

AKADEMIJA
ZA PODUZETNIŠTVO

AKADEMIJA ZA PODUZETNIŠTVO 4.0

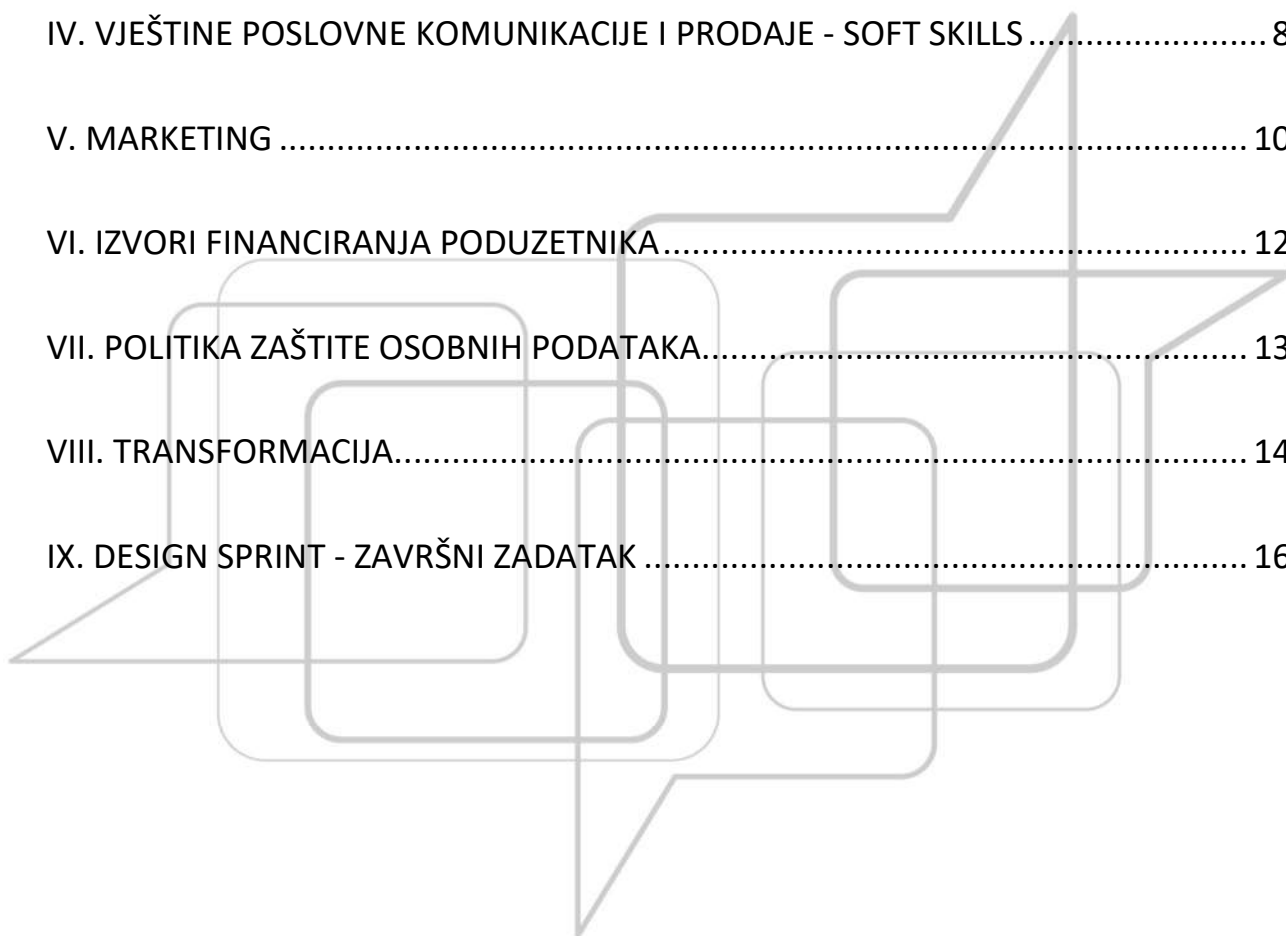
Vaš pr(A)vi potez!

