

Координатор Програми ООН із відновлення та розбудови миру в Донецькій та Запорізькій областях,
Євген Бурлака – (050) 353 09 75, evhen.burlaka@unpdr.org

Учасників, які будуть відібрані для участі в тренінгу, поінформують про місце і час початку тренінгів, а також про інші організаційно-технічні питання щонайменше за 3 дні до їхнього початку.

Виконавцем навчальної програми є ТЗОВ «Айкю Холдинг».

Довідка:

Програму ООН із відновлення та розбудови миру реалізують чотири агентства ООН: Програма розвитку ООН (ПРООН), Структура ООН з питань гендерної рівності та розширення прав і можливостей жінок (UN Women), Фонд ООН у галузі народонаселення (UNFPA) і Глобальна та сільськогосподарська організація ООН (FAO). Програму підтримують одиниці міжнародних партнерів: Європейський Союз, Європейський інвестиційний банк, а також уряди Великої Британії, Данії, Канади, Нідерландів, Норвегії, Польщі, Швеції, Швейцарії та Японії.

В рамках Програми ООН із відновлення та розбудови миру з 2015 року на сході України надаються малі бізнес-гранти на створення, відновлення та розвиток ММСП. Метою програми є економічне відновлення регіонів, що постраждали від конфлікту, підтримка підприємництва, сприяння працевлаштуванню та підвищення спроможності ВГО і місцевого населення до самостійної генерації доходів. Загалом, за час існування програми, гранти було надано на реалізацію 649 бізнес-проектів, завдяки яким створено більше двох тисяч робочих місць. 7,5 тисяч людей пройшли тренінги з навичок підприємництва, підвищення кваліфікації та розвитку бізнесу. В цілому ж, в рамках різних активностей Програми ООН із відновлення та розбудови миру було створено майже 3,5 тис робочих місць в 8 регіонах України.

В 2020-2021 Програма ООН із відновлення та розбудови миру за фінансової підтримки ЄС продовжує виступати на конкурсній основі надавати бізнес-гранти до 6,5 тис. євро на старт, відновлення та розвиток ММСП місцевим мешканцям і ВГО в Мангушському, Волноваському та Нікольському районах і місті Маріуполь Донецької області, Бердянському, Більмацькому, Гуляйпільському, Сріхівському, Якимівському, Приморському та Приазовському районах та містах Бердянськ, Токмак і Мелітополь Запорізької області.

Бізнеси мають бути створені в одному з пріоритетних секторів економіки, перелік яких буде опубліковано під час оголошення грантових конкурсів.

Навчальна програма з розвитку навичок підприємництва в Донецькій та Запорізькій областях узбережжя Азовського моря

Програма ООН із відновлення та розбудови миру, за фінансової підтримки Європейського Союзу проведе 10 п'ятиденних бізнес-тренінгів з розвитку навичок підприємництва.

Мета навчальної програми – зміцнення потенціалу і посилення підприємницької діяльності внутрішньо переміщених осіб та місцевого населення Донецької та Запорізької областей уздовж узбережжя Азовського моря

Тренінги сприяють досягненню таких цілей:

- розширення знань учасників про те, як розпочати бізнес в Україні, які є перспективні сфери ділової активності в цільових регіонах і які є переваги самозайнятості/підприємництва;
- вдосконалення навичок учасників щодо розробки бізнес-плану, реєстрації та ведення підприємницької діяльності та ефективного управління бізнесом відповідно до вимог чинного законодавства України.

Чого ми намагаємося досягти:

- навчити учасників, як розпочати, відновити або розширити свій бізнес; створити бізнес-план; ознайомити з перспективними сферами ділової активності в цільових регіонах;
- допомогти у набутті навичок, необхідних для доступу до грантів і кредитів, що надаються різними фінансовими установами та програмами технічної допомоги в цільових регіонах.

