

ПРОГРАМА ТРЕНІНГУ «РОЗВИТОК НАВИЧОК ПІДПРИЄМНИЦТВА СЕРЕД ВПО»

Актуальність:

Статистичні дані Міністерства соціальної політики України та інших міжнародних інституцій свідчать про масштабність внутрішньої міграції в Україні, яку за міжнародними параметрами можна вважати гуманітарною катастрофою країни. Окупація Російською Федерацією Автономної Республіки Крим та міста Севастополь, а також військові дії на території Донецької та Луганської областей призвели до масової міграції населення. Тисячі людей, які опинилися в зоні АТО, залишають рідні домівки, бізнес та інші цінності і переїжджають жити до інших регіонів України або на підконтрольні українській владі території Донбасу, щоб уникнути наслідків збройного конфлікту, ситуації загального насильства, порушень прав людини або стихійних лих і техногенних катастроф. На жаль, в умовах війни постраждалі від бойових дій змушені швидше покладатися в більшості не на державу, а на власні сили та ініціативи співгромадян.

Масова внутрішня міграція населення всередині країни пов'язана з низкою проблем, які виникають як у самих внутрішньо переміщених осіб, так і в суспільстві в цілому. ВПО сьогодні надаються медичні, юридичні, адміністративні, соціально-психологічні послуги, які спрямовані на адаптацію внутрішньо переміщених осіб та забезпечення їхньої оптимальної життєдіяльності. Однак, таке втручання є короткотерміновим, спрямованим на задоволення першочергових потреб і не передбачає розгляд їх майбутнього в довгостроковій перспективі. А вимушене переселення входить до числа тих подій на життєвому шляху людини, які з повним правом можна віднести до числа екстремальних, коли особистості доводиться справлятися з надскладними життєвими обставинами, рівносильними проблемі виживання. Тому дуже важливо не лише допомогти переселенцям матеріально, а й сприяти їх успішній адаптації та самореалізації в новому соціально-культурному просторі. Кардинальні зміни в економіці, політиці та соціальній сфері нашої країни потребують постійної адаптації та орієнтації на досягнення результату в умовах існуючої ситуації. Наявність кризи, з одного боку, може негативно відобразитись на умовах життя, а з іншого - спонукати до пошуку нових можливостей, втілення нереалізованого потенціалу та прихованих резервів. Оскільки будь-яку ситуацію можна сприймати або як проблему, або як виклик, дуже важливо закріпити у ВПО впевненість у власних силах та віднайти в собі і в суспільстві необхідні резерви, щоб адаптуватися до нових умов та максимально реалізувати власні здібності.

Основним завданням суспільства в умовах такої потужної соціальної кризи є надання підтримки і допомоги в побудові зв'язків з спільнотою, мобілізації власних ресурсів для подолання труднощів та формуванні впевненості у можливостях взяти під контроль власне життя, реалізувати себе на новому місці та успішно інтегруватися в умовах нових викликів сьогодення.

Питання працевлаштування – одне з ключових для внутрішньо переміщених осіб. Попри певні пільги для роботодавців при працевлаштуванні ВПО, за офіційними даними, постійну роботу мають лише близько 40 %. Основне джерело доходів ВПО сьогодні становить урядова допомога, і лише для 18 % це заробітна плата. Саме тому самозайнятість внутрішньо переміщених осіб і зосередження власних сил на підприємницькій діяльності може стати одним з способів покращення їх фінансового становища, що на пряму сприятиме їх реальній інтеграції та соціалізації на новому місці проживання. Підтримка підприємницької діяльності переселенців дозволить їм заробляти на життя і сприятиме зміцненню взаємодії та порозуміння між місцевим населенням.

Тому саме професійна інформаційно-просвітницька та індивідуально-консультаційна робота серед внутрішньо переміщених осіб допоможе потенційним підприємцям оволодіти практичними навичками (підвищити рівень практичної освіти) з організації власної справи, виявити необхідні наявні та додаткові ресурси для цього, підвищити рівень внутрішньої мотивації до започаткування власної справи, що не лише сприятиме покращенню фінансового становища ВПО, а зростанню економіки України та порозумінню в суспільстві загалом.

