

Kurz pro začínající podnikatele

Cílová skupina

Kurz se zaměří na podporu sociálně a ekonomicky vyloučených cizinců, kteří usilují o zapojení na trh práce. Jde o osoby převážně ze třetích zemí, které legálně žijí v ČR, nicméně čelí bariérám, které jim znemožňují získat regulérní zaměstnání (neznalost českého jazyka, neinformovanost o institucionálním a legislativním systému, minimální kontakty s českou majoritou, diskriminace). V podmínkách ekonomické krize a dlouhodobého nedostatku pracovních příležitostí nelze předpokládat zvyšování nabídky pracovních míst pro tuto skupinu. Dlouhodobější strategií je získání živnostenského oprávnění a zahájení činnosti či zlepšení podmínek stávající samostatně výdělečné činnosti vedoucí k plnohodnotné integraci na trh práce a odstranění rizika exkluze.

Forma výuky

Modul bude realizován formou prezenční výuky v celkovém rozsahu 10 lekcí po 4 vyučovacích hodinách (60 minut)- celkem tedy 40 hodin. Výuka bude realizována v blocích po 30,45 a 60minutách.

Profil absolventa kurzu a výstupy

- Zvýšená znalost češtiny na A1 = bezpečné zvládnutí
- Dobrá orientace na úřadech – orientace v systému
- Znají své povinnosti ve vztahu k zahájení podnikatelské činnosti
- Jsou schopni vyhledat si informace sami
- Znají rozdíl mezi zaměstnáním a podnikáním
- Dokáží komunikovat klientem služeb
- Dokáží pozitivně prezentovat sebe a své služby
- individuální Akční plán
- Mají vypracovaný Podnikatelský záměr
- Posílení sebedůvěry
- Osvojení základních pracovních návyků

Základní informace o obsahu a rozvržení lekcí

Průběh lekce

V úvodu každé lekce proběhne mapování zkušeností účastníků s daným tématem (formou brainstormingu, cvičení). Následuje představení obsahu lekce a zjišťování očekávání účastníků kurzu a jejich vyjasnění.

Druhým krokem je práce s novou slovní zásobou vztahující se k tématu lekce (formou cvičení).

Následuje výklad lektora za pomoci power pointové prezentace. Výklad je kombinovaný s cvičeními, které účastníci plní samostatně a ve skupinách. Hlavním cílem cvičení je aktivizovat účastníky v průběhu získávání nových znalostí a podpořit proces osvojování těchto informací. Cvičení jsou buď připraveny samostatně, nebo jsou součástí pracovních listů, které mají účastníci k dispozici. Výklad je proložen také ukázkami internetových zdrojů (důležité informační zdroje pro začínající podnikatele) a příklady z praxe. V závěru cvičení lektor vždy shrne a případně doplní informace.

V závěru lekce je vždy zařazeno krátké opakování probrané látky formou cvičení či diskuse a evaluace lekce (návrat k očekávání účastníků).

Průřezová témata a aktivity:

- podnikatelský záměr (na jeho zpracování účastníci pracují průběžně v průběhu celého kurzu)

- tvorba miniportfolia (reference od klientů, výpis z trestního rejstříku, ...)
- vlastní akční plán - doplňuje podnikatelský záměr
- vyhledávání informací: dokázat si vyhledat základní makroekonomické údaje - věci, které mohou při podnikání ovlivnit - daňový systém ČR, vliv vývoje situace na trhu; legislativa
- individuální mentoring- zapojit podnikatelky a ženy z lobby

Rozložení lekce

| | |
|--|----------------|
| • Úvod + icebreaker +opakování z minulé lekce | 30 min |
| • slovní zásoba | 20 min |
| • Výuka | 20 min |
| • Cvičení | 30 min |
| • Výuka | 20 min |
| • Cvičení | 30 min |
| • Icebreaker | 10 min |
| • Výuka | 20 min |
| • Cvičení | 30 min |
| • Opakování + zadání domácí práce+prostor na dotazy k zadání domácí přípravy +evaluace | 30 min |
| <hr/> | |
| • Celkem: | 240 min |

- *Poznámka:*
Jazyková výuka – v úvodu lekce slovní zásoba, dále v rámci cvičení

Pomůcky a materiály

- počítačová učebna s připojením do Internetu
- lektorský počítač s dataprojektorem
- cvičení připravené na papírech
- flip
- prezentace v power point
- internetové stránky (odkazy v pracovních listech)

Témata a stručný obsah lekcí

1) Podnikatelská činnost

- podnikatelský záměr (reálnost realizace) – co, jak a proč

- rizika podnikání (ručení, odpovědnost, podnikání s partnery, dodavatelé, odběratelé, úřady-povinnosti, pracovní neschopnost, nahodilé události-přírodní, stávky, ekonomický vývoj)
- rozdíl mezi podnikáním a zaměstnáním
- výhody a nevýhody podnikání, vlastnosti podnikatele
- druhy podnikání v ČR
- plánování v podnikání
- asociace, komory a podnikatelské sdružení (spíše formou seznamu kontaktů s informací, co poskytují)

2) Živnostenské podnikání

- živnostenské podnikání – základní informace, druhy živností (specifika živnostenského podnikání)
- založení a ohlášení živnosti
- administrativní náležitosti spojené s podnikáním - povinnosti podnikatele, role podnikatele
- úřady spojené s živnostenským podnikáním

3) Zdravotní, sociální a daňový systém

- povinné odvody
- výpočet plateb - spojit s výpočtem daně z příjmů (daňové přiznání)
- úřady, postupy
- formuláře

4) Marketing I.

- průzkum trhu
- konkurence
- SWOT analýza

5) Marketing II.

- získávání klientů, propagace, reklama,
- komunikace s klienty - nácvik situací, sebeprezentace

6) Time management

- organizační schopnosti a nástroje
- plánování
- sladění rodiny a práce

7) Základy finanční gramotnosti (finanční plánování)

- cash flow
- plánování nákladů
- vypočítání měsíčních výdajů – osobních i těch, které budou spojené s provozem plánované živnosti, kalkulace ceny služeb či produktů, které chtějí nabízet či prodávat, atd.
- bankovní účet k podnikání

8) Základy daňové evidence a účetnictví

- rozdíl mezi soukromými a podnikatelskými výdaji/příjmy, jak zjistíme své podnikatelské výdaje/příjmy

- účetnictví a vedení vlastní agendy malého podnikatele: vystavování a přijímání dokladů v podnikání (faktury, účtenky, příjmové a výdajové pokladní doklady, dodací listy).

9) Základy daňové evidence a účetnictví

- rozdíl mezi soukromými a podnikatelskými výdaji/příjmy, jak zjistíme své podnikatelské výdaje/příjmy
- účetnictví a vedení vlastní agendy malého podnikatele: vystavování a přijímání dokladů v podnikání (faktury, účtenky, příjmové a výdajové pokladní doklady, dodací listy).

10) Závěrečný seminář (téma zvyklosti v pracovních/obchodních vztazích, podnikatelská kultura, prezentace podnikatelských plánů)

- podnikatelská kultura a prostředí v ČR
- podmínky a možnosti podnikání (sociální podnikání)
- ochrana spotřebitele (rozdíl vztahu podnikatel x podnikatel, podnikatel x spotřebitel)
- prezentace podnikatelského záměru
- tvorba individuálního akčního plánu
- výstupní test (ověření získaných znalostí)