

Szanowni Państwo,

Polska Fundacja Przedsiębiorczości (PFP) – jako instytucja wspierająca rozwój mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) ma przyjemność zaprosić Państwa na bezpłatne szkolenie pt. „**Przygotowanie biznesplanu**” organizowane w ramach konkursu „**Przystanek sukces – biznes w Szczecinie się opłaca!**”

Szkolenie adresowane jest do 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 – zaświadczenie o uczestniczeniu w szkoleniu w wersji elektronicznej.

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

Szkolenie odbędzie się dnia **28 września 2017 r.** w godzinach **9.00 – 16.00** w siedzibie Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości w Szczecinie, ul. Monte Cassino 32.

Udział w szkoleniu jest bezpłatny.

Zapraszamy do rejestracji na szkolenie na stronie internetowej Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości

http://www.pfp.com.pl/produkt_1622_przygotowanie_biznesplanu.htm?spam=Zapisz+si%C4%99+na+to+szkolenie

W razie pytań, prosimy o kontakt do pani Izabelli Maruszczak, tel.: (91) 312-92-22, e-mail: i.maruszczak@pfp.com.pl

Serdecznie zapraszamy!

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 • 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 • 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 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"> • Budowa planu finansowego (przykłady i ćwiczenia)
16.00	Zakończenie szkolenia