Цілі та завдання тренінгової програми:

- Підвищення рівня стійкості та гнучкості для адаптації в новому середовищі.
- Отримання мотивації до навчання протягом життя з метою вдосконалення власних навичок, здібностей і вмінь.
- Отримання мотивації до самовдосконалення та професійного зростання.
- Підвищення самооцінки та впевненості у власних силах.
- Активізація бізнес-мислення.
- Підвищення рівня фінансового інтелекту.
- Підвищення мотивації до відкриття власної справи.
- Розвиток власних лідерських якостей, необхідних підприємцю для започаткування, ведення та контролю власної справи в умовах ринкової економіки і жорсткої конкуренції.
- Засвоєння основних функцій управлінця та отримання навичок застосовування їх у роботі.
- Покращення спроможності до самостійного отримання прибутку шляхом організації або розширення власної справи.
- Отримання навички з генерування бізнес-ідей, здійснення їх аналізу.
- Підбір бізнес-ідей з наявних бізнес-ніш.
- Оволодіння практичними навичками бізнес-планування (техніко-економічного обґрунтування) проектів (бізнес-ідей), оцінки їх ефективності та аналізу ризиків.
- Визначення необхідних наявних та додаткових ресурсів для започаткування власної справи.
- Оволодіння практичними навичками проведення маркетингового дослідження та опанування техніки SWOT-аналізу.
- Підвищення рівня поінформованості щодо етапів, методів та прийомів аналізу ринкової кон'юнктури, дослідження потенційних споживачів, конкурентів для забезпечення вибору напрямку майбутньої підприємницької діяльності.
- Набуття знань щодо формування та розвитку позитивного іміджу успішного підприємця.
- Отримання навичок ефективного самопрезентації.
- Розвиток комунікативних компетенцій та навиків міжособистісної взаємодії.
- Оволодіння знаннями, навичками і техніками ефективних продажів.
- Формування вмінь якісного обслуговування клієнтів різного типу на всіх його етапах шляхом розвитку психологічної компетенції.
- Опанування технологіями ефективних переговорів.
- Опанування навиків організації підприємницької діяльності та засвоєння основ започаткування власної справи.
- Підвищення рівня правової обізнаності підприємців.
- Підвищення рівня поінформованості щодо форм підприємництва, особливостей державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності, систем оподаткування та кадрового діловодства.
- Отримання навичок проведення порівняльної характеристики систем та способів оподаткування підприємницької діяльності на основі нормативно-законодавчої бази та обрання оптимальної форми оподаткування для власної справи.
- Отримання знань про існуючі права та обов'язки підприємців стосовно сплати податків та зборів, податкової звітності та при здійсненні перевірок фінансово-господарської діяльності.
- Підвищення рівня поінформованості та оволодіння практичними навичками отримання дозвільних документів та ліцензій для здійснення господарської діяльності відповідно до чинного законодавства у сфері дозвільної системи та ліцензування.
- Інформування про стандарти та особливості ведення діловодства.
- Формування навиків підбору, мотивації та розвитку персоналу.
- Інформування про можливості ПРООН по підтримці представників цільової групи.

Програма тренінгу:

День 1: МОТИВАЦІЯ ДО ЗАПОЧАТКУВАННЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ

