**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) Preduzetnišvo  Teorijski 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 doprinosi  Teorijski deo:  1. Uvodni deo i zakonska regulativa  2. Porez na dodatu vrednost  3. Porez na dobit  4. Porez na prihode od samostalne delatnosti 5. Porez na imovinu, porez na nasledje i poklon i porez na prenos apsolutnih prava 6. Isplata ličnih primanja.  Praktični deo:  1. Radionica za izradu obračuna  b) Osnovi finansijskog poslovanja  1. Jednostavni bilans stanja i uspeha  2. Varijabilni i fiksni troškovi  3. Formiranje cena  4. Cash flow  Praktični deo:  1. Čitanje bilansa uspeha i stanja  2. Grupni rad- definisanje varijabilnih i fiksnih troškova, formiranje cene  3. 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 poslovanja  2.Brendiranje poslovanja  3. Savremene tehnike prodaje  4. Umrežavanje  Praktični 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. |