



**AKADEMIJA**  
ZA PODUZETNIŠTVO

## **OSNOVNI (BASIC) PROGRAM I**

**XI MODULA**

**160 NASTAVNIH SATI**

**MENTORIRANJE**

**POU**  
PUČKO  
OTVORENO  
UČILIŠTE  
VARAŽDIN

**Vaš pr(A)vi potez!**

Pučko otvoreno učilište Varaždin, Hallerova 1/II, 42000 Varaždin

pou@pouvarazdin.hr; 042 313191; [www.asp.hr](http://www.asp.hr)

Program financira Grad Varaždin za 10-15 polaznika godišnje.

VARAZDIN

## • SADRŽAJ:

I. MODUL – OSNOVE EKONOMIJE I PODUZETNIŠTVA.....	3
• Upoznavanje kandidata – <i>Ice breaker</i> .....	3
• Uvod u ekonomiju.....	3
• Vrijednosni sustav u poslovanju .....	3
• Društveno odgovorno poslovanje.....	3
II. MODUL – POSLOVNI MODEL .....	4
• PLATNO POSLOVNOG MODELA .....	4
• Design Sprint 2.0 .....	4
III. MODUL – RAZVOJ PODUZETNIČKOG POTHVATA .....	4
• POSLOVNO PLANIRANJE I BUDŽETIRANJE .....	4
• POSLOVNE STRATEGIJE I VOĐENJE POSLOVANJA.....	5
• UPRAVLJANJE POSLOVNIM PROCESIMA.....	5
IV. MODUL – financije i računovodstvo za poduzetnike .....	5
• OPOREZIVANJE I POSEBNOSTI PREMA VRSTAMA SUBJEKATA (JDOO, DOO, OBRT) .....	5
• "ČITANJE" FINANCIJSKIH IZVJEŠĆA.....	6
• UPRAVLJANJE OBRTNIM KAPITALOM I NOVČANIM TIJEKOM .....	7
V. MODUL – VJEŠTINE POSLOVNE KOMUNIKACIJE.....	7
• OSNOVE PROFESIONALNE KOMUNIKACIJE I KOMUNIKACIJSKE VJEŠTINE .....	7
• PREGOVARAČKE VJEŠTINE .....	7
VI. MODUL – vještine marketinga.....	8
• OSNOVE MARKETINGA .....	8
• DEFINIRANJE VLASTITOG BRENDА .....	8
• DIGITALNI MARKETING - OSNOVNI MODUL.....	8
vii. MODUL – VJEŠTINE PRODAJE .....	9
• OSNOVE PRODAJE I PRODAJNE TEHNIKE.....	9
• PITCH .....	9
VIII. MODUL – UPRAVLJANJE LJUDSKIM RESURSIMA .....	10
• SELEKCIJA I ZAPOŠLJAVANJE .....	10
IX. MODUL – izvori financiranja i upravljanje projektima .....	10
• EU FONDOVI KAO IZVOR FINANCIRANJA PODUZETNIČKIH POTHVATA.....	10
• GRUPNO FINANCIRANJE ("CROWDFUNDING") - OSNOVNI MODUL .....	10
• GDPR KAO TEMELJ KONKURENTNOSTI I POVJERENJA KLIJENATA.....	11
MENTORIRANJE.....	11

# I. MODUL – OSNOVE EKONOMIJE I PODUZETNIŠTVA

## • UPOZNAVANJE KANDIDATA – ICE BREAKER

Predavačica: **Asja Lajtman Bosilj**, AVUS

Trajanje: 2 sata

**Opis:** u cilju postizanja što bolje sinergije među polaznicima, kvalitetnijeg rada u grupama i utvrđivanja potreba za dodatnim sadržajima, izazovima i rješenjima u poslovanju svakog pojedinog polaznika, predavačica kroz interaktivne vježbe međusobno upoznaje polaznike i potiče ih na suradnju u budućem radu.

## • UVOD U EKONOMIJU

Predavač: **Libor Weiser**, profesionalni menadžer

Trajanje: 4 sata

**Opis:** polaznici će dobiti praktičan uvid u ekonomski način razmišljanja te se detaljnije upoznati s pojmovima inflacije/deflacija, kamatnih stopa, deviznog tečaja, kreditnog rejtinga i njihovim utjecajem na svakodnevno poslovanje na mikrorazini.