Години	Зміст тренінгу
09.00 - 09.30	<ul style="list-style-type: none"> Реєстрація учасників; видача роздаткових матеріалів.
09.30 - 09.45	<ul style="list-style-type: none"> Привітання та вступне слово тренера; знайомство; інформування про тему, мету, завдання, зміст та кінцевий результат тренінгу; оголошення регламенту та правил роботи; визначення рівня поінформованості та очікування учасників.
09.45 - 11.00	<ul style="list-style-type: none"> «Бізнес» і «Підприємництво». Еволюція терміну «підприємець». Як зміниться моє життя, якщо Я стану підприємцем Формула успіху в бізнесі: особистість + ідея + ресурси = успішний бізнес Особистість як основна складова формули успіху підприємця. Типологія підприємців. Види мотивів людей. Чим керуюсь Я при виборі нового виду діяльності. Критерії постановки та досягнення цілей. Гроші – визначення поняття, функція грошей. Квадрант грошового потоку. Джерела надходження грошей. Переваги та недоліки кожного з джерел. Виявлення перешкод, що заважають фінансовій незалежності.
11.00 - 11.20	Кава-пауза
11.20 - 11.45	<ul style="list-style-type: none"> Представлення досвіду успішного підприємця (<i>зустріч з спеціально запрошеним гостем</i>).
11.45 - 13.00	<ul style="list-style-type: none"> Психологічний профіль підприємця. Психологічні якості підприємця. Гендерні особливості ведення бізнесу. Локус контролю: інтернальний, екстернальний. «Я повинен – я хочу...». Мистецтво самомотивації. Мотиваційні сили. Що наснажує і спонукає до роботи?
13.00 - 14.00	Обідня перерва
14.00 - 15.40	<ul style="list-style-type: none"> Управлінські функції підприємця. Керівництво та лідерство, стилі керівництва. Лідерські якості керівника – умова ефективного функціонування трудового колективу. Робота в команді. Способи виховання особистих лідерських якостей Виявлення власних психологічних характеристик, та порівняння з профілем підприємця. Методи розвитку психологічних характеристик, які необхідні для підприємницької діяльності. Формування нової моделі поведінки з бажаними рисами характеру.
15.40 - 16.00	Кава-пауза
16.00 - 17.30	<ul style="list-style-type: none"> Управління власними комунікаціями. Емоційний інтелект як необхідна умова ефективного лідерства. Стилi вирішення конфліктів. Персонал та партнери. Критерії відбору. Делегування як спосіб розвитку персоналу. Розробка індивідуального плану саморозвитку. Перевірка рівня психологічної готовності до здійснення підприємницької діяльності.
17.30 - 18.00	<ul style="list-style-type: none"> Підведення підсумків тренінгу; зворотний зв'язок; оцінка досягнення цілей тренінгу; анкетування учасників.

День 2: ПОШУК ТА ВІДБІР ІДЕЙ ДЛЯ ЗАПОЧАТКУВАННЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ

Години	Зміст тренінгу
09.00 - 09.30	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Реєстрація учасників.
09.30 - 09.45	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Привітання та вступне слово тренера; інформування про тему, мету, завдання, зміст та кінцевий результат тренінгу; оголошення регламенту та правил роботи; визначення рівня поінформованості та очікування учасників.
09.45 - 11.00	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Етапи формування бізнес-ідеї. ▪ Перешкоди на шляху генерування ідей. ▪ Основні напрямки діяльності в бізнесі. ▪ Методи генерування ідей. ▪ Джерела потенційних ідей. ▪ Категорії бізнес-ідей.
11.00 - 11.20	Кава-пауза
11.20 - 13.00	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Робочий лист особистого вибору бізнесу. ▪ Решітка ФБК. ▪ Бачення та оцінка ідей. ▪ Аналіз ідеї з точки зору маркетингової стратегії «4Р». ▪ Аналіз конкурентоспроможності. ▪ SWOT-аналіз в оцінці бізнес-ідеї. ▪ Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД).
13.00 - 14.00	Обідня перерва
14.00 - 15.40	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ми вибираємо – нас обирають. Вибір виду діяльності. ▪ Як зробити хобі своїм бізнесом. ▪ 100 ідей підприємницької діяльності. ▪ Як започаткувати власну справу: <ul style="list-style-type: none"> - у сфері послуг; - у сфері торгівлі; - в мережі Інтернет; - у сфері посередництва. ▪ Основи франчайзингового бізнесу.
15.40 - 16.00	Кава-пауза
16.00 - 17.30	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Як започаткувати власну справу в сфері зеленого (білого) туризму. ▪ Вибір виду діяльності на селі (садівництво, плодові та ягідні культури, органічне землеробство, тваринництво, бджолярство, квітникарство). ▪ Як зробити рукоділля власною справою (вишивка, в'язання, гачкування, макраме, орігамі, валяння, тощо). ▪ Народні ремесла як бізнес (гончарство, ковальство, лозоплетіння, різьба по дереву, соломкоплетіння, флористика тощо).
17.30 - 18.00	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Підведення підсумків тренінгу; зворотний зв'язок; оцінка досягнення цілей тренінгу; анкетування учасників.

