



AKADEMIJA
ZA PODUZETNIŠTVO

OSNOVNI (BASIC) PROGRAM II

XI MODULA

150 NASTAVNIH SATI

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.azp.hr

I. MODUL – OSNOVE EKONOMIJE I PODUZETNIŠTVA.....	3
• Upoznavanje kandidata – <i>Ice breaker</i>	3
• Uvod u ekonomiju.....	3
• Vrijednosni sustav u poslovanju	3
II. MODUL – POSLOVNI MODEL	4
• PLATNO POSLOVNOG MODELA (<i>BUSINESS MODEL CANVAS</i>).....	4
III. MODUL – RAZVOJ PODUZETNIČKOG POTHVATA	4
• POSLOVNO PLANIRANJE I BUDŽETIRANJE	4
• POSLOVNE STRATEGIJE I VOĐENJE POSLOVANJA.....	4
• UPRAVLJANJE POSLOVNIM PROCESIMA.....	5
• POSLOVANJE U OBLAKU.....	5
IV. MODUL – financije i računovodstvo za poduzetnike	5
• OPOREZIVANJE I POSEBNOSTI PREMA VRSTAMA SUBJEKATA (JDOO, DOO, OBRT)	5
• ZAPOSŁJAVANJE RADNIKA, PLAĆE DIREKTORA, DOPRINOSI OBRTNIKA, FISKALIZACIJA	6
• POREZ NA DODANU VRIJEDNOST, ELEMENTI IZLAZNOG RAČUNA.....	6
• SLUŽBENA PUTOVANJA U ZEMLJI I INOZEMSTVU, LOCCO VOŽNJA, RAD NA TERENU	7
• "ČITANJE" FINACIJSKIH IZVJEŠĆA.....	7
• UPRAVLJANJE OBRTNIM KAPITALOM I NOVČANIM TIJEKOM	7
• OSNOVE NABAVE	7
V. MODUL – VJEŠTINE POSLOVNE KOMUNIKACIJE.....	8
• OSNOVE PROFESIONALNE KOMUNIKACIJE I KOMUNIKACIJSKE VJEŠTINE	8
• PREGOVARAČKE VJEŠTINE	8
VI. MODUL – vještine marketinga.....	8
• OSNOVE MARKETINGA	8
• DEFINIRANJE VLASTITOG BRENDA.....	9
• DIGITALNI MARKETING - OSNOVNI MODUL.....	9
vii. MODUL – VJEŠTINE PRODAJE.....	10
• OSNOVE PRODAJE I PRODAJNE TEHNIKE.....	10
• PITCH.....	10
VIII. MODUL – UPRAVLJANJE LJUDSKIM RESURSIMA	11
• SELEKCIJA I ZAPOSŁJAVANJE	11
IX. MODUL – izvori financiranja i upravljanje projektima	11
• EU FONDOVI KAO IZVOR FINANCIRANJA PODUZETNIČKIH POTHVATA.....	11
X. MODUL – POLITIKA ZAŠTITE OSOBNIH PODATAKA	11
• GDPR KAO TEMELJ KONKURENTNOSTI I POVJERENJA KLIJENATA.....	11
XI. MODUL – INTERNACIONALIZACIJA POSLOVANJA.....	12
• INTERNACIONALIZACIJA I IZVOZ	12

I. MODUL – OSNOVE EKONOMIJE I PODUZETNIŠTVA

• UPOZNAVANJE KANDIDATA – ICE BREAKER

Predavačica: **Asja Lajtman Bosilj**, AVUS

Trajanje: 3 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/deflacije, 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

II. MODUL – POSLOVNI MODEL

- **PLATNO POSLOVNOG MODELA (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. Naposljetku, predavačica će proći ovaj poslovni model kroz analizu tržišta teoretski i praktički.

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 konkurenciju te izrade poslovni i financijski 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?
- Što 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.

• POSLOVANJE U OBLAKU

Predavač: **Dejan Drabić**, RIP d.o.o.

Trajanje: 4 sata

Opis: polaznici će naučiti neke od najvažnijih karakteristika programskih rješenja u oblaku poput pružanja usluga na zahtjev korisnika, brzog mrežnog pristupa, udruživanja resursa i sl. Primjenom *Google Apps* ili *Microsoft Office365* aplikacija naučit će raditi kroz nevjerojatno korisničko sučelje koje omogućuje čitanje i odgovaranje na poruke e-pošte i upravljanje njima s lakoćom s bilo kojeg računala ili mobilnog uređaja s internetskom vezom. Tu je i upravljanje kalendarom kao nezaobilaznim elementom organizacije dana jednog poduzetnika, koji također treba znati pravilno koristiti s bilo kojeg uređaja, kao i uredski paket (online) aplikacija za automatsku izradu dokumenata, proračunskih tablica, prezentacija i dr. Sve je to besplatno ili iznimno povoljno, ovisno o tome na kojoj razini poduzetnik želi sve to koristiti.

IV. MODUL – FINACIJE 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 osposobljavanje
- angažiranje fizičke osobe preko ugovora o djelu ili autorskog ugovora (vrste drugih dohodaka, način obračuna, oporezivanja i izvješćivanja)
- praćenje i evidencija poslovanja društva/obrtu
- 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 izradit 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 Balance, Računa dobiti i gubitka te Prijave poreza na dobit polaznici će biti temeljito upoznati s pozicijama financijskih 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 mjerenja likvidnosti, metodama internog i eksternog poboljšanja likvidnosti te načinom funkcioniranja svih vrsta faktoringa, eskonta mjenica, predfinanciranja (finetradinga) te *trade finance*-a.

- **OSNOVE NABAVE**

Predavačica: **Nataša Cikač**, CRONATA d.o.o.

Trajanje: 4 sata

Opis: polaznici će naučiti osnove nabave, kako naručiti, koje dokumente koristiti kod naručivanja, što je najvažnije staviti u narudžbenicu/ugovor, kako postići najbolju cijenu i kako postupiti u slučaju reklamacije.

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
- važnost utjecaja karakteristika različitih generacija u komunikaciji

• PREGOVARAČKE VJEŠTINE

Predavačica: **Nataša Cikač**, CRONATA d.o.o

Trajanje: 8 sati

Opis: pregovori su sastavni dio današnje komunikacije, kako u privatnom tako i u poslovnom životu. Na ovom seminaru polaznici će dobiti odgovor na pitanja kako pregovarati da dobijemo ono što želimo, Koje tehnike koristiti, Koje su strategije uspješnog pregovaranja i najčešće pogreške, koje su osnove *body languagea* te kako pregovarati sa zahtjevnim/teškim partnerima?

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

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 konkurencije; 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*"
- uobličavanje 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 ZAPOSŁJAVANJE

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

Predavači: **Leonarda Tarandek**, LEOTA d.o.o. i **Patrick Galeski**, Galeski management services j.d.o.o

Trajanje: 8 sati

Opis: EU fondovi su danas jedan od bitnih izvora financiranja poslovnih pothvata poduzetnika u Hrvatskoj. Polaznici će naučiti što je projekt, koji fondovi i natječaji poduzetnicima stoje na raspolaganju, koja materijalna i nematerijalna sredstva su potrebna za provedbu projekta, koje procedure organizacije i implementacije projektnih aktivnosti moramo poštovati, kako napraviti svrsishodan raspored provođenja projektnih aktivnosti i dr.

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 odabrati 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