



**Szanowni Państwo,**

Polska Fundacja Przedsiębiorczości (PFP) – jako instytucja wspierająca rozwój mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), działająca na rzecz MSP, ma przyjemność zaprosić Państwa na bezpłatne szkolenie pt. **„Przygotowanie biznesplanu”**.

**Szkolenie adresowane jest do** właścicieli mikro i małych firm lub osób nimi zarządzających, pracowników pionów finansowych oraz wszystkich tych, którzy chcą wiedzieć jak przygotować profesjonalny biznesplan.

Na spotkaniu uczestnicy otrzymają komplet materiałów i pomocy szkoleniowych.

Szkolenie poprowadzi pan **Piotr Sylwestrzak** – doradca biznesu, wykładowca Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości.

Szkolenie odbędzie się dnia **8 marca 2011 r.** w godzinach **09.00 – 16.00** w siedzibie Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości w Szczecinie, ul. Monte Cassino 32.

**Udział w szkoleniu jest bezpłatny.**

Zapraszamy do rejestracji na szkolenie na stronie internetowej Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości” [http://www.pfp.com.pl/v6n2h\\_zapisz\\_sie\\_na\\_szkolenie.htm](http://www.pfp.com.pl/v6n2h_zapisz_sie_na_szkolenie.htm)

W razie pytań, prosimy o kontakt do pani Joanny Golonka, tel.: (091) 312-92-23, e-mail: [j.golonka@pfp.com.pl](mailto:j.golonka@pfp.com.pl).

**SERDECZNIE ZAPRASZAMY !!!**

## Program szkolenia

### „Przygotowanie biznesplanu”

Godzina	Temat zajęć
09.00 – 09.15	Powitanie uczestników i wprowadzenie
9.15 – 10.30	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Podstawowe pojęcia dot. planowania i tworzenia biznesplanu</li><li>▪ Zrozumienie roli i funkcji biznesplanu</li></ul>
10.30 – 10.45	Przerwa
10.45 – 12.15	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Podstawowe kroki w procesie przygotowania biznesplanu, w tym opracowanie wizji i misji planowanego przedsięwzięcia</li><li>▪ Informacje wymagane w biznesplanie:<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Analiza SWOT (przykłady i ćwiczenia)</li></ul></li></ul>
12.15 – 12.45	Przerwa
12.30 – 14.00	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Informacje wymagane w biznesplanie – c.d.:<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Prognoza sprzedaży (przykłady i ćwiczenia)</li><li>✓ Cena, promocja i dystrybucja (przykłady)</li></ul></li></ul>
14.00 – 14.15	Przerwa
14.15 – 16.00	<ul style="list-style-type: none"><li>• Budowa planu finansowego (przykłady i ćwiczenia)</li></ul>
16.00	Zakończenie szkolenia