День 3: ЯК ОРГАНІЗОВУВАТИ ВЛАСНУ СПРАВУ

Години	Зміст тренінгу
09.00 - 09.30	<ul style="list-style-type: none"> Реєстрація учасників.
09.30 - 09.45	<ul style="list-style-type: none"> Привітання та вступне слово тренера; інформування про тему, мету, завдання, зміст та кінцевий результат тренінгу; оголошення регламенту та правил роботи; визначення рівня поінформованості та очікування учасників.
09.45 - 11.00	<ul style="list-style-type: none"> Учасники проекту (статус, ролі, особливості взаємодії, частки, інвестиційні внески та розподіл прибутку). Формування команди для збору інформації та підготовки бізнес-плану. Структура бізнес-плану (бюджету капіталовкладень). Резюме проекту. Опис бізнес-ідеї. ЮРИДИЧНИЙ ПЛАН (юридичні особливості реалізації проекту). SWOT-аналіз: основні поняття, параметри, ключові фактори. Методологія (етапи) проведення SWOT-аналізу. Формування стратегічних напрямків.
11.00 - 11.20	Кава-пауза
11.20 - 13.00	<ul style="list-style-type: none"> Маркетингове дослідження: роль, сутність, цілі. Методи проведення маркетингових досліджень. Напрямки маркетингових досліджень. Алгоритм процесу маркетингових досліджень. МАРКЕТИНГОВИЙ ПЛАН (маркетингова стратегія компанії, кваліфікація персоналу, політика в сфері гарантій, методи вивчення реакції ринку, методи стимулювання продаж, особливості ціноутворення та цінова політика, план продаж, рекламна політика, маркетинговий бюджет).
13.00 - 14.00	Обідня перерва
14.00 - 15.40	<ul style="list-style-type: none"> ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПЛАН (організаційна структура, план персоналу, розподіл функцій, система контролю, бюджет персоналу). КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН (структура робіт реалізації, організаційно-рольова структура, календарно-сітьовий графік, матриця відповідальності, визначення критичного шляху). ВИРОБНИЧИЙ ПЛАН (структура виробничих процесів, технології та устаткування, виробничі потужності та планові обсяги виробництва, особливості поставок сировини, транспорт та складування, управління запасами, система контролю за якістю, екологічна політика, бюджет капітальних інвестицій). ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПЛАН (інвестиції в нерухомість, обладнання, технології, транспорт, на приведення операційної діяльності). ОПЕРАЦІЙНИЙ ПЛАН (находження від продажів, постійні витрати, змінні витрати, амортизація, податки).
15.40 - 16.00	Кава-пауза
16.00 - 17.30	<ul style="list-style-type: none"> ФІНАНСОВИЙ ПЛАН: ставки фінансування, реінвестування, дисконтування, індекс інфляції, курси валют, тощо; принципи побудови фінансової моделі (структура моделі, розрахунковий крок, грошова одиниця, тощо); стратегія фінансування проекту (структура та умови фінансування); прогноз грошових потоків (Cash Flows); фінансові результати проекту. Інтегральні показники та оцінка ефективності проекту. Аналіз ризиків. Розрахунки учасників.
17.30 - 18.00	<ul style="list-style-type: none"> Підведення підсумків тренінгу; зворотний зв'язок; оцінка досягнення цілей тренінгу; анкетування учасників.