## • VRIJEDNOSNI SUSTAV U POSLOVANJU

Predavačica: **Sanja Varlaj**, SV EDUCATION & CONSULTING

Trajanje: 4 sata

**Opis:** Polaznici će naučiti sljedeće

1. Što su vrijednosti i zašto su važne u našim životima
2. Koje su to osobne vrijednosti (vježba i konkretan ishod u cilju osvještavanja osobnih vrijednosti polaznika)
3. Koje poslovne vrijednosti postoje i zašto su važne kod pisanja i stvaranja vrijednosti poduzeća/branda; kako ih koristiti u pripremi strategije, pri odabiru suradnika, zaposlenika ili poslovnih partnera (vježba za određivanje glavnih poslovnih vrijednosti)

Predavačica će na kraju dati kratak osvrt na USP (*Unique selling proposition*) i "ekonomiju doživljaja" te će pojasniti zašto je to važno kako bi poduzetnik bio originalan i prepoznatljiv na tržištu

## • DRUŠTVENO ODGOVORNO POSLOVANJE

Branimir Radaković, BRODOTO

Trajanje: 4 sata

**Opis:** predavač će napraviti uvod u društveno poduzetništvo (*social entrepreneurship*) i društveno odgovorne programe kompanija (CSR programi) kroz povjesni razvoj, definiciju socijalne ekonomije, pojam trostrukе bilance i razlike "klasičnih" i društvenih poduzetnika. Ujedno će pojasniti što su društveni poduzetnici, a što društveno odgovorne kompanije, usporedit će stanje u Republici Hrvatskoj i na razini EU općenito te će podastrijeti primjere dobre prakse iz Hrvatske i svijeta. Naposljetku će pojasniti društvenu odgovornost kao izvor poslovne konkurentnosti i to u vidu internih i eksternih benefita).

## II. MODUL – POSLOVNI MODEL

### • PLATNO POSLOVNOG MODELAA (*BUSINESS MODEL CANVAS*)

Predavačica: **Snježana Kupres**, METANOIA.HR

Trajanje: 12 sati

Opis: predavačica će polaznike upoznati s alatom koji pojašnjava devet elemenata učinkovitog poslovnog modela i njihovu međusobnu povezanost. Ti elementi su: ponuda vrijednosti, tržišni segmenti, kanali distribucije, odnosi s kupcima, izvori prihoda, ključni resursi, ključne aktivnosti, ključna partnerstva, struktura troškova.

Uz uvodni teoretski dio, polaznici će izrađivati vlastiti poslovni model kroz ovaj alat. Pojasnit će se dodatno elementi vrijednosti ponude i važnosti razumijevanja profila klijenta. Naposljeku, predavačica će proći ovaj poslovni model kroz analizu tržišta teoretski i praktički.

### • DESIGN SPRINT 2.0

Predavač: **Velebit Mirić**, INNOVATIO CONSILIUM

Trajanje: 12 sati

Opis: Predavač koristi metodologiju *Design Sprinta* koja okuplja poznate vježbe i alate, te ih komprimira u izrazito kratke aktivnosti koje u svom zbroju donose cjelokupno putovanje od ideje, preko testiranja sa stvarnim korisnicima, sve do izrade tržišno potvrđenog prototipa. Također, svi članovi tima komuniciraju na specifično definiran način čime se izbjegava rasprava i svađa, a povećava učinkovitost. Radionica je podijeljena u četiri nastavne cjeline:

- mapiranje problema, te izrada prvih skica rješenja (3 sata)
- generiranje dodatnih rješenja, filtriranje i stvaranje *Storyboard* mape
- izgradnja i dogradnja prototipa
- testiranje i dorada prototipa te izrada završne prezentacije rezultata radionice i testiranja

## III. MODUL – RAZVOJ PODUZETNIČKOG POTHVATA

### • POSLOVNO PLANIRANJE I BUDŽETIRANJE

Predavač: **Libor Weiser**, profesionalni menadžer

Trajanje: 6 sati

Opis: svako dobro vođeno poduzeće posjeduje poslovni plan. To je jedan od osnovnih dokumenata temeljem kojeg se provode poslovne aktivnosti. Budući da plan nije potpun ukoliko se ne kvantificira, polaznici će se upoznati i s budžetiranjem kojim se kvalitativno izraženi plan prikazuje kvantitativno.

