**Ciljevi programa obuke za početak poslovanja – START UP**

Opšti cilj je unapredjenje znanja i kompetencija ciljnih grupa u oblasti započinjanja i vođenja poslovanja radi povećanja zapošljivosti/osposobljavanja za započinjanje sopstvenog poslovanja.

Specifični ciljevi programa obuke su:

* Upoznavanje ciljne grupe sa osnovama preduzetništva
* Upoznavanje ciljne grupe sa pravnim osnovom neophodnim za započinjanje i vođenje poslovanja
* Osposobljavanje ciljne grupe za razvijanje biznis ideje i pisanje biznis plana
* Osposobljavanje ciljne grupe za praćenje finansijske strane poslovanja
* Sticanje osnovnih znanja iz oblasti marketinga i prodaje
* Sticanje osnovnih znanja iz oblasti poreske politike koja se tiče započinjanja i vodjenja poslovanja

**Ishod programa:** Polaznici će nakon obuke imati neophodno znanje za započinjanje i vodjenje poslovanja iz oblasti koje su ključne za započinjanje i razvoj biznisa (pravni osnov, poreska politika, marketing i prodaja, finansije- praćenje prihoda i rashoda, formiranje cene, pisanje biznis plana kao provere isplativosti i održivosti biznis ideje, ali i radi potrencijalnog prijavljivanja za subvencije kod različitih donatora).

**Trajanje programa obuke:** Ukupno trajanje programa obuke je deset dana, pet dvodnevnih radionica :

1. Osnove preduzetništva i izvori finansiranja za sektor MMSPP (mikro, mala i srednja preduzeća i preduzetnici)- 2 dana

2. Pravni osnov započinjanja poslovanja- 2 dana,

3. Pisanje biznis plana- 2 dana,

4. Porezi za sektor MMSPP i osnove finansijskog poslovanja- 2 dana

5. Marketing i prodaja- 2 dana

**Planirani vremenski okvir** : januar/februar 2021.

**Radni i prateći materijal potreban za realizaciju programa obuke**

* PPP prezentacija - kao edukativni materijal
* Štampani materijal za vežbu - radni materijal
* Flipčart i markeri- za pisanje beležaka i naglašavanje bitnih pojmova, za beleženje ključnih elemenata vezanih za odredjenu temu do kojih se dolazi u saradnji i diskusiji sa polaznicima, za rad u grupama i prezentovanje rezultata svake grupe
* Šareni papirići i markeri- za rad u grupama i interaktivni rad sa polaznicima obuke.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Br*** | **Tematska oblast** | **Opis – nastavne jedinice** | **Ciljevi** | **Metode i tehnike rada** |
| *1* | **Preduzetništvo i izvori finansiranja Start-up biznisa i Institucionalna podrška sektoru MMSPP u Srbiji** 2 dana | a) PreduzetnišvoTeorijski deo:1. O preduzetništvu uopšte (definicije, statistički podaci...),
2. Od ideje do biznisa, izvori preduzetničkih ideja
3. Vizija, misija, motivacija, osobine preduzetnika
4. Analiza i vrednovanje poslovnih ideja.

Praktični deo:1. Test: proverite sebe

b) Teorijski deo:1. Pregled dostupnih izvora finansiranja – interni, eksterni (zajmovi, bankarski krediti, lizing, krediti, subvencije državnih institucija...) 2. Institucije koje podržavaju MMSPP u Srbiji (materijalna i nematerijalna podrška) Ministarstva RS, Pokrajinski sekretarijati, Fondovi i slično).  | a) Upoznavanje polaznika sa osnovnim pojmovima o preduzetništvu (teoretski i empirijski podaci), poslovnim idejama i ključnim osobinama potrebnim prilikom otpočinjanja sopstvenog posla. Podsticanje preduzetničke kulture kod polaznika.b) Upoznavanje sa programima podrške MMSPP u Srbiji i neophodnom dokumentacijom prilikom podnošenja zahteva za start-up kredite i/ili bespovratna sredstva za samozapošljavanje. | Multimedijalna predavanja i radionice uz aktivno učešće polaznika, frontalni i grupni rad. |
| *2* | **Pravni koncept započinjanja poslovanja**2 dana | Teorijski deo:1. Zakonski okvir
2. Definisanje oblika organizovanja malog biznisa (preduzetnička radnja, doo, i sl.)
3. Osnivanje radnje, opšti uslovi, registracija
4. Osnivanje pravnog lica, opšti uslovi, registracija