Хто зможе стати учасником тренінгу:

- особи, які офіційно проживають у Мангушському, Волноваському та Нікольському районах і місті Маріуполь Донецької області (території, що контролюються урядом України) та в Бердянському, Більмацькому, Гуляйпільському, Мелітопольському, Оріхівському, Токмацькому, Якимівському, Приморському й Приазовському районах та містах Бердянськ, Токмак і Мелітополь Запорізької області; мешканці місцевих громад, а також внутрішньо переміщені особи (ВПО), які зареєстровані у вказаних районах та населених пунктах;
- навчання буде корисне особам, які розглядають можливість створення, відновлення чи розвитку підприємницької діяльності та планують подаватися на конкурс бізнес-грантів (інформація про умови та особливості чергової програми малих грантів буде оприлюднена на офіційному веб-сайті ПРООН ua.unpdr.org).

Участь у тренінгах – безкоштовна. Програма ООН із відновлення та розбудови миру повністю відшкодує - на період навчання - видатки на проїзд, забезпечення житла (за потребою), харчування, роздаткові навчальні матеріали.

Кількість учасників кожного тренінгу – 20 осіб. Уся навчальна програма охопить більше 200 учасників.

Населені пункти, в яких будуть проведені тренінги:

Донецька область: Маріуполь.
Запорізька область: Бердянськ, Мелітополь, Приморськ, Токмак.

Терміни проведення тренінгів: листопад-грудень 2019 року.

Реєстрація на сторінці «Навчальна програма з розвитку навичок підприємництва на сході України» у Facebook.

Контакти відповідальних осіб:

Асистент навчальної програми Надія Стець – (099) 553 65 70, (096) 550 94 76,
vpo.study@gmail.com

**НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА З РОЗВИТКУ НАВИЧОК ПІДПРИЄМНИЦТВА
В ДОНЕЦЬКІЙ ТА ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТЯХ УЗДОВЖ АЗОВСЬКОГО МОРЯ**

Навчальний план тренінгу

День 1: МОТИВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ПОШУК БІЗНЕС-ІДЕЙ ДЛЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ

| Години | Зміст тренінгу |
|---------------|---|
| 09.00 - 09.15 | Регістрація учасників; видача роздаткових матеріалів. |
| 09.15 - 09.45 | Привітання та вступне слово тренера; знайомство; інформування про тему, мету, завдання, зміст та кінцевий результат тренінгу; оголошення регламенту та правил роботи; визначення рівня (анкетування) 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 керують Я при виборі нового виду діяльності. Психологічний профіль підприємця. Психологічні якості підприємця. Гендерні особливості ведення бізнесу. |
| 11.00 - 11.20 | Кава-пауза |
| 11.20 - 11.45 | Представлення досвіду успішного підприємця/підприємниці. |
| 11.45 - 13.00 | <ul style="list-style-type: none"> Управлінські функції підприємця. Методи розвитку психологічних характеристик, які необхідні для підприємницької діяльності. Формування нової моделі поведінки з бажаними рисами характеру. Розробка індивідуального плану саморозвитку. Перевірка рівня психологічної готовності до здійснення підприємницької діяльності. |
| 13.00 - 14.00 | Обідня перерва |
| 14.00 - 15.40 | <ul style="list-style-type: none"> Етапи формування бізнес-ідей. Перешкоди на шляху генерування ідей. Джерела потенційних ідей. Категорії бізнес-ідей. Методи генерування ідей. Основні напрямки діяльності в бізнесі. Розгляд потенційних секторів виробництва та бізнес-ніш регіону. Основні франчайзингового бізнесу. |
| 15.40 - 16.00 | Кава-пауза |
| 16.00 - 17.45 | <ul style="list-style-type: none"> Бачення та оцінка ідей. Бізнес-модель Остервальдера. Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД). Декларування (фіксація) учасниками власної робочої бізнес-ідей. Підведення підсумків тренінгу; зворотний зв'язок; оцінка досягнення цілей тренінгу; анкетування учасників. |

