

Szanowni Państwo,

Polska Fundacja Przedsiębiorczości jako instytucja wspierająca rozwój mikro, małych i średnich przedsiębiorstw oraz **Starostwo Powiatowe w Gnieźnie** mają przyjemność zaprosić Państwa na szkolenie pt. „**Przygotowanie biznesplanu**”.

Szkolenie adresowane jest do przyszłych i obecnych właścicieli mikro i małych firm lub osób nimi zarządzających, pracowników pionów finansowych oraz wszystkich tych, którzy chcą wiedzieć jak przygotować profesjonalny biznesplan.

Szczegółowy harmonogram szkolenia przekazujemy poniżej. Podczas szkolenia uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe, a po szkoleniu – możliwość pobrania zaświadczenia o uczestnictwie w formie pdf.

Szkolenie poprowadzi pan **Piotr Sylwestrzak** – doradca biznesu, wykładowca Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości.

Szkolenie odbędzie się **21 stycznia 2020 r. (wtorek)** w godz. 9.00 – 15.45 sali konferencyjnej 2.46 w Starostwie Powiatowym przy ul. Papieża Jana Pawła II 9/10 w **Gnieźnie**.

Udział w szkoleniu jest bezpłatny.

W celu zapisania się na szkolenie, zapraszamy do rejestracji na stronie internetowej Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości (www.pfp.com.pl).



[ZAPISZ SIĘ](#)

Zgłoszeń można również dokonywać pod adresem e-mail: biznes@powiat-gniezno.pl lub telefonicznie, pod numerem tel.: 061 4240743, w terminie do 20 stycznia 2020 r.

Zgłoszenie uczestnictwa w szkoleniu jest jednoznaczne z potwierdzeniem przez Uczestnika zapoznania się z [ogólnymi warunkami organizacyjnymi szkoleń PFP](#) i wyrażeniem zgody na ich zastosowanie.

Zapraszamy serdecznie!



Program szkolenia
„Przygotowanie biznesplanu”

Godzina	Temat zajęć
9.00 – 9.15	Powitanie uczestników i wprowadzenie
9.15 – 10.30	<ul style="list-style-type: none"> • Podstawowe pojęcia dot. planowania i tworzenia biznesplanu <ul style="list-style-type: none"> • Zrozumienie roli i funkcji biznesplanu
10.30 – 10.45	Przerwa
10.45 – 12.15	<ul style="list-style-type: none"> • Podstawowe kroki w procesie przygotowania biznesplanu, w tym opracowanie wizji i misji planowanego przedsięwzięcia <ul style="list-style-type: none"> • Informacje wymagane w biznesplanie: • Analiza SWOT (przykłady i ćwiczenia)
12.15 – 12.45	Przerwa
12.45 – 14.15	<ul style="list-style-type: none"> • Informacje wymagane w biznesplanie – c.d. • Prognoza sprzedaży (przykłady i ćwiczenia) • Cena, promocja i dystrybucja (przykłady)
14.15 – 14.30	Przerwa
14.30 – 15.45	<ul style="list-style-type: none"> • Budowa planu finansowego (przykłady i ćwiczenia)
15.45	Zakończenie szkolenia