Praktični deo:1. Popunjavanje registracione prijave
 | Upoznavanje polaznika sa pravnom regulativom otpočinjanja sopstvenog posla nakon čega će svaki polaznik moći da proceni koja je najadekvatnija pravna forma organizovanja za njega i njegovu biznis ideju. Takođe, korisnici će nakon obuke steći znanje da samostalno popune registracionu prijavu za osnivanje preduzeća. | Multimedijalno predavanje i radionica uz aktivno učešće polaznika, frontalni i grupni rad. |
| *3* | **Biznis plan za početnike**2 dana | Teorijska nastava:1. Rezime poslovnog plana
2. Cilj i metodologija izrade
3. Opis projekta i svrha  investiranja
4. Analiza sposobnosti i  mogućnosti investitora
5. Analiza tržišta
6. Tehničko-tehnološke osnove
7. Analiza lokacije
8. Strateška analiza
9. Finansijski plan

Praktični deo:1. Radionica za izradu poslovnog plana | Upoznavanje polaznika sa pojmom i značajem poslovnog plana u savremenim uslovima poslovanja.Sticanje znanja i veština potrebnih za samostalnu izradu poslovnog plana neophodnog za otpočinjanje posla. | Multimedijalno predavanje i radionica uz aktivno učešće polaznika, frontalni i grupni rad. |
| *4* | **Porezi i doprinosi, osnovi finansijskog poslovanja**2 dana | a) Porezi i doprinosiTeorijski deo:1. Uvodni deo i zakonska regulativa2. Porez na dodatu vrednost3. Porez na dobit4. Porez na prihode od samostalne delatnosti5. Porez na imovinu, porez na nasledje i poklon i porez na prenos apsolutnih prava6. Isplata ličnih primanja.Praktični deo:1. Radionica za izradu obračunab) Osnovi finansijskog poslovanja1. Jednostavni bilans stanja i uspeha2. Varijabilni i fiksni troškovi3. Formiranje cena4. Cash flowPraktični deo: 1. Čitanje bilansa uspeha i stanja2. Grupni rad- definisanje varijabilnih i fiksnih troškova, formiranje cene3. Izrada jednostavne cash-flow matrice | Upoznavanje učesnika sa osnovama obračuna osnovnih obaveza preduzeća, kao i sa osnovama finansijskog poslovanja, nakon čega će polaznici moći da procene prihode/rashode i eventualnu dobit/gubitak, što će im omogućiti da bolje prate protok novca i planiraju svoje poslovanje, kako bi pravovremeno reagovali na krizne periode u poslovanju, tj. kako bi mogli da planiraju i finansiraju rast sopstvenog poslovanja. | Multimedijalno predavanje i radionica uz aktivno učešće polaznika, frontalni i grupni rad. |
| *5* | **Marketing i prodaja**2 dana | Teorijski deo:1. Pojam i značaj marketinga u savremenim uslovima poslovanja2.Brendiranje poslovanja3. Savremene tehnike prodaje4. UmrežavanjePraktični deo:1. Izrada jednostavnog marketing plana
 | Upoznavanje učesnika sa osnovama i značajem marketinga u savremenim tržišnim uslovima i upoznavanje sa savremenim tehnikama prodaje. | Multimedijalno predavanje i radionica uz aktivno učešće polaznika, frontalni i grupni rad. |