Svrha predavanja je pomoći polaznicima da samostalno istraže tržište i konkurenčiju te izrade poslovni i finansijski plan svog gospodarskog subjekta, planiraju mjere za izvršenje plana, kontroliraju ostvarenja plana te provode korektivne mjere.

## • POSLOVNE STRATEGIJE I VOĐENJE POSLOVANJA

Predavač: **Libor Weiser**, profesionalni menadžer

Trajanje: 4 sata

Opis: cilj ovog predavanja je kod polaznika razviti vještine potrebne za kreiranje poslovne strategije, prepoznavanje potreba potrošača/klijenata te evaluaciju novog proizvoda ili usluge.

Predavanje će također odgovoriti na pitanja:

- Što je ideja, a što poslovna prilika?
- Što je komparativna prednost?
- Kako smanjiti rizik?
- Šta su *lean startup* načela?

## • UPRAVLJANJE POSLOVNIM PROCESIMA

Predavač: **Libor Weiser**, profesionalni menadžer

Trajanje: 4 sata

Opis: polaznici će naučiti načine oblikovanja poslovnih procesa, planiranja i kontrole procesa, upravljanja izvršenjem te razvoja/povećanja operativnih kapaciteta.

Predavanjem će biti obuhvaćeno i razumijevanje kapaciteta, analiza i taksonomija procesa.

# IV. MODUL – FINANCIJE I RAČUNOVODSTVO ZA PODUZETNIKE

## • OPOREZIVANJE I POSEBNOSTI PREMA VRSTAMA SUBJEKATA (JDOO, DOO, OBRT)

Predavačica: **Monika Petrovečki**, Petrovečki konzalting d.o.o.

Trajanje: 4 sata

Opis: osim usmenih predavanja, predavačica će podastrijeti brojne primjere iz prakse, te će dati pojašnjenja i odgovore na pitanja polaznika, a odradit će se i praktikum, tj. radionica.

Cilj predavanja je dati polaznicima osnovna znanja i informacije potrebne za organiziranje poslovnih knjiga društva i obrta, obveznika poreza na dohodak, odnosno obveznika poreza na dobit; da razlikuju paušalno i redovno oporezivanje, jednostavno i dvostavno knjigovodstvo, da steknu vještine organizacije i planiranja jednog dijela budućeg poslovanja temeljem usvojenih znanja iz poreza i računovodstva.

## • ZAPOŠLJAVANJE RADNIKA, PLAĆE DIREKTORA, DOPRINOSI OBRTNIKA, OSOBE NA STRUČNOM OSPOSOBLJAVANJU, UGOVOR O DJELU, AUTORSKI UGOVOR, FISKALIZACIJA

Predavačica: **Monika Petrovečki**, Petrovečki konzalting d.o.o.

Trajanje: 4 sata

Opis: Predavačica će tijekom predavanja upoznati polaznike sa sljedećim pitanjima:

- koji porezni obveznici trebaju voditi koje propisane poslovne knjige
- poslovanje društva / obrta
- zapošljavanje radnika (dohodak i primitci od nesamostalnog rada, osobni odbitci, obračun plaće i primitaka u naravi, poduzetnička plaća, plaća direktora, primitci koji se ne smatraju dohotkom od nesamostalnog rada, mogućnost neoporezivih isplata)
- uzimanje osobe na stručno ospozobljavanje
- angažiranje fizičke osobe preko ugovora o djelu ili autorskog ugovora (vrste drugih dohodaka, način obračuna, oporezivanja i izvješćivanja)
- praćenje i evidencija poslovanja društva/obrta
- utvrđivanje poslovnih primitaka i izdataka od samostalne djelatnosti,
- porezno nepriznati izdatci
- utvrđivanje poslovnih prihoda i rashoda u društvu
- dugotrajna imovina u društvu/obrtu

## • POREZ NA DODANU VRIJEDNOST, ELEMENTI IZLAZNOG RAČUNA

Predavačica: **Monika Petrovečki**, Petrovečki konzalting d.o.o.