**День 2: АНАЛІЗ РИНКУ. З ЧОГО ПОЧАТИ.
ОРГАНІЗАЦІЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ. БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ (Частина 1)**

| Години | Зміст тренінгу |
|---------------|---|
| 09.00 - 09.15 | Регістрація учасників. |
| 09.15 - 09.30 | 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. Зворотний зв'язок щодо виконання домашнього завдання. |
| 09.30 - 11.00 | <ul style="list-style-type: none"> Маркетингове дослідження: роль, сутність, цілі. Методи проведення маркетингових досліджень. Напрямки маркетингових досліджень. Алгоритм процесу маркетингових досліджень. Сегментація ринку. Портрет нашого клієнта. Аналіз конкурентоспроможності. Аналіз ідей з точки зору маркетингової стратегії «4Р». |
| 11.00 - 11.20 | Кава-пауза |
| 11.20 - 13.00 | <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. |
| 13.00 - 14.00 | Обідня перерва |
| 14.00 - 15.40 | <ul style="list-style-type: none"> Структура бізнес-плану. Резюме проекту. Опис бізнес-ідей. Методологія (етапи) проведення SWOT-аналізу. Формування стратегічних напрямків. 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). |
| 15.40 - 16.00 | Кава-пауза |
| 16.00 - 17.45 | <ul style="list-style-type: none"> Юридично-організаційний план (організаційна структура, план персоналу, розподіл функцій, система контролю, бюджет персоналу, юридичні особливості реалізації проекту) Календарний план (структура робіт реалізації, організаційно-рольова структура, календарно-сітьовий графік, матриця відповідальності, визначення критичного шляху). |
| 17.45 - 18.00 | Підведення підсумків тренінгу; зворотний зв'язок; оцінка досягнення цілей тренінгу; анкетування учасників. |

День 3: ОРГАНІЗАЦІЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ. БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ (Частина 2)

| Години | Зміст тренінгу |
|---------------|--|
| 09.00 - 09.15 | Реєстрація учасників. |
| 09.15 - 09.30 | 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. Зворотний зв'язок щодо виконання домашнього завдання. |
| 09.30 - 11.00 | <ul style="list-style-type: none"> 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). Робота з постачальниками. Особливості закупівель обладнання та сировини. Інвестиційний план (інвестиції в нерухомість, обладнання, технології, транспорт, на приведення операційної діяльності). |
| 11.00 - 11.20 | Кава-пауза |
| 11.20 - 13.00 | <ul style="list-style-type: none"> Операційний план (находження від продажів, постійні витрати, змінні витрати, амортизація, податки). |
| 13.00 - 14.00 | Обідня перерва |
| 14.00 - 15.40 | <ul style="list-style-type: none"> Види податків, обов'язкових платежів та зборів в Україні. Спрощена система оподаткування. Ведення обліку, складання і подання звітності. Застосування РРО. Відповідальність за порушення правил роботи на єдиному податку. Анулювання реєстрації платника ЄП. ПДВ. Сплата та адміністрування. Порядок нарахування єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (ЄСВ). Податок з доходів фізичних осіб (ПДФО) та військовий збір (ВЗ) при виплаті зарплати та прирівняних до неї виплат. Нові правила для ФОПів в Україні: що треба знати підприємцям. Основні види договорів. Істотні умови зазначених договорів. Підбір персоналу. Вимоги до вакансії. Нормативно-правове регулювання трудових відносин. Гарантії та обмеження при прийнятті на роботу працівника. Особливості регулювання трудових відносин. Кадрове діловодство. |
| 15.40 - 16.00 | Кава-пауза |
| 16.00 - 17.45 | <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. |
| 17.45 - 18.00 | Підведення підсумків тренінгу; зворотний зв'язок; оцінка досягнення цілей тренінгу; анкетування учасників. |

