

Курс	Мій бізнес за 60 годин
Формат	В аудиторії навчального центру
Тривалість 1 заняття = 2 ак години (1 ак година= 45 хв)	- у групі 60 ак. годин (2,5 місяці)
Графік занять	2 дні на тиждень по 4 ак. години
Викладачі курсу	Група викладачів навчального центру
Додаткові матеріали	Робочий зошит, тести, чек-листи

Програма для кого?

- Для людей, які мають мету реалізувати власний проект та працювати у сучасному суспільстві;
- Для тих, хто хоче надолужити час та опанувати корисні навички;
- Для тих, хто бажає планувати своє майбутнє;
- Для тих, хто хоче встигати за часом.

Програма «Мій бізнес за 60 годин » вирішує кілька важливих завдань:

1. Допомогає отримати базові навички ведення бух обліку ФОП (облік, звітність та законодавство);
2. Допомогає прокачати та прорахувати свою ідею створення власного бізнесу;
3. Допомогає навчитись розробляти бізнес-план для власного бізнесу та отримати важливі навички планування продажів та просування власних продуктів;
4. Отримати навички продажів та маркетингу.

ПРОГРАМА КУРСУ:

Модуль	Тема	Зміст	Години
МОДУЛЬ №1	Мотиваційний блок	1. Емоційний інтелект – ключова навичка. 2. Самооцінка: інструменти формування, 10 установок, Кейси. 3. Критичне мислення: як це працює, установки, структура міркувань. 4. Цілепокладання: бажання, ціль, мрія та як бути у ресурсі. 5. Тайм-менеджмент: основи управління часом	4 академічні години

МОДУЛЬ №2	Бух облік ФОП	<p>Ви зможете вести Фізичну особу-підприємця під ключ: реєстрація – документація - звітність</p> <p>Пройдете процес на практиці, заповнюючи кожен робочий документ та відправляючи його на перевірку Зможете розібратися як вести бухгалтерію ФОП без помилок і штрафів, а також без стресу скласти звіти.</p>	16 академічних годин
	Користувач ПК	<ol style="list-style-type: none"> 1. Апаратна частина ПК 2. Робота в середовищі Windows 3. Текстовий процесор MS Word 4. Електронні таблиці MS Excel 5. Архіватори 6. Загальні поняття Internet 	12 академічних годин
МОДУЛЬ №3	Продажі	<ol style="list-style-type: none"> 1. Клієнтська база та правила спілкування. 2. Канали продажів та аналітика отриманих результатів 3. Формула прибутку та прогнозування. 	12 академічних годин
	Маркетинг	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ринки/конкуренти. 2. Визначення цільової аудиторії. 3. Формування воронки 	10 академічних годин
ФІНАЛЬНИЙ БЛОК		<ul style="list-style-type: none"> • Розробка бізнес-плану. • Захист проекту. 	6 академічних годин