9 modula
150 sati

POU
PUČKO
OTVORENO
UČILIŠTE
VARAŽDIN

SADRŽAJ:

I. OSNOVE EKONOMIJE I PODUZETNIŠTVA.....	3
II. POSLOVNI MODEL.....	4
III. FINACIJSKO POSLOVANJE.....	5
IV. VJEŠTINE POSLOVNE KOMUNIKACIJE I PRODAJE - SOFT SKILLS.....	8
V. MARKETING.....	10
VI. IZVORI FINANCIRANJA PODUZETNIKA.....	12
VII. POLITIKA ZAŠTITE OSOBNIH PODATAKA.....	13
VIII. TRANSFORMACIJA.....	14
IX. DESIGN SPRINT - ZAVRŠNI ZADATAK.....	16



UPOZNAVANJE KANDIDATA I PREDAVAČA

Trajanje: 2 sata

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

I. OSNOVE EKONOMIJE I PODUZETNIŠTVA

UVOD U EKONOMIJU

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

Trajanje: 4 sata

Predavač: Libor Weiser, profesionalni menadžer

VRIJEDNOSNI SUSTAV U POSLOVANJU

Polaznici će osvijestiti osobne i profesionalne vrijednosti koje su važne za donošenje odluka u poslovanju.

Radionica obuhvaća sljedeće teme:

- Što su vrijednosti i zašto su važne u našim životima
- Osobne vrijednosti s vježbom i konkretnim ishodom u cilju osvještavanja osobnih vrijednosti polaznika
- Poslovne vrijednosti i važnost njihovog korištenja kod pisanja i stvaranja vrijednosti poduzeća/branda; način njihovog korištenja u pripremi strategije, pri odabiru suradnika, zaposlenika ili poslovnih partnera. Vježba u cilju određivanja glavnih poslovnih vrijednosti.
- Kratak osvrt na USP (*Unique selling proposition*) i "ekonomiju doživljaja" te važnost istog za osiguranje originalnosti i prepoznatljivosti na tržištu

Trajanje: 4 sata

Predavačica: Sanja Varlaj, SV EDUCATION & CONSULTING

II. POSLOVNI MODEL

PLATNO POSLOVNOG MODELA

Business Model Canvas

Polaznici će se upoznati s alatom koji pojašnjava devet elemenata učinkovitog poslovnog modela i njihovu međusobnu povezanost.

Elementi poslovnog modela:

1. ponuda vrijednosti
2. tržišni segmenti
3. kanali distribucije
4. odnosi s kupcima
5. izvori prihoda
6. ključni resursi
7. ključne aktivnosti
8. ključna partnerstva
9. struktura troškova

Radionica se sastoji od:

- uvoda i teorije vezano za elemente poslovnog modela
- praktičnog dijela - izrada poslovnog model svakog poduzetnika, diskusija i dodatno pojašnjavanje elementa vrijednosti ponude, važnosti razumijevanja profila klijenta
- izrade poslovnog modela kroz analizu tržišta - teoretski i praktični dio

Trajanje: 12 sati

Predavačica: Snježana Kupres, METANOIA

III. FINANCIJSKO POSLOVANJE

OPOREZIVANJE I POSEBNOSTI PREMA VRSTAMA POSLOVNIH SUBJEKATA

Kroz ovo predavanje polaznici će:

- steći osnovna znanja i informacije potrebne za organiziranje poslovnih knjiga društva i obrta, obveznika poreza na dohodak, odnosno obveznika poreza na dobit
- naučiti razlikovati paušalno i redovno oporezivanje, jednostavno i dvostavno knjigovodstvo
- steći vještine organizacije i planiranja jednog dijela budućeg poslovanja temeljem usvojenih znanja iz poreza i računovodstva
- naučiti praćenje i evidenciju poslovanja društva / obrta
- naučiti utvrđivati poslovne primitake i izdatke od samostalne djelatnosti i porezno nepriznate izdatke
- naučiti utvrđivati poslovne prihode i rashode u društvu
- naučit će što je to dugotrajna imovina u društvu / obrtu i dr.

Trajanje: 4 sata

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

RADNI ODNOSI

Polaznici će dobiti uvid u sljedeće teme:

- 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), posebnosti na raznim primjerima
- uzimanje osobe preko mjere HZZ-a
- angažiranje fizičke osobe preko ugovora o djelu ili autorskog ugovora (vrste drugih dohodaka, način obračuna, oporezivanja i izvješćivanja)
- pravni i porezni aspekti zapošljavanja radnika kroz ugovor o radu na određeno i neodređeno vrijeme redovitog
- izvanredni otkaz ugovora o radu i dr.

