

OPĆE INFORMACIJE	
Naziv obuke	Izrada biznis plana
Kratki opis	<i>Upoznavanje polaznika edukacije sa elementima i terminologijom biznis plana, te prenošenje znanja i vještina efikasnog pisanja biznis plana, na temelju relevantnih podataka uz korištenje uspješno realizovanih biznis planova.</i>
Polaznici	<i>Polaznicima nije potrebno prethodno znanje u oblastima poslovnog planiranja i vođenja vlastitog poslovnog pothvata</i>
Treneri	<p><i>Trener predavač treba da posjeduje sljedeće kompetencije i iskustva:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Visoka stručna sprema ekonomske struke</i> - <i>Relevantno iskustvo u razvoju malih biznisa kroz podizanje tehničkog i praktičnog nivoa znanja korisnika</i> - <i>Poznavanje tržišnog konteksta BiH</i> - <i>Odlične komunikacijske i organizacione vještine</i> - <i>Iskustvo u podučavanju i mentorisanju</i> - <i>Odlične savjetodavne vještine</i> - <i>Iskustvo u radu sa osobama sa invaliditetom kao korisnicima</i> - <i>Poželjno bi bilo da predavač / trener ima iskustva u razvoju samostalnog poslovnog potvata,</i> - <i>Poželjno bi bilo da predavač ima reference uspješno realizovana ili mentorisanje, najmanje 3 poslovna / biznis plana</i>
Trajanje obuke	<i>34 školska sata (1 školski sat =45 minuta)</i>

SPECIFIČNE INFORMACIJE	
Cilj obuke	Opći cilj obuke je prenijeti znanja i vještine pisanja efikasnog biznis plana. Polaznici će naučiti tehnike generiranja ideja, istraživanja potreba kupaca i implementacije poslovne ideje u efikasan i profitabilan poslovni pothvat, te naučiti osnove efikasnog finansijskog menadžmenta.
Ishodi učenja	<p>Nastavna jedinica 1: Uvod u trening <i>Ishod(i) učenja:</i> Polaznici edukacije su upoznati sa predavačima/ trenerima, te su se međusobno upoznali. Polaznici su upoznati sa ciljevima i značajem edukacije, te motivisani za razmjenu ideja.</p> <p>Nastavna jedinica 2: Osnove poduzetništva <i>Ishod(i) učenja:</i> Polaznici su upoznati postavkama poduzetništva, te terminologijom</p>

	<p>biznis plana.</p> <p>Nastavna jedinica 3: Marketing biznis plana <i>Ishod(i) učenja:</i> Polaznici poznaju tehnike analize tržišta i okoline u kojoj će djelovati poslovni pothvat.</p> <p>Nastavna jedinica 4: Planiranje proizvodnje i prodaje <i>Ishod(i) učenja:</i> Polaznici mogu procijeniti i izračunati proizvodne kapacitete za razvoj vlastitog biznisa.</p> <p>Nastavna jedinica 5: Menadžment i pravni okvir biznisa <i>Ishod(i) učenja:</i> 1. Polaznici su upoznati sa upravljanjem poslovnim pothvatom u skladu sa pravilima izrade biznis plana, te poznaju osnovne pravne oblike biznisa u BiH. 2. Polaznici prepoznaju koji pravni oblik je najpogodniji za njihovu poslovnu ideju.</p> <p>Nastavna jedinica 6: Financijski okvir biznisa <i>Ishod(i) učenja:</i> Polaznici su upoznati sa osnovama upravljanja financijama vlastitog poslovnog pothvata.</p> <p>Nastavna jedinica 7: Praktična izrada biznis plana <i>Ishod(i) učenja:</i> Polaznici mogu da samostalno napišu i analiziraju biznis plan koristeći nova znanja i vještine koje su stekli kroz prethodne nastavne jedinice.</p>
<p>Sadržaj obuke</p>	<p>Nastavna jedinica 1: Uvod u trening (4 školska sata) <i>Sadržaj (teme):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Međusobno uoznavanje</i> • <i>Prestavljanje ciljeva i očekivanja</i> • <i>Ispitivanje očekivanja polaznika edukacije</i> • <i>Motivacija polaznika edukacije kroz otvaranje diskusije i motivaciju polaznika (pogledati dio „Predložene vježbe“)</i> • <i>Polaznicima predstaviti sve prednosti / nedostatke njihovih poslovnih ideja</i> <p>Nastavna jedinica 2: Osnove poduzetništva (5 školskih sati) <i>Sadržaj (teme):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Upoznavanje poduzetničke okoline; Definisane pojmove poduzetništvo i poduzetnik/ca?</i> • <i>Ispitati, koje stavove polaznici imaju prema poduzetništvu i</i>

