



Związek Pracodawców Warszawy i Mazowsza  
Ul. Świętojerska 24; 00-202 Warszawa  
Tel. 022 887 64 20; Fax:022 887 64 22

## "Biznes plan - podstawą projektu inwestycyjnego"

Formą szczegółowego przedstawienia sposobu postępowania, określającego dlaczego i jak przedsiębiorstwo może osiągnąć szczegółowe cele, lub inaczej: jak powinno realizować założone zadania jest biznes plan. Jest to również podstawa do ubiegania się o wsparcie inwestycyjne na projekty współfinansowane przez Unię Europejską w latach 2007-2013.

W związku z ogłoszeniem licznych konkursów na projekty inwestycyjne dla firm, zarówno na poziomie regionalnym, jak i krajowym, proponujemy Państwu uczestnictwo w szkoleniu, które pomoże w przygotowaniu profesjonalnego biznes planu.

### CEL SZKOLENIA

Nabycie przez uczestników wiedzy i umiejętności z zakresu przygotowania profesjonalnego biznes planu, spełniającego kryteria ubiegania się o dofinansowanie przedsięwzięcia ze środków krajowych lub europejskich.

### DLA KOGO?

Osoby pragnące uzyskać fundusze UE na rozwój małych i średnich przedsiębiorstw lub zamierzające uruchomić własną działalność gospodarczą.

### DATA I MIEJSCE SZKOLENIA

**04 września 2009 r.** Związek Pracodawców Warszawy i Mazowsza Ul.Świętojerska 24, 00-202 Warszawa

### PROGRAM

10.00-10.15 Rejestracja uczestników

**Blok I – 10.15-11.30 1. Wprowadzenie do tematyki biznes planu**

Co to jest biznesplan. Definicja biznes planu, jego cele i założenia. Funkcja, cechy, zasady opracowywania oraz zawartość merytoryczna biznes planu.

**Blok II – 11.45-13.15 2. Streszczenie projektu przedsięwzięcia**

**Profil i zakres działania firmy**

Charakterystyka przedsiębiorstwa oraz misja i cele przedsiębiorstwa.

**3. Struktura organizacyjna firmy**

Kadra zarządzająca.

**Lunch – 13.45-14.15**

**Blok III – 14.15-15.45 4. Opis produktu**

### **5. Rynek i konkurencja**

Rynek. Sposoby zbudowania popytu. Klienci. Konkurencja. Przewaga konkurencyjna. Analiza SWOT.

15.30-17.00

### **6. Plan marketingowy**

Produkt. Cena. Polityka cenowa przy wprowadzaniu nowego produktu. Wybór polityki cenowej. Dystrybucja. Promocja.

### **7. Plan finansowy**

Biznesplan a typ finansowania ( kredyt, leasing ). Planowane nakłady inwestycyjne. Harmonogram rzeczowo-finansowy inwestycji. Bilans. Rachunek zysków i strat. Przepływy pieniężne (cash flow). Analiza wskaźnikowa.

#### **TRENER**

**Marcin Gabriel:** ekonomista, absolwent Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego (Akademii Leona Koźmińskiego): na kierunkach zarządzanie i marketing oraz międzynarodowe stosunki gospodarcze. Studia podyplomowe z integracji europejskiej. Absolwent MBA dla finansistów. Konsultant specjalizujący się w doradztwie z zakresu marketingu, strategii, restrukturyzacji i reorganizacji firm, badań rynkowych i analizy finansowej, w szczególności oceny długoterminnych projektów inwestycyjnych oraz funkcjonowania rynku wewnętrznego UE i prawa konkurencji. Uczestniczył w realizacji wielu projektów, głównie biznes planów, planów restrukturyzacyjnych i marketingowych.

#### **KOSZT SZKOLENIA I ZGŁOSZENIA**

Wypełnione formularze zgłoszeniowe prosimy przesyłać na adres [info@zpwim.pl](mailto:info@zpwim.pl)

lub faxem na numer (022) 887 64 22.