

Masz pomysł na biznes?

Dowiedz się, jak go zaprezentować przed inwestorem!

Agencja Rozwoju Regionalnego S.A. w Bielsku-Białej

zaprasza do **bezpłatnego** udziału w:

Regionalnym Programie szkoleniowym „Gotowości inwestycyjnej”

Okres wdrażania: 21, 22 i 24 Październik 2014

***Zapraszamy: przedsiębiorców, osoby z pomysłem biznesowym oraz trenerów
biznesu***

Projekt „Getting Ready for Capital”

Projekt GReaC (Getting Ready for Capital), sfinansowany ze środków Komisji Europejskiej w ramach programu "Uczenie się przez całe życie" stawia sobie, jako cel główny, opracowanie Strategii i Metodologii Transferu Wiedzy w oparciu o istniejące, najlepsze praktyki wspierania rozwoju przedsiębiorstw, poprzez właściwe zrozumienie rynku kapitału inwestycyjnego oraz rozwój umiejętności personalnych, niezbędnych do skutecznego przedstawienia swoich propozycji biznesowych potencjalnym inwestorom, zwiększając w ten sposób dostęp i wykorzystanie tzw. „kapitałów zasiewowych” (seed capital).

GReaC zmierza do dostosowania do potrzeb Polskiego, Belgijskiego i Bułgarskiego rynku ekonomicznego programu wsparcia potencjalnych przedsiębiorców we właściwym rozumieniu funkcjonowania rynku private equity

Regionalny Program szkoleniowy „Gotowości inwestycyjnej” wdrażany w ramach Akcji Pilotażowych oparty zarówno na narzędziach samooceny jak i na szkoleniach / sesjach treningowych oraz ma na celu:

- 1) wsparcie przedsiębiorców w procesie identyfikacji słabości pomysłów biznesowych oraz ich niwelowanie
- 2) wsparcie przedsiębiorców w dopracowywaniu biznes-planu o wszystkie niezbędne / istotne informacje wymagane przez inwestorów
- 3) wzbogacenie przedsiębiorców o wiedzę nt. wszystkich dostępnych źródeł finansowania, w tym kapitału zaangażowanego oraz asysta przy identyfikacji i wyborze najbardziej adekwatnego w stosunku do pomysłu biznesowego
- 4) wspieranie przedsiębiorców w skutecznym wyborze potencjalnego inwestora.

Regionalny Program szkoleniowy „Gotowości inwestycyjnej”

Akcja Pilotażowa

Okres wdrażania: 21, 22 i 24 Październik 2014,

Uczestnicy: przedsiębiorcy, osoby z pomysłem biznesowym, trenerzy biznesu

Czas trwania szkolenia: 3 dni

Ilość miejsc: ograniczona do 25 osób

Program szkoleniowy:

BLOK I: Wprowadzenie do finansowania pomysłu biznesowego

1 dzień szkoleniowy, ok.5h (21.X.2014) od 9.00 do 14.00

Centrum Szkoleniowe, ul. 1 dywizji Pancерnej 45

Moduł 1

“Opis źródeł finansowych dla start-up”

- Narzędzia finansowe dla nowopowstających firm
- Jakie źródła finansowe są najlepsze dla danych potrzeb firmy? Wady i zalety poszczególnych instrumentów finansowych
- Kim są inwestorzy "wczesnych stadium rozwoju"?
- Metodologia oceny pomysłów przez inwestorów?
- Jak i gdzie poszukiwać inwestorów?

Moduł 2

Ocena gotowości inwestycyjnej za pomocą specjalistycznej platformy internetowej

- Koncepcja gotowości inwestycyjnej
- Zrozumienie poziomu gotowości inwestycyjnej

BLOK II: Biznes Plan

1 dzień szkoleniowy, ok. 6h (22.X.2014), od 9.00 do 15.00

Centrum Szkoleniowe, ul. 1 dywizji Pancерnej 45

Moduł 1 – Model biznesu

„Refleksja nad tworzeniem innowacyjnego modelu biznesowego”

- Co firma będzie robić?
- W jaki sposób firma będzie zarabiać?
- W jaki sposób model biznesowy różni się od tych konkurencyjnych?

Moduł 2 – Marketing strategiczny i rozwój biznesu

„Jak skonfigurować strategiczny plan marketingowy i jak korzystać z marketingu mix”

Zagadnienie nr 1:

- Stymulowanie wykorzystania strategii marketingowej w planie biznesowym
- Wiedza z zakresu opracowywania strategii internacjonalizacji
- Jak zbudować przewagę konkurencyjną?
- Analiza SWOT

Zagadnienie nr 2:

- Techniki prezentacji produktu
- Czy prezentacja była zrozumiała? Czy prawidłowo rozumiano przedsięwzięcie biznesowe? ;

Zagadnienie nr 3:

- Czy strategia marketingowa jest jasna i dobrze zdefiniowana?
- Czy strategia marketingowa jest spójna z rezultatami analizy rynku?
- Czy jest spójna z posiadanymi zasobami (ludzkie/finansowe)

Moduł 3 „Prognozy finansowe”

Zagadnienia:

- Inwestycje i źródła pokrycia finansowego: pojęcia i relacje
- Podstawowe założenia prognoz finansowych
- Analiza aspektu finansowego (potrzebny kapitał i) zg. z pomysłem na biznes

Moduł 4 „Planowanie biznesu”

Zagadnienia:

- Biznes plan: dlaczego jest konieczny, jego struktura i jak go przygotować
- Główne sekcje biznes planu i jak je przygotować
- Typowe błędy w biznes planach: przykłady
- Weryfikacja biznes planu: lista kontrolna / samoocena

BLOK III: Gotowość inwestycyjna

1 dzień szkoleniowy, ok. 4h (24.X.2014), od 10.00 do 14.00

Miejsce: Dworek Eureka, Czechowice –Dziedzice, ul. Bolesława Prusa 64

Moduł 1 „Przygotowanie do kojarzenia z inwestorem”

Etapy:

- 1. Prezentacja pomysłów na biznes przez uczestników Pilotażu (po 3 min.)**
- 2. Ocena w/w prezentacji przez panel oceniających (inwestorzy i trenerzy)**
- 3. Prezentacja szkoleniowa: „Wzrost wiedzy na temat wymagań inwestorów”:**
 - Najważniejsze elementy odpowiedniego dostosowania prezentacji do inwestorów
 - Rozwój wiedzy na temat wymagań inwestorów
 - Przygotowanie do prezentacji przed inwestorem

Moduł 2 „Kojarzenie z inwestorem”

1. Praca w grupach (pomysłodawca / trener/ inwestor) - wskazówki dotyczące poprawy prezentacji i modyfikacja prezentacji
- 2. Prezentacja propozycji biznesowych przed inwestorami z uwzględnieniem wskazówek otrzymanych od oceniających**
3. Panel dyskusyjny i ewaluacja pilotażu na kwestionariuszach GReaC – zebranie opinii i sugestii dotyczących prowadzonych działań Akcji Pilotażowej.

**Podczas szkolenia uczestnikom zapewniony zostaje catering
oraz materiały szkoleniowe.**