Trajanje: 4 sata

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

POREZ NA DODANU VRIJEDNOST I ELEMENTI IZLAZNOG RAČUNA

Polaznici će usvojiti sljedeća znanja:

- temeljne odredbe poreza na dodanu vrijednost
- predmet i 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

Trajanje: 4 sata

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

SLUŽBENA PUTOVANJA U ZEMLJI I INOZEMSTVU

Polaznici će naučiti:

- kako ispravno voditi službena putovanja u tuzemstvu i inozemstvu te evidenciju prijeđenih kilometara
- kako obračunavati locco vožnju
- kako napisati putni nalog
- kako obračunati terenski rad

Trajanje: 4 sata

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

"ČITANJE" FINANCIJSKIH IZVJEŠĆA

Na primjerima Bilance, 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.

Trajanje: 4 sata

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

POSLOVNO PLANIRANJE I BUDŽETIRANJE

Svako dobro vođeno poduzeće posjeduje poslovni plan. To je jedan od osnovnih dokumenata temeljem kojeg se provode poslovne aktivnosti. Kako 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 poduzeća, planiraju mjere za izvršenje plana, kontroliraju ostvarenja plana te provode korektivne mjere.

Trajanje: 6 sati

Predavač: Libor Weiser, profesionalni menadžer

UPRAVLJANJE OBRTNIM KAPITALOM I NOVČANIM TIJEKOM

Teme:

- temeljni oblici i principi upravljanja obrtnim kapitalom
- načini planiranja i mjerenja likvidnosti
- metode internog i eksternog poboljšanja likvidnosti
- načini funkcioniranja svih vrsta faktoringa, eskonta mjenica, predfinanciranja (finetradinga) i trade finance-a.

Trajanje: 4 sata

Predavač: Libor Weiser, profesionalni menadžer

IV. VJEŠTINE POSLOVNE KOMUNIKACIJE I PRODAJE - SOFT SKILLS

OSNOVE PROFESIONALNE KOMUNIKACIJE I KOMUNIKACIJSKE VJEŠTINE

Polaznici će kroz teoretski i praktični dio usvojiti znanja i vještine potrebne za:

- razumijevanje komunikacijskog procesa i važnosti komunikacije u uspostavljanju odnosa
- postavljanje pitanja
- razumijevanje utjecaja neverbalne komunikacije na prijenos poruke
- pravilnu primjenu pravila za prijenos informacija
- usvajanje tehnika aktivnog slušanja i asertivne komunikacije
- osvještavanje važnosti utjecaja karakteristika različitih generacija u komunikaciji
- Ujedno će naučiti što čini komunikaciju:
- važnost komunikacije u uspostavljanju odnosa
- komunikacijski model
- verbalna i neverbalna komunikacija
- percepcija
- učinkovita pitanja
- tehnike aktivnog slušanja
- pravila prijenosa informacija
- načela asertivne komunikacije
- komunikacija s različitim generacijama

Trajanje: 8 sati

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

OSNOVE PRODAJE I PRODAJNE TEHNIKE

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
- podržavanje 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?

Trajanje: 12 sati

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

PREGOVARAČKE VJEŠTINE

Polaznici će naučiti:

- što je pregovaranje
- Stilove pregovaranja
- o važnosti komunikacije u pregovaranju
- što je to principijelno pregovaranje
- što je to distributivno pregovaranje
- što je to integrativno pregovaranje
- BATNA i ZOPA
- kako pregovarati o cijeni

Trajanje: 6 sati

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

V. MARKETING

OSNOVE MARKETINGA

Na ovoj radionici polaznici će naučiti sljedeće:

- što je marketing
- koje su najčešće zablude i pogreške u marketingu
- marketinški mix 4P
- marketing nekad i danas – Inbound marketing
- snaga vizije – zašto, kako, što
- poznavanje okruženja, SWOT analiza
- tržišna niša, jedinstvena ponuda, izjava o pozicioniranju
- idealni kupac/klijent – izrada profila
- životni ciklus kupovine
- oblikovanje promotivne poruke, AIDA koncept
- promotivni mix
- prednosti i kanali internet marketinga

Trajanje: 8 sati

Predavačica: Nikolina Tomašković, EXPERTIVA

BRENDIRANJE

Na radionici o brendiranju polaznici će:

- dobiti uvid u osnovne elemente brend strukture
- osvijestiti će da postoji više vrsta brendiranja i naučiti kako odabrati i aktivno koristiti vrstu brendiranja koja odgovara njihovom poslovanju

Na kraju edukacije polaznici će proći i razne kanale kroz koje se mogu brendirati te će napraviti akcijski plan za osobno brendiranje i/ili brendiranje svog poduzeća.

