



KURZ PODNIKATEĽSKÝCH ZRUČNOSTÍ

Zvýšte vaše šance na úspech

Budúcnosť v podnikaní je daná schopnosťou nachádzať príležitosti spolu s využitím vašich zručností. Príďte na náš podnikateľský kurz a získajte základné zručnosti spoločne s návodom, ako sa uchýtiť v podnikaní. Pretože vaše nápady majú hodnotu len vtedy, keď máte zručnosti k ich realizácii.

HARMONOGRAM KURZU

1. deň (25.11.): **Komunikačné zručnosti**
2. deň (26.11.): **Formy podnikania a finančné zručnosti**
3. deň (27.11.): **Biznis zručnosti**
4. deň (28.11.): **Obchodné zručnosti**
5. deň (29.11.): **Marketingové zručnosti**

PODMIENKY

Fyzická osoba – nepodnikateľ s trvalým pobytom v niektorom zo 7 samosprávnych krajov Slovenska s výnimkou Bratislavského samosprávneho kraja.

Účasť je bezplatná, počet účastníkov obmedzený.

25.-29.11.2019
8:00 – 12:00 hod.

Centrum ďalšieho vzdelávania
pri Technickej univerzite vo Zvolene
budova Slovenskej a drevárskej
knižnice TU Zvolen (učebňa L5)
T.G.Masaryka 20
960 01 Zvolen



Kontakt:
ap.bb@npc.sk
www.npc.sk
www.sbagency.sk

REGISTRUJTE SA TU

<https://bit.ly/2q2XvUV>

Ukončenie registrácie: 22.11.2019 do 12.00 hod.

Skupinové modulové poradenstvo – Kurz podnikateľských zručností sa organizuje v rámci Národného projektu NPC v regiónoch, podaktivita 1.4. Akceleračný program.
Kód projektu: ITMS2014+: 3130311870.



EURÓPSKA ÚNIA
Európsky fond regionálneho rozvoja



OPERAČNÝ PROGRAM
VÝSKUM A INOVÁCIE

ČO SA DOZVIETE

KTO SA VÁM PREDSTAVÍ



KOMUNIKAČNÉ ZRUČNOSTI

- » Poznajte základy a zásady biznis komunikácie
- » Neverbálna komunikácia - reč tela
- » Sedem elementov úspešnej interpersonálnej komunikácie
- » Tréning komunikácie



FORMY PODNIKANIA A FINANČNÉ ZRUČNOSTI

- » Akú formu podnikania si vybrať a prečo
- » Aké povinnosti vás čakajú pri zakladaní podnikania
- » Cash flow a ako si nastaviť ciele
- » Chyby, ktorým by ste sa mali vyhnúť



BIZNIS ZRUČNOSTI

- » Obchodný model pre váš podnikateľský zámer
- » Ako správne zadefinovať cieľovú skupinu
- » Ako pripraviť kvalitný podnikateľský projekt



OBCHODNÉ ZRUČNOSTI

- » Prečo sú osobný prístup k zákazníkovi a dôvera v podnikaní dôležité
- » Využívanie aktívneho počúvania pri obchodnom jednaní
- » 5 krokov k uzatvoreniu predaja
- » Metódy a techniky obchodného jednania, zvládanie námietok



MARKETINGOVÉ ZRUČNOSTI

- » Ako firma komunikuje s klientom
- » Ako začínajúcej firme vytvoriť originálnu firemnú identitu
- » Ako si vytvoriť kvalitný marketingový plán
- » Ako nastaviť fungujúci marketing už pri zakladaní vlastnej firmy
- » Prečo je značka firmy pre atraktivitu produktu alebo služby dôležitá už od začiatku



Martina Harazinová – podnikateľka, talentová a kariérna poradkyňa, lektorka, motivátorka, inšpirátorka. Špecializuje sa na rozvoj mäkkých zručností a kompetencií, odhaľovanie a podporu talentov, výnimočnosti, pomáha realizovať podnikateľské nápady.



Ailina Hanková – daňová a ekonomická poradkyňa, odborníčka v oblasti účtovníctva, od roku 2009 sa venuje ekonomickému a daňovému poradenstvu pre začínajúcich podnikateľov, živnostníkov a podnikateľov zo segmentu malých a stredných podnikov.



Lucia Kazdová – trénerka, lektorka, školiteľka. Svoje skúsenosti využíva v odhaľovaní potenciálu ľudí. Riadi sa presvedčením, že lídrom sa môže stať každý. V rámci vzdelávacieho programu pre manažérov odovzdáva iný uhol pohľadu a zároveň inšpiruje. Pracuje interaktívne, hravo, s koučovacím prístupom.



Kristína Strapcová – bývalá rozhlasová redaktorka so skúsenosťami z riadenia marketingových kampaní a PR komunikácie sa venuje tvorbe marketingových a komunikačných stratégií. Pri budovaní vlastnej klientely prichádzala na princípy, ktoré fungujú pri zrode a existencii malých firiem.