Trajanje: 4 sata

Opis: polaznici će usvojiti znanja koja se tiču sljedeći cjelina:

- temeljne odredbe poreza na dodanu vrijednost
- predmet oporezivanja
- mjesto oporezivanja
- porezni obveznik
- nastanak porezne obveze
- porezna osnovica i stope
- porezna oslobođenja u tuzemstvu i inozemstvu
- povrat poreza
- ispostavljanje računa
- razdoblje oporezivanja
- postupak oporezivanja
- obračun i plaćanje PDV-a
- odbitak pretporeza, povrat PDV-a
- porezne evidencije
- fiskalizacija

## • SLUŽBENA PUTOVANJA U ZEMLJI I INOZEMSTVU, LOCCO VOŽNJA, RAD NA TERENU

Predavačica: **Monika Petrovečki**, Petrovečki konzalting d.o.o.

Trajanje: 4 sata

Opis: polaznici će naučiti kako ispravno voditi evidenciju službenih putovanja u tuzemstvu i inozemstvu, evidenciju prijeđenih kilometara, kako obračunavati locco vožnju, izraditi putni nalog te obračunati terenski rad.

Svaki polaznik izraditi će jedan putni nalog, obračun locco vožnje i terenskog rada.

## • "ČITANJE" FINANCIJSKIH IZVJEŠĆA

Predavačica: **Monika Petrovečki**, Petrovečki konzalting d.o.o.

Trajanje: 4 sata

Opis: na primjerima Bilance, Računa dobiti i gubitka te Prijave poreza na dobit polaznici će biti temeljito upoznati s pozicijama finansijskih izvješća, naučit će razumijevati izvješća te prepoznati bitne stavke prilikom početka poslovanja s novim kupcem/dobavljačem.

- **UPRAVLJANJE OBRTNIM KAPITALOM I NOVČANIM TIJEKOM**

Predavač: **Libor Weiser**, profesionalni menadžer

Trajanje: 4 sata

Polaznici će se upoznati s temeljnim oblicima i načelima upravljanja obrtnim kapitalom, načinima planiranja i mjerjenja likvidnosti, metodama internog i eksternog poboljšanja likvidnosti te načinom funkcioniranja svih vrsta faktoringa, eskonta mjenica, predfinanciranja (finetradinga) te trade finance-a.

## V. MODUL – VJEŠTINE POSLOVNE KOMUNIKACIJE

- **OSNOVE PROFESIONALNE KOMUNIKACIJE I KOMUNIKACIJSKE VJEŠTINE**

Predavačica: **Asja Lajtman Bosilj**, Avus d.o.o.

Trajanje: 8 sati

Opis: Polaznici će steći osnovne komunikacijske vještine za učinkovitije poslovno komuniciranje. Između ostalog, naučit će sljedeće:

- što je komunikacija i komunikacijski model
- zašto je komunikacija važna u uspostavljanju odnosa
- verbalnu i neverbalnu komunikaciju
- percepciju
- učinkovita pitanja
- tehnike aktivnog slušanja
- pravila prijenosa informacija
- načela asertivne komunikacije
- komunikaciju s različitim generacijama
- razumijevanje komunikacijskog procesa i važnosti komunikacije u uspostavljanju odnosa
- usvajanje vještina postavljanja pitanja
- razumijevanje utjecaja neverbalne komunikacije na prijenos poruke
- pravila prijenosa informacija
- usvajanje tehnika aktivnog slušanja i asertivne komunikacije

- **PREGOVARAČKE VJEŠTINE**

Predavačica: **Asja Lajtman Bosilj**, AVUS d.o.o.

Trajanje: 6 sati

Opis: Polaznici će naučiti pregovarati u prodajnom procesu, a posebno će uz samu definiciju pregovaranja steći vještine iz sljedećih cjelina:

- stilovi pregovaranja

- važnost komunikacije u pregovaranju
- principijelno pregovaranje
- distributivno pregovaranje
- integrativno pregovaranje
- BATNA i ZOPA
- pregovaranje o cijeni

## VI. MODUL – VJEŠTINE MARKETINGA

### • OSNOVE MARKETINGA

Predavačica: **Nikolina Tomašković**, EXPERTIVA

Trajanje: 8 sati

Opis: na ovoj radionici polaznici će dobiti odgovor na pitanje što je sve potrebno za uspješan marketing, kako se snaći u modernom marketingu, koji kanali komunikacije stoje na raspolaganju za dopiranje do kupaca i klijenata te kako raditi marketing, čak i uz ograničena sredstva.

