

Program szkolenia:

Prowadzenie działalności gospodarczej w formie przedsiębiorstwa społecznego z wykorzystaniem gry symulacyjnej „Business PLAY – symulacja prowadzenia działalności gospodarczej”

Założenia szkolenia:

Szkolenie przeprowadzone w formie turnieju rozgrywanego na grze planszowej symulującej prowadzenie przedsiębiorstwa społecznego. Pomimo, że szkolenie jest prowadzone na grze symulacyjnej, to podczas zajęć przekazywana jest wiedza na temat zakładania przedsiębiorstwa społecznego lub przekształcania istniejącej organizacji w przedsiębiorstwo społeczne, marketingu, księgowości, a uczestnicy uczą się samodzielnie prowadzić przedsiębiorstwo. Gra symulacyjna w sposób przyjemny zwiększa wiedzę uczestników, którzy niepostrzeżenie uczą się więcej o przedsiębiorczości niż na szkoleniu prowadzonym metodą podającą. Uczestnicy pracują w gniazdach. Każda grupa prowadzi swoje własne przedsiębiorstwo, zgodnie z obowiązującym prawem polskim i z zachowaniem realiów biznesowych. Poza prowadzeniem przedsiębiorstwa społecznego podczas gry wplatane będą mini-wykłady na temat zakładania i prowadzenia przedsiębiorstwa społecznego, finansowania działalności, zatrudniania pracowników, prowadzenia księgowości i obsługi klienta.

Cele szkolenia: nabycie praktycznej wiedzy i umiejętności w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej w formie przedsiębiorstwa społecznego.

Zakładane efekty szkolenia – wzrost wiedzy i umiejętności z zakresu:

- zakładania i rejestracji PES,
- obowiązków podatkowych i wobec ZUS,
- możliwych źródeł finansowania, płynności finansowej,
- podstaw prawa pracy,
- marketingu i negocjacji w przedsiębiorstwie społecznym.

Dzień I

Godzina	Zakres
10:00 – 11:30	- Rozpoczęcie szkolenia <ul style="list-style-type: none">• Przedstawienie trenera• Przedstawienie celów i tematów• Przedstawienie się uczestników• Kontrakt trenerski• Pre test - Zakładanie i rejestracja PES (z uwzględnieniem form prawnych działających)

Projekt Łódzki Ośrodek Wsparcia Ekonomii Społecznej

	oraz nowopowstających podmiotów) – część 1. <ul style="list-style-type: none"> • Etapy Zakładania PES • Dokumenty założycielskie
11:30 - 11:45	Przerwa kawowa
11:45 – 13:15	- Zakładanie i rejestracja PES (z uwzględnieniem form prawnych działających oraz nowopowstających podmiotów) – część 2. <ul style="list-style-type: none"> • Statut PES – najważniejsze elementy; • Rejestracja w KRS – formularze. - Wprowadzenie do zasad symulacji „Business Play – symulacja prowadzenia przedsiębiorstwa społecznego” (www.business-play.eu). W sali szkoleniowej powstaje mikrorynek składający się z 5 przedsiębiorstw społecznych. Uczestnicy szkolenia wcielają się w rolę osób zarządzających przedsiębiorstwem społecznym w oparciu o prawo polskie i reguły wolnego rynku. Dzień po dniu zarządzają PS. Konkuruje lub współpracując ze sobą obsługując i pozyskując klientów.
13:15 – 13:45	Obiad
13:45 – 15:15	- Rozegranie pierwszego tygodnia symulacji - Obowiązki PS wobec ZUS: <ul style="list-style-type: none"> • Składki ZUS – podstawowe informacje • Formularze • Terminy - Obowiązki podatkowe PS <ul style="list-style-type: none"> • Rodzaje podatków i kalendarze terminów; • Podatek od towarów i usług – VAT. Czym jest? Zwolnienia podmiotowe i przedmiotowe; • Wysokość stawek VAT; • Różnica między VAT a CIT.
15:15 – 15:30	Przerwa
15:30 – 17:00	- Rozegranie drugiego tygodnia symulacji. - Aspekty prawne prowadzenia działalności gospodarczej w formie przedsiębiorstwa społecznego. W zależności od formy prawnej PS wybrane aspekty: <ul style="list-style-type: none"> • Prawa spółdzielczego i ustawy o spółdzielniach socjalnych; • Prawa o stowarzyszeniach; • Ustawy o Fundacjach; • Ustawy o działalności pożytku publicznego i wolontariacie. - Pomoc de minimis <ul style="list-style-type: none"> • Podstawa prawna; • Sektory w których nie można udzielić pomocy de minimis. - Źródła finansowania działalności gospodarczej. - Płynność finansowa

Projekt Łódzki Ośrodek Wsparcia Ekonomii Społecznej

	<ul style="list-style-type: none"> • Definicja; • Konsekwencje utraty • Sposoby zapobiegania utracie.
--	--

Dzień II

Godzina	Zakres
9:00 – 10:30	- Rozegranie trzeciego tygodnia symulacji. - Marketing w PS: <ul style="list-style-type: none"> • Rodzaje, • Cele, • Dobre praktyki. - Budowanie Działań promocyjnych; identyfikacja wizualna – przykłady, pozycjonowanie rynku. - Mass media i Social media – skuteczna komunikacja w mediach.
10:30 - 10:45	Przerwa kawowa
10:45 – 12:15	- Rozegranie czwartego tygodnia symulacji. - Podstawy prawa pracy – najważniejsze aspekty dot. zatrudniania pracowników w PS. - Umowy cywilno-prawne: <ul style="list-style-type: none"> • Rozróżnienie pomiędzy umową zlecenia a umową o dzieło; • Podobieństwa i różnice w stosunku do umowy o pracę.
12:15 – 12:45	Obiad
12:45 – 14:15	- Rozegranie piątego tygodnia symulacji. - Relacje z klientem <ul style="list-style-type: none"> • Budowanie poprawnych relacji; • Badanie potrzeb; • Obsługa posprzedażowa.
14:15 – 14:30	Przerwa
14:30 – 15:15	- Rozegranie szóstego tygodnia symulacji. - Negocjacje sprzedażowe – techniki negocjacji oparte na scenkach negocjacyjnych.
15:15 – 16:00	- Podsumowanie wyników symulacji <ul style="list-style-type: none"> • Wyłonienie zwycięzców • Ewaluacja • Post test