День 4: ТЕХНІКИ ЕФЕКТИВНИХ ПРОДАЖІВ

Години	Зміст тренінгу
09.00 - 09.30	<ul style="list-style-type: none"> Реєстрація учасників.
09.30 - 09.45	<ul style="list-style-type: none"> Привітання та вступне слово тренера; інформування про тему, мету, завдання, зміст та кінцевий результат тренінгу; оголошення регламенту та правил роботи; визначення рівня поінформованості та очікування учасників.
09.45 - 11.00	<ul style="list-style-type: none"> Портрет нашого клієнта. Систематизація етапів надання послуги. Етапи продажів (зустріч клієнта та встановлення контакту, з'ясування потреб, презентація послуг, відповіді на заперечення (сумніви), завершення процесу обслуговування, прощання). Встановлення довірливого контакту з клієнтом. Як справити добре враження? Управління невербальним каналом спілкування при обслуговуванні Керування власним емоційним станом. Переконливість у спілкуванні.
11.00 - 11.20	Кава-пауза
11.20 - 13.00	<ul style="list-style-type: none"> З'ясування потреб, мотивів та інтересів клієнта. Керування бесідою шляхом постановки різного типу питань. Презентація, пропозиція послуги. Аргументація із користю для клієнта. Аргументація із користю для Клієнта. Товарна аргументація. Секрет створення ефективної презентації. Робота із запереченнями і сумнівами клієнта. Завершення процесу обслуговування і вихід з контакту. Відпрацювання навичок ефективного обслуговування клієнтів.
13.00 - 14.00	Обідня перерва
14.00 - 15.40	<ul style="list-style-type: none"> Принципи роботи із конфліктним клієнтом. Профілактика конфліктних ситуацій під час обслуговування. Способи безконфліктного обслуговування клієнтів. Види телефонних контактів в бізнесі. Мета телефонних переговорів. Особливості телефонної комунікації. Сценарії телепродажу.
15.40 - 16.00	Кава-пауза
16.00 - 17.30	<ul style="list-style-type: none"> Роль маркетингу лояльності у діяльності підприємства. Основні види лояльності. Фактори формування лояльності Етапи формування лояльних споживачів. Постійна співпраця зі споживачами. Маркетинг партнерських відносин. Імідж як бренд. Створення іміджу як питання стратегічного планування діяльності. Реклама як рушій продажів. Стратегія побудови ефективної рекламної кампанії. Власний сайт як інструмент продажу. Продаж в інтернеті.
17.30 - 18.00	<ul style="list-style-type: none"> Підведення підсумків тренінгу; зворотний зв'язок; оцінка досягнення цілей тренінгу; анкетування учасників.