Trajanje: 6 sati

Predavačica: Andreja Rambrot Malenica, PISALICA, kreativna agencija

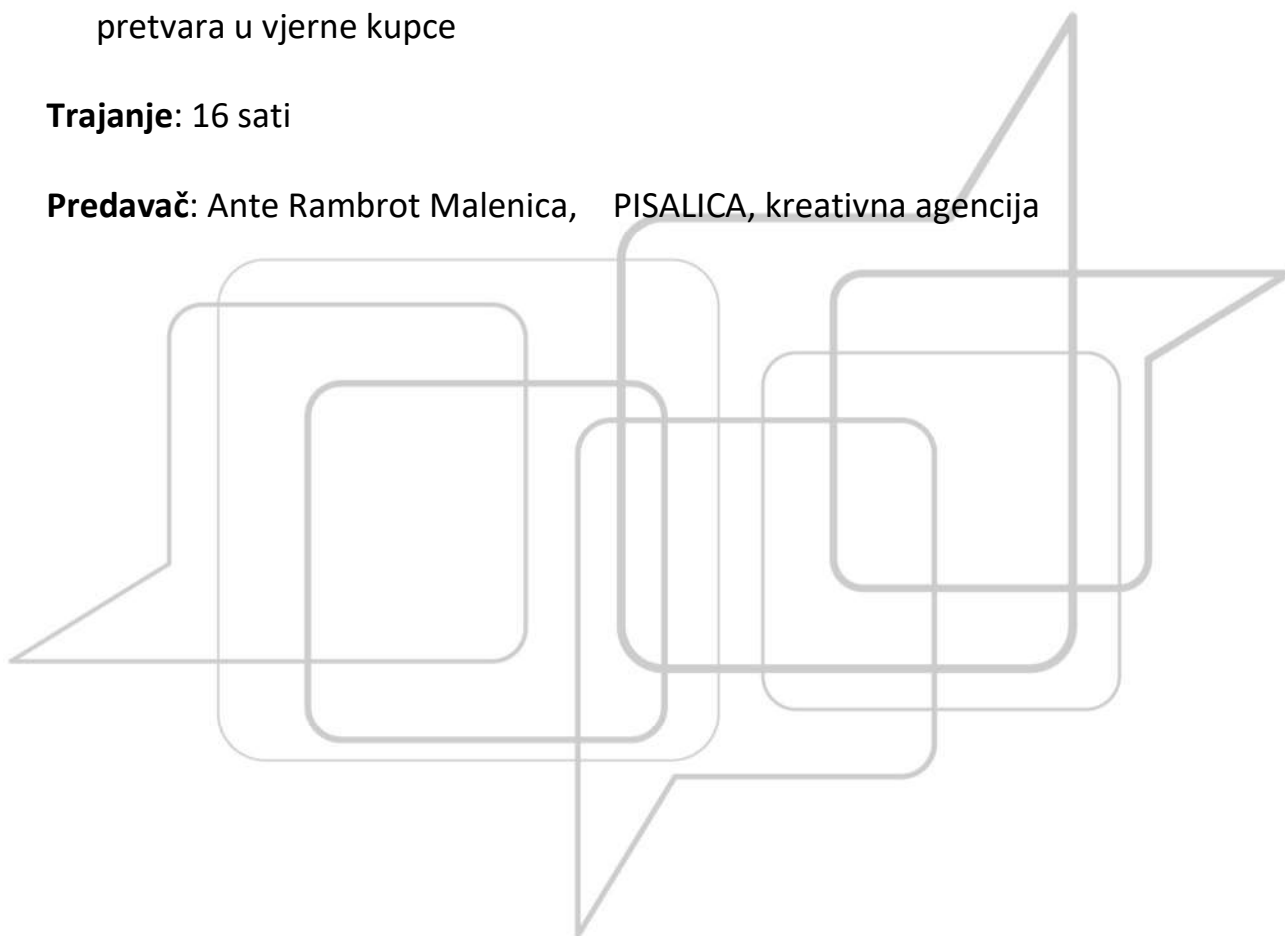
DIGITALNI MARKETING

Polaznici će se upoznati s različitim digitalnim marketinškim kanalima:

- web stranica kao temelj za bilo kakve digitalne marketinške aktivnosti
- dobit će uvid u funkcioniranje oglašavanja na društvenim mrežama i tražilicama (Google Ads, SEO)
- osvijestit će koliko je važan kvalitetan sadržaj web stranice i oglasa, budući da je upravo sadržaj magnet koji privlači potencijalne kupce na stranicu, a zatim ih pretvara u vjerne kupce

