowiązani są podatnicy prowadzący księgi
 - Prawidłowe i rzetelne prowadzenie księgi
 - Dowody księgowe, terminy, ewidencjonowanie zdarzeń gospodarczych w księdze
 - Zamknięcie księgi podatkowej i ustalenie dochodów – PIT-5 oraz rozliczenie roczne
 - Ewidencja przychodów i kosztów przez podatników podatku od towarów i usług
 - Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych
 - Karta podatkowa
- ◆ Marketing, promocja, reklama
 - Pojęcie i zakres promocji oraz jej znaczenie w procesie komunikowania się z rynkiem
 - Geneza i pojęcie marketingu, pojęcie marketingu – mix (produkt, cena, dystrybucja, promocja)
 - Podstawowe zasady marketingu, funkcje marketingowe
 - Zasady tworzenia programów promocji
 - Sposoby tworzenia ogłoszeń w prasie
- ◆ Biznes plan
 - Znaczenie planowania w działalności gospodarczej
 - Pojęcie i podstawowe cechy biznes planu
 - Przygotowania do budowy dokumentu
 - Typowa struktura dokumentu
 - Budowa biznes planu – etapy realizacji
- ◆ Źródła finansowania działalności gospodarczej
 - Pomoc publiczna dla przedsiębiorców w Polsce
 - Pomoc publiczna dla przedsiębiorców w Unii Europejskiej
 - Miejsca pracy lub inwestycje
- ◆ Zagadnienie społeczno-psychologiczne
 - Autoprezentacja
 - Prezentacja jako forma przekazu informacji
 - Przygotowanie prezentacji – co jest naprawdę ważne
 - Wybór najlepszej formy prezentacji
 - Rozwój własnych umiejętności prezenterkich
 - Skuteczne radzenie sobie w trudnych sytuacjach podczas prezentacji
 - Warsztaty: przedstawienie opracowanych prezentacji przed publicznością
- ◆ Komunikacja i praca w grupie
 - Formy komunikacji interpersonalnej w sytuacjach trudnych, wywołujących napięcie i dyskomfort
 - Określanie warunków podnoszących efektywność komunikacji interpersonalnej w sytuacjach trudnych
 - Techniki wykorzystywane do manipulowania ludźmi (tzw. wyzwalaczy uległości) i sposobów przeciwstawiania się im
 - Diagnozowanie procesów grupowych
 - Budowanie dobrego kontaktu z grupą i osobistego autorytetu
 - Radzenie sobie z grupą w konflikcie
- ◆ Zagadnienie społeczno-psychologiczne
 - Asertywność, agresja, uległość, jako różne wymiary zachowań:
 - Uwarunkowania psychologiczne różnych typów zachowań
 - Wrodzone predyspozycje a umiejętności asertywnego zachowania się
 - Asertywność Polaka i Amerykanina - podobieństwa i różnice
 - Radzenie sobie z negatywnymi opiniami innych osób i ich wkraczaniem w naszą przestrzeń psychologiczną:

- Różne rodzaje krytyki (niejasna, aluzyjna, itd.)- umiejętność rozróżniania i sposoby radzenia sobie z nimi
- Jak asertywnie mówić NIE
- W jaki sposób zamieniać krytykę osoby na krytykę zachowań
- Asertywne wyrażanie krytyki:
 - Konstruktywna krytyka
 - Typowe błędy popełniane przy krytykowaniu
 - Co może być prawdziwym motywem krytyki
 - W jaki sposób krytykować zachowania a nie osoby
 - W jaki sposób równoważyć krytykę pochwałami
- Wyrażanie uczuć pozytywnych i negatywnych:
 - Jak poszerzyć nasz zasób pochwał i uczuć pozytywnych wychodząc poza „lubię Cię”, lub „świetna robota”
 - W jaki sposób informować otoczenie o tym, co budzi w nas pozytywne reakcje
- ◆ Techniki negocjacji
 - Dlaczego negocjujemy
 - Konflikt interesów
 - Strategie podejścia do konfliktu
 - Sposoby rozwiązywania konfliktu
 - Strategie negocjacyjne
 - Taktyki negocjacyjne
 - Negocjacje a sprzedaż
 - Style negocjowania - od walki do kooperacji
 - Osobisty styl prowadzenia rozmów
 - Osiąganie znaczących rezultatów w negocjacjach - postawa skutecznego negocjatora
 - Strategie osiągania obopólnych korzyści (win to win)
 - Wybór stanowiska wyjściowego
 - Strategia ustępstw
 - Sondowanie czyli docieranie do użytecznych informacji
 - Tworzenie konstruktywnego klimatu
 - Przeciwdziałanie presji i manipulacjom
 - Przygotowanie do rozmów
 - Planowanie stanowiska wyjściowego
 - Planowanie elastyczności
 - Zamiana stałych na zmienne przetargowe
 - Określanie Alternatywy dla porozumienia
 - Identyfikowanie źródeł siły
 - Asertywna postawa negocjatora, czyli jak opór zamienić we współpracę
 - "Gra w negocjacje", czyli jak radzić sobie z własnymi emocjami
 - Technika prezentowania korzyści
 - Siła jako integralna część negocjacji - kiedy i jak wpływać na równowagę siły
 - Inicjatywa i kierowanie rozmową podczas Przetargu negocjacyjnego
 - Zakończenie:
 - ♣ O naturze negocjacji
 - ♣ Żelazne reguły negocjacji
 - ♣ Najpoważniejsze błędy
- ◆ Handel zagraniczny – zarys zagadnień
 - Podstawowe pojęcia handlu zagranicznego
 - Podmioty handlu zagranicznego
 - Charakterystyka transakcji w handlu zagranicznym

- Umowy w handlu zagranicznym
- Formy wspierania eksportu
- Zwyczaje i formuły stosowane w handlu zagranicznym - INCOTERMS
- Spedycja w handlu zagranicznym
- Cło i procedury celne
- Podatek VAT w handlu zagranicznym
- Struktura wymiany zagranicznej
- Dokumenty stosowane w handlu zagranicznym
- ◆ Prawo pracy
 - Wyjaśnienie podstawowych terminów właściwych dla prawa pracy.
 - Nawiązanie stosunku pracy, rodzaje umów o pracę, dodatkowe klauzule umowne, zakaz konkurencji.
 - Umowy cywilnoprawne i okoliczności uzasadniające ich zawarcie z pracownikiem.
 - Prawa pracownika i pracodawcy.
 - Odpowiedzialność materialna i porządkowa pracownika.
 - Szczególna ochrona pracownika przed rozwiązaniem stosunku pracy, w tym rola związków zawodowych przy zwolnieniu pracownika.
 - Sposoby rozwiązywania stosunku pracy, wymogi formalne i uzasadnienie przyczyn takiego zwolnienia.
 - Praktyczne aspekty związane z sądowym dochodzeniem roszczeń przez pracowników wraz z elementami aktualnego orzecznictwa Sądu Najwyższego.

d) Wykładowcy: pracownicy Rzeszowskiej Agencji Rozwoju Regionalnego S.A. w Rzeszowie