Polaznici će proći kroz smjernice od kuda krenuti u cilju poboljšanja postojeće marketinške aktivnosti te će izrađivati ciljanu marketinšku komunikaciju kako bi došli do onih koji trebaju ono što poduzetnik nudi.

### • DEFINIRANJE VLASTITOG BREND-A

Predavačica: **Marina Kolar**, KONEKTA

Trajanje: 8 sati

Opis: brend je razlog zbog čega netko bira upravo nas i ono što nudimo, iako na tržištu ima na stotine sličnih ponuda. Brend nije samo vizualni identitet proizvoda ili tvrtke, on uključuje osobnost i vrijednosti brenda, način komunikacije, vizuale, reputaciju i iskustva koje potrošači imaju s nama ili našim brendom i još mnogo toga.

Osim što povećava vrijednost našeg biznisa, brendiranje nam pomaže da se pozicioniramo kao stručnjaci na svom području djelovanja, da nađemo nove klijente ili suradnike, postignemo utjecaj i poslovni rast.

U ovom predavanju predavačica će s polaznicima proći kroz tri faze:

1. FAZA: ISTRAŽIVANJE - analiza konkurenkcije; izrada avatara idealnog klijenta i njihovih specifičnih potreba/želja/problema; percepcija brenda
2. FAZA: RAZRADA IDENTITETA - izrada brenda identiteta; pozicioniranje brenda; definiranje vrijednosti; strukturiranje poruke
3. FAZA: PROVEDBA - brend smjernice; content strategija

### • DIGITALNI MARKETING - OSNOVNI MODUL

Predavač: **Lovro Metlikovec**, PRO PLUS marketing

Trajanje: 8 sati

Opis: predavač će kroz radionicu pokriti cijelu strukturu digitalnog marketinga i na shemi pokazati kako bi trebao izgledati marketinški plan te koji dio se koristi za što sukladno unaprijed dogovorenim ciljevima. Proći će i kroz *offline* oblike marketinga kako bi se polaznici upoznali sa svim mogućnostima na tržištu te će definirati njihove prednosti i nedostatke. Upoznat će polaznike i s novostima i *fun facts* koji su vezani za digitalni marketing. Tematske cjeline koje će predavač obuhvatiti ovom radionicom su: Google alati, Google Ads, Društvene mreže i SEO (Search Engine Optimization).

## VII. MODUL – VJEŠTINE PRODAJE

### • OSNOVE PRODAJE I PRODAJNE TEHNIKE

Predavačica: **Asja Lajtman Bosilj**, AVUS d.o.o.

Trajanje: 12 sati

Opis: dobro poznavanje prodajnih vještina predstavlja jedno od temeljnih načela dobrog poslovanja i uspješnog razvoja gospodarskog subjekta. Polaznici će naučiti sljedeće:

- osobine dobrog "prodavača"
- korake učinkovitog prodajnog razgovora
- pripremu za prodaju
- analizu potreba
- korištenje pitanja
- kako ponuditi odgovarajući proizvod ili uslugu
- održavanje činjenicama, argumentacija
- kako istaknuti koristi za klijenta
- kako se nositi s prigovorima, izgovorima i odbijanjima
- zaključivanje prodajnog razgovora
- *Cross selling* i *Up selling*
- dodanu vrijednost klijentu - ispuniti očekivanja ili oduševiti klijenta

### • PITCH

Predavač: **Karlo Kukec**, Tehnološki park Varaždin

Trajanje: 8 sati

Opis: interaktivna radionica u kojoj će svaki od polaznika 'izbrusiti' svoj pitch korištenjem jednostavnih i učinkovitih alata.

1.dio

- uvodna prezentacija metodologije, alata i dobrih praksi
- izrada elemenata pitcha (prezentacije) korištenjem alata "Pitch canvas"
- uobičavanje elemenata u prezentaciju ovisno o njenoj namjeni

2.dio:

- vježba pitchinga + povratna informacija od strane polaznika i predavača
- dodatni alati i tips & tricks, ovisno o namjeni pitcha
- 12 savjeta za individualno usavršavanje tehnika pitchinga
- prijedlog dodatnih izvora za usavršavanje tehnika pitchinga

## VIII. MODUL – UPRAVLJANJE LJUDSKIM RESURSIMA

### • SELEKCIJA I ZAPOŠLJAVANJE

Predavačica: **Blanka Lasić**, MINDIST d.o.o.