День 4: ОСНОВИ ПРОДАЖІВ ТА ПРОСУВАННЯ БІЗНЕСУ

| Години | Зміст тренінгу |
|---------------|--|
| 09.00 - 09.15 | Реєстрація учасників. |
| 09.15 - 09.30 | 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. Зворотний зв'язок щодо виконання домашнього завдання. |
| 09.30 - 11.00 | <ul style="list-style-type: none"> Етапи продажів (зустріч клієнта та встановлення контакту, з'ясування потреб, презентація послуг, відповіді на заперечення, 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. З'ясування потреб, мотивів та інтересів клієнта. Керування бесідою шляхом постановки різного типу питань. Презентація, пропозиція послуги. 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. |
| 11.00 - 11.20 | Кава-пауза |
| 11.20 - 13.00 | <ul style="list-style-type: none"> Реклама як рушій продажів. Стратегія побудови ефективної рекламної кампанії. Власний сайт як інструмент продажу. Продаж в інтернеті. Соціальні мережі як інструмент просування Бізнесу. |
| 13.00 - 14.00 | Обідня перерва |
| 14.00 - 15.40 | <ul style="list-style-type: none"> Презентація (захист) бізнес-планів учасниками. Обговорення та зворотний зв'язок. |
| 15.40 - 16.00 | Кава-пауза |
| 16.00 - 17.45 | <ul style="list-style-type: none"> Презентація (захист) бізнес-планів учасниками. Обговорення та зворотний зв'язок. |
| 17.45 - 18.00 | Підведення підсумків тренінгу; зворотний зв'язок; оцінка досягнення цілей тренінгу; анкетування учасників. |

День 5: ЮРИДИЧНІ АСПЕКТИ ЗАПОЧАТКУВАННЯ
ТА ВЕДЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

| Години | | Зміст тренінгу | |
|---------------|---|----------------|--|
| 09.00 - 09.15 | Регістрація учасників. | | |
| 09.15 - 09.30 | 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. Зворотний зв'язок щодо виконання домашнього завдання. | | |
| 09.30 - 11.00 | • Презентація (захист) бізнес-планів учасниками. Обговорення та зворотний зв'язок. | Кава-пауза | |
| 11.00 - 11.20 | • Презентація (захист) бізнес-планів учасниками. Обговорення та зворотний зв'язок. | Обідня перерва | |
| 13.00 - 14.00 | • Ліцензування та дозволяльна діяльність. • Законодавство у сфері дозвольної системи та ліцензування. • Інституції, які забезпечують видачу дозвольних документів та здійснення ліцензування. • Перелік видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню. • Перелік видів дозволів документів та погоджень, що видають органи державної влади та місцеве самоврядування. • Реєстрація торгової марки, авторського права, отримання патентів та інші особливості регулювання об'єктів інтелектуальної власності. • Дeregуляція бізнесу та впровадження електронного врядування. Перспективи та реалії. • Основи законодавчого регулювання підприємництва. • Види та критерії вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності. | | |
| 15.40 - 16.00 | • Порядок реєстрації суб'єкта господарської діяльності. • Особливості та переваги фізичної особи-підприємця (приватного підприємця) як способу ведення бізнесу. • Відкриття рахунку. • Необхідні юридичні документи для початку ведення господарської діяльності. • Регулювання припинення та припинення господарської діяльності. • Ліквідація суб'єкта господарювання. • Преференції держави для неповносправних у сфері започаткування та ведення власної справи. | Кава-пауза | |
| 17.00 - 17.30 | • Огляд елементів інфраструктури підтримки підприємництва. • Правила та процедури звернень в інстанції корисні для розвитку підприємництва. | | |
| 17.30 - 18.00 | • Інформування про можливість ООН по підтримці цільової групи. Підведення підсумків тренінгу; зворотний зв'язок; оцінка досягнення цілей тренінгу; анкетування учасників; заповнення учасниками відгуків участі у проєкті; 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.
- Ознайомлено з новими правилами роботи для підприємців в Україні.
- Сформовано розуміння основних засад щодо роботи з поставачальниками.
- Підвищений рівень знань щодо особливостей закупівель обладнання та сировини.
- 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 проєкту.
- 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, професійний розвиток та управління знаннями персоналу.
- 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.
- Отримана інформація щодо нові правила для ФОПів в Україні.
- Підвищений рівень знань щодо роботи з постачальниками.
- Сформоване розуміння щодо особливостей закупівель обладнання та сировини.
- Поінформованість про можливості ООН по підтримці цільової групи.

Виконавець навчальної програми є ТзОВ «АйКю Холдинг».