.....
Konsultant merytoryczny

Profil kursu:

'BROKER PARTNERSTWA'

Dla kogo:
Szkolenie bezrobotnych w zakresie powoływania, działania i prowadzenia działalności gospodarczej w formie spółdzielni socjalnej.
Statutowy cel podmiotu: „…świadczenie usług na rzecz osób trzecich…",
Realizacja działań: usługi,

1. Ocena wiarygodności podmiotów.
2. Pośrednictwo w doborze partnerów projektowych.

Cel szkolenia:
Nabycie wiedzy i umiejętności w prowadzeniu własnej firmy w obszarze budowania współpracy w projektach na rzecz promowania zrównoważonego rozwoju.
Korzyści:
wg 6 zapytań do 8 kursów zawodowych
Program szkolenia

I.1. Podstawy prawa w obrocie gospodarczym
- Rozpoczęcie działalności gospodarczej
- Ustawy: o świadczeniu usług drogą elektroniczną, o ochronie danych osobowych, o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, o swobodzie działalności gospodarczej, o prawie zamówień publicznych
- Umowy w obrocie gospodarczym

2. Badanie wiarygodności klienta
- Krajowy Rejestr Sądowy
- Ewidencja Działalności Gospodarczej
- Akta rejestrowe spółki
- Księgi wieczyste

3. Ustawa o partnerstwie publiczno- prywatnym i akty wykonawcze
4. Podstawy prawa cywilnego i kodeksu spółek handlowych
5. Regulacje prawne w administracji samorządowej
- Ustawy: o samorządach, o finansach publicznych

6. Prawne regulacje gwarancji i zabezpieczeń realizacji umowy

II. Partnerstwo Publiczno – Prywatne teoria i praktyka

III. Finanse i rachunkowość
- Kapitał – źródła finansowania przedsiębiorstw
- Kapitał założycielski, kredyt, leasing, factoring, obligacje
  a) Bilans, rachunek wyników, strumienie wyników
  b) Struktura rynku finansowego
- Rynek pieniężny, kapitałowy, instrumentów pochodnych, rynek walutowy
  a) Podstawy zarządzania
  b) Strategia, planowanie, organizowanie, motywowanie, kontrolowanie, przywództwo, zasoby ludzkie, proces decyzyjny

IV. Komunikacja interpersonalna.
1. Negocjacje handlowe
1. Style negocjowania
2. Proces i jego fazy w negocjacjach handlowych
3. Kupno i sprzedaż a percepcja wzajemna stron
4. Techniki argumentacji cenowej
5. Strategie i taktyki negocjacyjne
2. Komunikacja werbalna i niewerbalna
- Psychologia, filozofia i lingwistyka komunikacji
- Główne funkcje komunikacji: informacja, ocena, akty pragmatyczne i systemowe komunikaty
- Dwadzieścia pułapek w porozumiewaniu się słowami i gestami
- Formy i funkcje języka ciała
- Kulturowe i jednostkowe uwarunkowania komunikatów niewerbalnych

V. Marketing
1. Techniki sprzedaży
2. Skuteczna reklama

VI. Źródła informacji
1. Analiza rynku
2. Działalność pokrewna
3. Budowa bazy danych

METODOLOGIA:
Mini wykłady, dyskusje sterowane, praca własna uczestników; indywidualna, lub w 5 osobowych zespołach. Z ćwiczeń podsumowujących: projekt budżetu projektu trzech zespołów i prezentacja tego projektu.
FORMA MATERIAŁÓW SZKOLENIOWYCH w 125h/l w harmonogramie realizowanym przez 3 m-ce:
Materiały dydaktyczne dla uczestników zarówno w formie:- Skryptu (prezentacja PowerPoint) - tworzenia własnych notatek dla potrzeb oceny z przyswojenia nowych kompetencji.