Trajanje: 4 sata

Opis: kroz ovo predavanje polaznici će steći uvid u ulogu ljudskih potencijala u procesu zapošljavanja:

- Opis poslova/dužnosti
- Bonton, oblačenje, pisana komunikacija
- Izvori za privlačenje kandidata
- Proces selekcije: životopis, intervju, testiranje, konačna odluka

## IX. MODUL – IZVORI FINANCIRANJA I UPRAVLJANJE PROJEKTIMA

### • EU FONDOVI KAO IZVOR FINANCIRANJA PODUZETNIČKIH POTHVATA

Predavačica: **Kristina Androlić**, ANDROLIĆ KONZALTING

Trajanje: 8 sati

Opis: predavačica će polaznike upoznati s aktualnim stanjem vezanim uz EU fondove i druge povoljne izvore financiranja poduzetničkih projekata. I to kroz sljedeće alate i teme:

- kratak upitnik za sudionike o dosadašnjim iskustvima
- uvod u EU fondove
- aktualni EU pozivi – kako i gdje do informacija, sažeci aktualnih poziva
- nacionalni natječaji i pozivi te alternativni izvori financiranja

Vježba: priprema projekta na konkretnom primjeru

Provjeda sufinanciranih projekata: postupci nabava za neobveznike zakona o javnoj nabavi; najčešće greške u provedbi sufinanciranih projekata, financijske korekcije i kako ih izbjegći

### • GRUPNO FINANCIRANJE (“CROWDFUNDING”) - OSNOVNI MODUL

Predavači: BRODOTO tim

Trajanje: 6 sati

Opis: tim iz agencije BRODOTO uvest će polaznike u svijet *Crowdfundinga* kao alternativnog izvora financiranja za tvrtke. Upoznat će ih s povijesnim razvojem *Crowdfundinga*, osnovnim tipovima *crowdfundinga* i vezanim platformama, pojasnit će razliku crowdfundinga i crowdinvestinga i navesti primjere dobre prakse iz Hrvatske i svijeta. Ujedno će podastrijeti statističke pokazatelje i trendove i navesti prednosti i nedostatke *Crowdfundinga* za poduzetnike.

## X. MODUL – POLITIKA ZAŠTITE OSOBNIH PODATAKA

### • GDPR KAO TEMELJ KONKURENTNOSTI I POVJERENJA KLIJENATA

Predavač: **Igor Barlek**, BI CONSULT d.o.o.

Trajanje: 6 sati

Opis: predavač će upoznati polaznike s njihovim zakonskim obvezama iz područja zaštite osobnih podataka (GDPR), a posebno sa sljedećim konceptima:

- privatnost u okolnostima razvoja tehnologija, evolucije interneta i doba u kojem živimo
- razlozi nužnosti donošenja GDPR-a
- teoretske sastavnice GDPR-a: područje primjene, osobni podaci, načela obrade, pravni temelji, prava pojedinaca
- transparentnost prema pojedincima
- uređivanje odnosa s poslovnim partnerima u smislu zaštite podataka
- tehničke i organizacijske mjere zaštite podataka
- službenik za zaštitu podataka
- projekt usklađivanja s obvezama, odakle krenuti i minimalni skup mjera
- primjeri ispravne i pogrešne primjene GDPR-a
- konkretni primjeri na slučajevima polaznika

## XI. MODUL – INTERNACIONALIZACIJA POSLOVANJA

### • INTERNACIONALIZACIJA I IZVOZ

Predavačica: **Nataša Kalauz**, EU Business

Trajanje: 3 sata

Opis: predavačica će upoznati polaznike s mogućnošću internacionalizacije njihovog poslovanja kroz sljedeće teme:

1. Prednosti, ali i izazovi izvoza
2. Kako odabrat strano tržište?
3. Modaliteti ulaska na strana tržišta
4. Potporne institucije koje pomažu izvoznicima, te mogućnosti financiranja
5. Sajmovi i međunarodni marketing alati
6. Procjena izvoznog potencijala gospodarskih subjekata polaznika Akademije

## MENTORIRANJE

Na kraju programa određenom broju polaznika, ovisno o procjeni Stručne komisije, dodijelit će se mentor/i u trajanju od 10 nastavnih sati. Cilj mentoriranja je dodatno *boostanje* biznisa polaznika i jačanje njegove prisutnosti i poslovanja na tržištu.