День 5: ОСОБЛИВОСТІ ЗАПОЧАТКУВАННЯ ТА ВЕДЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Години	Зміст тренінгу
09.00 - 09.30	<ul style="list-style-type: none"> Реєстрація учасників.
09.30 - 09.45	<ul style="list-style-type: none"> Привітання та вступне слово тренера; інформування про тему, мету, завдання, зміст та кінцевий результат тренінгу; оголошення регламенту та правил роботи; визначення рівня поінформованості та очікування учасників.
09.45 - 11.00	<ul style="list-style-type: none"> Основи законодавчого регулювання підприємництва. Види та критерії вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності. Порядок реєстрації суб'єкта господарської діяльності. Особливості та переваги фізичної особи-підприємця (приватного підприємця) як способу ведення бізнесу. Необхідні юридичні документи для початку ведення господарської діяльності. Відкриття рахунку та регулювання грошово-банківських операцій (зняття готівки, поповнення статутного капіталу). Регулювання припинення та призупинення господарської діяльності. Ліквідація суб'єкта господарювання. Преференції держави для неповносправних у сфері започаткування та ведення власної справи.
11.00 - 11.20	Кава-пауза
11.20 - 13.00	<ul style="list-style-type: none"> Ліцензування та дозвільна діяльність. Законодавство у сфері дозвільної системи та ліцензування. Інституції, які забезпечують видачу дозвільних документів та здійснення ліцензування. Перелік видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню. Перелік дозвільних документів та погоджень, що видають органи державної влади та місцевого самоврядування. Реєстрація торгової марки, авторського права, отримання патентів та інші особливості регулювання об'єктів інтелектуальної власності. Дерегуляція бізнесу та впровадження електронного врядування. Перспективи та реалії.
13.00 - 14.00	Обідня перерва
14.00 - 15.40	<ul style="list-style-type: none"> Загальні засади оподаткування підприємницької діяльності в Україні. Види податків, обов'язкових платежів та зборів. Порядок нарахування та сплати податків, єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (практична вправа). Особливості оподаткування фізичних осіб-підприємців. Спрощена та загальна система оподаткування фізичних осіб-підприємців, переваги та недоліки. Групи та відсоткові ставки сплати єдиного податку. Сплата та адміністрування ПДВ. Визначення та облік доходу підприємця, обов'язковість застосування касових апаратів. Бухгалтерський облік, податкова та фінансова звітність фізичних осіб-підприємців. Поняття господарського договору та основи законодавчого регулювання договірної роботи. Основні види господарських договорів: договір оренди (найму), позики, надання послуг, виконання робіт, поставки (купівлі-продажу), договори з комунальними підприємствами та установами. Істотні умови зазначених договорів.
15.40 - 16.00	Кава-пауза
16.00 - 17.00	<ul style="list-style-type: none"> Підбір персоналу. Вимоги до вакансії. Нормативно-правове регулювання трудових відносин. Гарантії та обмеження при прийнятті на роботу працівника. Поняття та види трудового договору. Укладення трудового договору. Трудовий договір з надомниками, трудовий договір про роботу за сумісництвом, контракт як особлива форма трудового договору. Порівняльна характеристика трудового договору та цивільно-правового договору. Особливості регулювання трудових відносин фізичної особи-підприємця та найманих працівників. Кадрове діловодство. Порядок та вимоги щодо звільнення працівників.
17.00 - 17.30	<ul style="list-style-type: none"> Огляд елементів інфраструктури підтримки підприємництва. Правила та процедури звернень в інстанції корисні для розвитку підприємництва. Інформування про можливості ПРООН по підтримці цільової групи.
17.30 - 18.00	<ul style="list-style-type: none"> Підведення підсумків тренінгу; зворотний зв'язок; оцінка досягнення цілей тренінгу; анкетування учасників; заповнення учасниками відгуків участі у проекті; вручення сертифікатів.

Методи проведення: тестування, анкетування, міні-лекції, фасилітація, «мозковий штурм», обговорення проблемних питань і групові дискусії, рольові ігри, рухливі вправи, індивідуальна робота та презентації учасників, групове обговорення завдань та презентація групових рішень, виконання вправ у великій та малих групах, рішення кейсів, робота із завданнями в методичних матеріалах, учбові ситуації (case study), сінемалогія (перегляд тематичного фільму), відпрацювання конкретних умінь та навичок, ситуаційний аналіз, домашні завдання та інші.

Очікувані результати:

- Визначені основні цілі щодо адаптації в новому середовищі.
- Підвищена самооцінка та впевненість у своїх можливостях.
- Сформовано власний алгоритм ефективних дій щодо адаптації до нових умов.
- Підвищений рівень практичної освіти з питань започаткування та розвитку власної підприємницької ініціативи (власного бізнесу).
- Проведена діагностика власних здібностей до організації та ведення бізнесу.
- Підвищений рівень поінформованості щодо сфери діяльності, що найбільш підходить людині.
- Сформована мотивація до започаткування, відновлення або розширення власної справи.
- Підвищений рівень поінформованості щодо особливостей психологічного профілю підприємця.
- Визначені професійно важливі якості успішного підприємця.
- Розвинені практичні навички з виявлення власних психологічних характеристик.
- Здійснено порівняльний аналіз власних психологічних характеристик з профілем підприємця.
- Освоєні методи з розвитку конкретних рис характеру, які необхідні для підприємницької діяльності.
- Отримані навички оцінювання своїх сильних та слабких сторін, можливостей та загроз, наявних резервів, критеріїв успіху чи невдач, часових обмежень, можливого ризику започаткування власної справи.
- Отримані навички визначення та аналізу джерел пошуку ідей.
- Підвищений рівень інформованості щодо методів відбору нових ідей.
- Отримані навички генерування бізнес-ідей, здійснення їх оцінки.
- Визначено ефективні ідеї для відкриття власної справи.
- Підвищений рівень поінформованості про можливі види заняття підприємницькою діяльністю (їх особливості).
- Визначена сфера, в якій учасники могли б започаткувати власну справу.
- Визначені необхідні наявні та додаткові ресурси для започаткування власної справи.
- Сформоване розуміння щодо необхідності формування бізнес-плану для започаткування власного бізнесу.
- Сформовані навички бізнес-планування (складання бюджетів доходів та витрат).
- Відпрацьовані вміння складання маркетингового плану, проведення маркетингового дослідження та побудови матриці SWOT-аналізу.
- Закладені основи побудови маркетингової стратегії підприємця.
- Ознайомлено з інтегральними показниками та основами оцінки ефективності проекту.
- Отримані навички аналізу ризиків.
- Сформоване розуміння щодо важливості формування системи управління в бізнесі.
- Розроблений ефективний план саморозвитку.
- Отримані знання з основ управління персоналом.
- Визначено інструментарій для ефективного управління персоналом.
- Розроблений ефективний план дій щодо просування власної продукції/послуг.
- Отримання та систематизація знань щодо етапів і технік продажів.
- Передати учасникам тренінгу ефективні інструменти клієнтоорієнтованих продажів.
- Освоєння технік продажів на всіх етапах взаємодії з клієнтом.
- Підвищення рівня поінформованості про природу типології клієнта.

- Оволодіння техніками формування лояльності клієнта.
- Отримання навичок формування почуття лояльності у клієнтів.
- Підвищення рівня поінформованості про товарну та цінову аргументацію.
- Оволодіння методами попередження конфліктних ситуацій.
- Усвідомлення необхідності використання індивідуального підходу в нестандартних ситуаціях.
- Отримані знання щодо юридичних аспектів започаткування та ведення підприємницької діяльності.
- Підвищений рівень інформованості щодо законодавчих особливостей підприємницької діяльності.
- Усвідомлені переваги та недоліки системи оподаткування, обліку та звітності.
- Отримані навички проведення порівняльної характеристики систем та способів оподаткування підприємницької діяльності на основі нормативно-законодавчої бази та обрання оптимальної форми оподаткування для власної справи.
- Отримані знання про існуючі права та обов'язки підприємців стосовно сплати податків та зборів, податкової звітності та при здійсненні перевірок фінансово-господарської діяльності.
- Підвищений рівень поінформованості щодо юридичних аспектів працевлаштування.
- Засвоєння юридичних вимог до різних видів трудових договорів, оформлення наказу про прийом на (звільнення з) роботу(и), оформлення трудових книжок, тощо.
- Підвищений рівень обізнаності щодо видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню.
- Отримані нові знання щодо реєстрації торгової марки, авторського права, отримання патентів.
- Змінене ставлення щодо обмежень у впровадженні європейських цінностей у бізнесі.
- Покращена спроможність учасників до самостійного отримання прибутку шляхом організації власної справи.
- Підвищений рівень фінансової грамотності учасників та власної відповідальності за особисті фінанси.
- Відпрацювання набутих знань, вмінь та навичок під час тренінгу, та їх застосування в реальних життєвих та професійних ситуаціях.
- Підвищений рівень обізнаності щодо елементів інфраструктури підтримки підприємництва, розуміння правил та процедур звернень в інстанції корисні для розвитку підприємництва.
- Поінформованість про можливості ПРООН по підтримці цільової групи.