

## **PODJETNIŠKA DELAVNICA:**

### **Osnove podjetništva, trženje in poslovni načrt**

**Program se bo izvajal v obsegu: 30 pedagoških ur;**

od tega teoretični del: 15 pedagoških ur, praktični del: 15 pedagoških ur.

Program bo organiziran v treh modulih in petih dneh po 6 pedagoških ur.

#### **I. MODUL:**

- ~ Podjetništvo, odločitev za podjetništvo.
- ~ Prednosti in nevarnosti/tveganja podjetništva ter najpogostejše napake podjetnikov začetnikov.
- ~ Samozaposlovanje in drugačne oblike zaposlitve, statusne oblike gospodarskih subjektov in razlike med »s.p.« in »d.o.o.«.
- ~ Kaj je socialno podjetje in kdo socialni podjetnik (kdo lahko pridobi status »socialnega podjetja«, pogoji za pridobitev tega statusa, dejavnosti, ki jih lahko opravlja socialno podjetje in omejitve, obveznosti).
- ~ Razlike med socialnim podjetništvom in podjetništvom nasploh.
- ~ Pogoji za opravljanje dejavnosti (tudi socialnega podjetništva), delo na črno, postopek registracije podjetja, informiranje o storitvah VEM točk.
- ~ Vse temeljne poslovne funkcije v eni osebi.
- ~ Analiza osebnostnih lastnosti in virov uspešnih podjetnikov (opisi in napotki za nadaljnji razvoj lastnosti, vprašalnik VPP iz orodjarne Zavodove spletne strani).

#### **II. MODUL:**

- ~ Govorim jezik kupca »vi namesto mi« in jezik odgovornosti?
- ~ Ali znam odgovoriti na potrebo/problem kupca?
- ~ Kako osvojim umetnost pozornega poslušanja in parafraziranja ter to uporabim pri trženju?
- ~ Celostna komunikacija z vidika nevrolingvističnega programiranja (vizualni, avditorni in kinestetični zaznavni tip).
- ~ Odgovorite na vprašanje, v čem se vi in vaša storitev razlikujeta od drugih?
- ~ Sistematično razlikovanje motivov kupcev.

- ~ Praktični napotki za povečanje prodaje, ohranjanje strank in uspešno odzivanja na ugovore.
- ~ Ključne prodajne veščine. Da ste komunikativni ni dovolj. Kreirajte poslovni uspeh tudi z vizualizacijo.
- ~ Mreženje – vprašanja v razmislek iz orodjarne SpletiSvojoKariero.si.
- ~ Orodja tržnega komuniciranja, najprimernejša za posamezno storitev/izdelek.
- ~ (Spletna) promocija in oglaševanje v lokalnem okolju in širše (tudi preko socialnih omrežij).

### **III. MODUL:**

- ~ Oblikovanje poslovne ideje in kako preveriti ali je ideja prava in ali je ideja tudi poslovna priložnost?
- ~ Zakaj poslovni načrt in najpomembnejše sestavine poslovnega načrta.
- ~ Imeti enega ali več produktov in enega ali več dobaviteljev?
- ~ Tržna raziskava, marketinški načrt, ocena tveganj.
- ~ Konkurenca z vidika tržnega deleža, obsega prodaje, dobičkonosnosti, politike cen, prodajnih strategij.
- ~ Prednosti in slabosti konkurence v primerjavi z vašo storitvijo/izdelkom.
- ~ SWOT analiza (tržne prednosti, priložnosti, slabosti in nevarnosti vašega bodočega podjetja).
- ~ Kako sestaviti dober poslovni načrt.
- ~ Finančno načrtovanje in poslovanje.
- ~ Prihodki (prihodki ne pomenijo tudi priliva).
- ~ Vrste stroškov (razlike med stroški in izdatki).
- ~ Pomen denarnih tokov in kazalnikov uspeha.
- ~ Pomen mentoriranja v zgornjih fazah podjetništva.