

# Program Warsztatów



„Rozsądny człowiek dostosowuje się do świata, a człowiek nierozsądny uparcie stara się przystosować świat do siebie. Zatem cały postęp zależy od człowieka nierozsądnego.”

*George Bernard Shaw*



Warsztaty poprowadzi **Robert Sekuła**, ekspert w zakresie budowania nowoczesnych firm i pozyskiwania dotacji. Robert Sekuła od ponad 10 lat prowadzi firmę doradczo szkoleniową **MANAGER PROJECT**, która zajmuje się pozyskiwaniem dofinansowań dla rolników i firm z obszarów wiejskich.

**WEBSITE – [www.prusy29.pl](http://www.prusy29.pl)**

**E-MAIL – [biuro@prusy29.pl](mailto:biuro@prusy29.pl)**

**TELEFON – znany jedynie wąskiej grupie...**



**ROBERT  
SEKUŁA**



Warsztaty „Przedsiębiorca, czyli kto ?” nie są dla wszystkich. Dedykujemy je osobą, które myślą o założeniu firmy lub już prowadzą własną działalność gospodarczą. Tematycznie program został zbudowany na bazie studiów MBA i ponad 10-letnich doświadczeniach biznesowych Roberta Sekuły, który sprawdził w praktyce co działa, a co nie. Zatem warsztaty stanowią unikalne połączenie teorii z praktyką, a dodatkowo są mocno skondensowane co czyni je niezwykle **WARTOŚCIOWYMI**. W trakcie warsztatów uczestnicy będą wykonywali ćwiczenia, które złożą się na biznes plan ich nowej firmy. Ważne przy tym, aby uczestniczyć we wszystkich zajęciach ponieważ każde kolejne ćwiczenie będzie się opierało na tym czego uczestnik nauczył się wcześniej. Ostatecznie otrzymasz od nas 99%, ostatni 1% zależy od Ciebie.

Udanych warsztatów !



# PROGRAM WARSZTATÓW

## PRZYWITANIE I REJESTRACJA

Ludzie uwielbiają się spóźniać, a co najciekawsze to nigdy nie jest ich wina 😊 Dlatego każdego dnia warsztatów dajemy 15 minut na to abyś mógł/a spokojnie do nas dojechać, zrobić sobie kawę i złapać ciaocho 😊

## WSTĘP

- Od FIRMY MARZEŃ do WOLNOŚCI FINANSOWEJ;
- DWA WARUNKI udanego biznesu;

### 1. MODUŁ

## Odkryj swoje FLOW

Według mnie, przewodnia działalność Twojej firmy powinna opierać się na FLOW. Dlatego pierwszą rzeczą od jakiej zaczniemy warsztaty będzie ustalenie Twojej strefy FLOW.

### 2. MODUŁ

## Najważniejszy jest KLIENT

- PŁACĄCY KLIENT;
- SEGMENTACJA = KONCENTRACJA;
- PRZYCZÓŁEK RYNKOWY;
- KLIENT MODELOWY;
- WARTOŚĆ TWOJEGO PRZYCZÓŁKA RYNKOWEGO;
- „Ciało w bezruchu ciężko RUSZYĆ. Ciało w ruchu ciężko ZATRZYMAĆ”, czyli JAK ZACZAĆ ?;
- KLIENT, FAN, a może AMBASADOR;

### 3. MODUŁ

## Twój produkt / usługa musi dawać klientowi WARTOŚĆ

- PROTOTYP;
- Liczbowa propozycja wartości;
- Obietnica jaką daje Twój produkt / usługa;



#### 4. MODUŁ

## SPRZEDAŻ ma jeden CEL. Klient ma KUPIĆ !

- Espresso czy Latte Macchiato;
- Elevator Pitch;
- EMOCJE, EMOCJE, EMOCJE;
- „Najpierw spraw by klient był SPRAGNIONY, a później DAJ mu szklanekę wody”;
- 4 KROKI do tego, aby otrzymać od kogoś pieniądze;
- Rozbrajanie OBIEKCJI klienta;
- Historia podróży poślubnej – czyli rozciąganie procesu sprzedaży;
- 3 ETAPY procesu sprzedaży.

#### 5. MODUŁ

## STRATEGIA czyli kreatywność w tworzeniu i konsekwencja w realizacji.

- Istota strategii;
- PROJEKT, PROCES, SCHEMAT;
- Drzewo strategii;

#### 6. MODUŁ

## INNOWACJA = NOWOŚĆ

- „Głupi człowiek wszystko komplikuje, a mądry upraszcza”;
- PolskiBus.com – historia prawdziwa;
- BŁĘKITNY OCEAN;
- Źródła innowacji i trendy;
- Stwórz INNOWACYJNĄ BRANŻĘ;
- ZMIANA jest DOBRA... BRAK ZMIAN jest ZŁY...

#### 7. MODUŁ

## CENA. Ile WART jest mój produkt / usługa ?

- 3 WSKAZÓWKI do ustalenia CENY;
- 4 POZIOMY CENOWE.

#### 8. MODUŁ

## KOMUNIKACJA z KLIENTEM

- WIZYTÓWKA;
- Najlepszy NOŚNIK reklamy;
- MOC Internetu;
- Kanały komunikacji;

- Nakładka EDUKACYJNA;
- Technika PRZED i PO;
- ZBIÓR DANYCH Twoich klientów;
- „Z reklamą jest jak z seksem. Tylko frajerzy za nią płacą !”
- NIEZWYKŁA KAMPANIA REKLAMOWA.

## 9. MODUŁ

### TWÓJ BIZNES, TWOJE ZASADY !

- Rodzaje relacji;
- Twoje zasady.

## 10. MODUŁ

### BUDOWA ZESPOŁU MARZEŃ

- Za co i komu Jesteś w stanie zapłacić ?
- Ogłoszenie o pracę;
- S.T.A.R.
- Jak KROWIE na ROWIE;
- SELEKCJA i TRENING;
- Kilka WSKAZÓWEK.

## 11. MODUŁ

### PRZYCHODY, KOSZTY i BILANS.

- Test MILIONA;
- Strumienie przychodów;
- Koszty stałe i zmienne;
- S.W.O.T.
- Różnica pomiędzy AKTYWAMI, a PASYWAMI.

## 12. MODUŁ

### FINANSOWANIE czyli wisienka na TORCIE

- Czego zdecydowanie ODRADZAM;
- Dotacja PUP;
- Premia na uruchomienie firmy;
- Rozwój przedsiębiorczości;
- CROWD FUNDING;
- Oszczędności;
- Kredyt bankowy
- Kredyt kupiecki
- Zaliczka / Zadek
- Leasing
- Faktoring

## Zakończenie

- Spójność;
- Podsumowanie;
- ROZDANIE DYPLOMÓW 😊

## NOTATKI

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

POSTĘP

99 %

DOSTAJESZ od NAS **99%**

**1 %** zależy od CIEBIE !



Projekt „Przedsiębiorca, czyli kto ?” realizowany jest w ramach działania 413 „Wdrażanie lokalnych strategii rozwoju” z zakresu małych projektów objętego PROW na lata 2007-2013. Beneficjentem pomocy jest Biuro Rachunkowe Accord Elżbieta Rybarczyk, ul. Osiedle 35-lecia PRL 26/2, 05-660 Warka, a organizatorem warsztatów jest MANAGER PROJECT Robert Sekuła, Prusy 29, 05-660 Warka.

