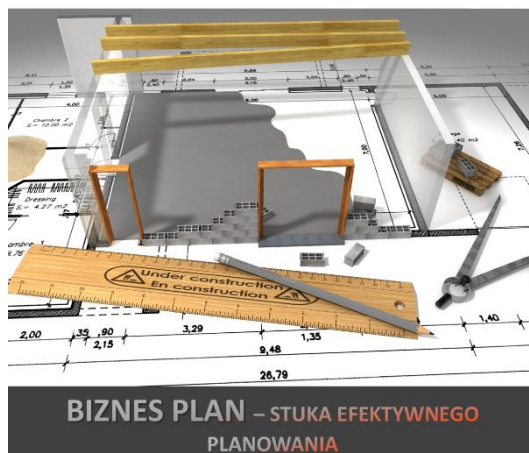


BIZNES PLAN – STUKA EFEKTYWNEGO PLANOWANIA

© Beata Kozyra

2 dni

*Biznes plan umożliwi podejmowanie lepszych decyzji już
dzisiaj a nie w nieokreślonej przyszłości.*



CELE I KORZYŚCI SZKOLENIA:

Szkolenie dostarcza uczestnikom wiedzy i umiejętności praktycznych z zakresu:

- określania celów biznesowych
- projektowania struktury biznes planu
- zasad oraz standardów tworzenia biznes planu
- analizy sytuacji zewnętrznej i wewnętrznej przedsiębiorstwa w kontekście potrzeb biznes planu
- możliwych źródeł finansowania przedsięwzięć
- oceny i zarządzania ryzykiem
- metod kontrolowania i monitorowania realizacji założeń biznes planu

ROZWIJANE KOMPETENCJE:

- zarządzanie poprzez wizję i strategię
- strategiczne myślenie
- analiza i prognozowanie
- analityczne myślenie
- planowanie
- podejmowanie decyzji
- skuteczne rozwiązywanie problemów

METODY SZKOLENIA:

Szkolenie w formie treningu umiejętności praktycznych, z wykorzystaniem:

- prezentacji PowerPoint
- analizy przypadków (case study)
- burzy mózgów
- ćwiczeń zespołowych i indywidualnych
- wymiany doświadczeń
- mini wykładów
- a także w oparciu o konkretne przykłady wskazane przez Klienta.

MATERIAŁY SZKOLENIOWE:

Uczestnicy szkolenia otrzymują komplet materiałów szkoleniowych.



PROGRAM:

Zawartość programu może być dostosowana do konkretnych potrzeb Klienta.

1. WPROWADZANIE

- Istota i pojęcie business planu.
- Cele przygotowania i odbiorcy biznes planu.
- Korzyści z przygotowania biznesplanu.
- Zasady i standardy obowiązujące w przygotowaniu biznes planu.
- Budowa biznes planu – struktura biznes planu firmy handlowej

2. POMYSŁ NA BIZNES – OPIS PRZEDSIĘWZIĘCIA

- Przedmiot inwestycji - opis produktu/ów
- Cechy wyróżniające produkty na tle konkurencji
- Planowane kanały sprzedaży
- Posiadane certyfikaty
- Opis planowanego sposobu zarabiania
- Plan rozwoju produktu i sprzedaży

Ćwiczenie: przygotowanie opisu przedsięwzięcia

Narzędzie: szablon biznes planu w Excelu

3. ANALIZA RYNKU

- Sytuacja na rynku:
 - charakterystyka branży i stopień rozwoju branży
 - wielkość rynku i perspektywy rozwoju rynku
 - barier wejścia i wyjścia
- Analiza klientów docelowych środków smarnych:
 - typ klientów (osoby fizyczne, firmy, organizacje)
 - segmentacja
- Analiza aktualnej i potencjalnej konkurencji na rynku
 - struktura konkurencji
 - najważniejsze firmy działające w branży (liderów)
 - strategię działania firm konkurencyjnych
 - możliwości wejścia nowych konkurentów oraz wpływ produktów substytucyjnych
- Analiza SWOT

Ćwiczenie: przeprowadzenie analizy klientów, konkurentów oraz analizy SWOT

Narzędzia: szablon biznes planu w Excelu, szablony analiz: PEST+, scenariuszy stanów otoczenia, analizy 5 sił portera, analizy sektorowej, macierzy ADL i McKinsey, analizy SWOT

4. PLAN MARKETINGOWY

- Marketing mix:
 - produkt i usługi towarzyszące
 - cena
 - dystrybucja
 - promocja
- Plan marketingowy
- Prognoza sprzedaży

Ćwiczenie: przygotowanie wybranych elementów planu marketingowego

Narzędzie: szablon biznes planu w Excelu

5. PLAN ORGANIZACYJNY

- Ogólny plan rozwoju sprzedaży środków smarnych w 3-5-letnim horyzoncie czasowym
- Dokładny harmonogram działań realizacji przedsięwzięcia

Ćwiczenie: przygotowanie planu organizacyjnego

Narzędzie: szablon biznes planu w Excelu

6. PLAN FINANSOWY

- Bilans otwarcie
- Rachunek zysków i strat – koszty i przychody przedsięwzięcia w okresie objętym przez biznesplan (min. 3 lata)
- Analiza efektywności inwestycji – opłacalność przedsięwzięcia
- Źródła finansowania przedsięwzięć

Ćwiczenie: opracowanie wybranych elementów planu finansowego

Narzędzie: szablon biznes planu w Excelu

7. WDROŻENIE I KONTROLA WYKONANIA BIZNES PLANU

- Warunki brzegowe wdrożenia biznes planu
- Ocena i zarządzanie ryzykiem
- Istota kontroli
- Narzędzia kontroli

Ćwiczenie: opracowanie wybranych elementów planu ryzyk

Narzędzie: szablon biznes planu w Excelu

8. STRESZCZENIE BIZNESPLANU – KONIEC, CZYLI DOBRY POCZĄTEK

- Zwięzła charakterystyka przedsięwzięcia, główne założenia realizacyjne oraz oczekiwane skutki.
- Informacje potwierdzające umiejętności i kompetencje twórcy (lub twórców) przedsięwzięcia.
- Określenie potrzeb finansowych i ich strukturę (koszty całego przedsięwzięcia z opisem przeznaczenia) oraz ocena opłacalności przedsięwzięcia.

Ćwiczenie: opracowanie streszczenia biznes planu

Narzędzie: szablon biznes planu w Excelu

9. PODSUMOWANIE

- Konkluzja – kluczowe czynniki udanego biznes planu.



CENA:

Cena szkolenia dwudniowego: **1 000 zł** netto od osoby.

Cena szkolenia dwudniowego dla **Członków PIPT: 500 zł** od osoby.

W cenie szkolenia:

- przygotowanie i przeprowadzenie szkolenia
- materiały szkoleniowe dla uczestników
- certyfikaty poświadczające udział w szkoleniu
- catering.