Trajanje: 16 sati

Predavač: Ante Rambrot Malenica, PISALICA, kreativna agencija



VI. IZVORI FINANCIRANJA PODUZETNIKA

EU FONDOVI KAO IZVOR FINANCIRANJA PODUZETNIČKIH POTHVATA

Sadržaj 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
- Vježbe: priprema projekta na konkretnom primjeru
- provedba sufinanciranih projekata
- postupci nabava za neobveznike zakona o javnoj nabavi
- najčešće greške u provedbi sufinanciranih projekata, financijske korekcije i kako ih izbjeći

Trajanje: 8 sati

Predavačica: Kristina Androlić, ANDROLIĆ KONZALTING

VII. POLITIKA ZAŠTITE OSOBNIH PODATAKA

GDPR KAO TEMELJ KONKURENTNOSTI I POVJERENJA KLIJENATA

Kroz radionicu polaznici će steći detaljan uvid u sljedeće teme:

- 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

Predavač će proći kroz konkretne primjere u poslovanju svakog pojedinog polaznika.

Trajanje: 6 sati

Predavač: Igor Barlek, BI CONSULT / GDPR Croatia

VIII. TRANSFORMACIJA

PROMJENA - KOME, ZAŠTO I KADA?

Polaznici će naučiti:

- kome, zašto i kada je potrebna promjena
- kako upravljati promjenama (change management)
- koji su osnovni zadaci managera
- kako pristupiti promjenama
- koje prepreke i zamke postoje
- što znači promjena organizacije (fokus na procesima)

Predavač će ponuditi konkretne primjere, a naučeno će polaznici moći primijeniti kroz igru (praktična radionica)

Trajanje: 2 sata

Predavač: Marijan Nöthig, FERRO-PREIS, generalni direktor

PROCESI, LEAN MANAGEMENT, METODE

Polaznici će naučiti:

- osnovne procese u poduzeću
- kupac u fokusu
- mjerljivost, KPI
- standardizaciju, firefighting vs structured work
- 'kako to rade u Japanu'
- razvoj ljudi
- kako eliminirati "otpad"
- Lean house
- alati i metode

Kroz igru (primjena u praksi) i primjere polaznici će moći primijeniti naučeno.

Trajanje: 4 sata

Predavač: Marijan Nöthig, FERRO-PREIS, generalni direktor

DIGITALNA TRANSFORMACIJA

Predavači će u tandemu obraditi sljedeće teme koje će se ovisno o području rada polaznika prilagoditi:

- Digitalna transformacija: nužnost ili hype?
- Digitalizacija za sve?
- Industrija 4.0 - elementi promjene
- prodaja/nabava/planiranje/marketing/proizvodnja/logistika/kvaliteta
- zašto digitalna transformacija često ne uspijeva
- primjeri

Trajanje: 4 sata

Predavači:

Marijan Nöthig, FERRO-PREIS, generalni direktor

Drago Cmur, CAD/CAM grupa, poslovni direktor

TURNAROUND MANAGEMENT

Polaznici će naučiti:

- što su to strateška i poslovna transformacija (Strategy & business transformation)
- kako se svaki business može transformirati

Predavač će podastrijeti konkretne primjere.

Trajanje: 2 sata

Predavač: Marijan Nöthig, FERRO-PREIS, generalni direktor

INOVACIJE

Tema će se prilagoditi portfoliju polaznika:

- Inovacije – općenito
- "Open innovation" koncept
- Hrvatski start-up ekosustav
- Pregled hrvatskih start-up inkubatora
- *Design thinking*
- *Lean Start-up* metodologija

Trajanje: 4 sata

Predavač: Mario Ciglar, voditelj strateških projekata, business development i innovation manager

IX. DESIGN SPRINT - ZAVRŠNI ZADATAK

DESIGN SPRINT 2.0

Metodologija 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, pa sve do izrade tržišno potvrđenog prototipa. Također, svi članovi tima komuniciraju na specifično definiran način čime se izbjegava diskusija i svađa, a povećava učinkovitost.

Radionica predstavlja ujedno i završni zadatak polaznika, a podijeljena je u četiri nastavne cjeline kako slijedi:

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

Dinamika radionice dogovorit će se naknadno. Polaznici će dobiti konkretnu upute od voditelja koji će facilitirati svih 12 sati, a rezultate će predstaviti pred odabranim povjerenstvom predavača. Cilj je u izradu zadatka uključiti što više elemenata i alata naučenih kroz svih osam prethodnih modula.

Trajanje: 12 sati

Predavač: Velebit Mirić, INNOVATIO CONSILIUM



Vaš pr(A)vi potez!

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

pou@pouvarazdin.hr; 042 313191; www.azp.hr