šta osjećaju za svoj posao

- Poslovna ideja vs. Poslovna prilika – Upoznavanje sa poduzetničkim procesom; Analiza izvodivosti poslovne ideje (vježba)
- Definicija i opis problema (+praktična vježba) Planirati i postaviti ciljeve, misiju, viziju i strategiju razvoja biznisa

Nastavna jedinica 3: Marketing biznis plana (5 školskih sati)

Sadržaj (teme):

- Razvoj marketinga za nova poduzeća (Dodatno pojašnjenje: Polaznicima objasniti kako novo poduzeće treba da formuliše svoj nastup prema kupcima/ klijentima. Koristiti primjere dobre prakse iz BH okruženja)
- Istraživanje tržišta i konkurencije; Analiza poslovnog okruženja (unutarnja i vanjska, sa stanovišta novog ili postojećeg okruženja), kreiranje SWOT matrice (+ praktična vježba)
- Predstaviti vježbu „Tajni kupac“
- Definisane tržišta na kojem se planira poslovati; Analiza konkurencije
- Definisane ciljnih skupina/ klijenata / kupaca
- Segmentacija tržišta
- Marketing koncept; Definisane marketing mix-a – Proizvod, cijena, distribucija, promocija i pakovanje – kao 5 P
- Procjena tržišnog udjela, kao bitan element marketing plana
- Kanali distribucije
- Politika određivanja cijena
- Marketing strategija Prodaja i budžet Izrada marketing plana, kroz materijal koji će biti priložen. Izrada marketing plana će se raditi uz pomoć trenera, korak, po korak

Nastavna jedinica 4: Planiranje proizvodnje i prodaje

Sadržaj (2 školska sata):

- Izrada plana proizvodnje i prodaje (+praktična vježba)
- Planiranje nabavke potrebnih sredstava za početak biznisa

Nastavna jedinica 5: Menadžment i pravni okvir biznisa

Sadržaj (2 školska sata):

- Šta kupac / klijent očekuje od poduzeća i menadžmenta?
- Upoznati se sa osnovnim pravnim oblicima organizovanja poduzeća u BiH - doo, obrt, dd; udruženje građana / fondacija (+praktična vježba)
- Šta se preporučuje za statup biznis, koliki su troškovi osnivanja, koje su procedure i koju dokumentaciju treba imati i voditi za pojedini biznis – obrt, doo itd

	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Administrativni koraci u registraciji poduzeća</i> • <i>Pravni oblici poslovanja koji se mogu obavljati sezonski</i> • <i>Pravni oblici koji se mogu obavljati u stambenim prostorijama</i> • <i>Registracija podružnica pravnog lica</i> • <i>Registracija podružnice stranog lica</i> • <i>Obavezna tijela pravnog lica</i> • <i>Pribavljanje identifikacionog broja, carinskog broja i registracija vanjskotrgovinskog poslovanja (napraviti upute koje će se štampati i podijeliti učesnicima)</i> • <i>Vođenje protokola i poslovnih knjiga</i> • <i>Kreiranje ugovora (+praktična vježba)</i> • <i>Kaznene odredbe</i> <p>Nastavna jedinica 6: Financijski okvir biznisa <i>Sadržaj (5 školskih sati):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Načini financiranja i mogućnosti dobijanja početnih sredstava, sa posebnih akcentom na poticaje OSI (Pronaći i predstaviti aktuelne pozive)</i> • <i>Finansijski izvještaji i kako ih tumačiti; Bilans stanja i bilans uspjeha, Izvještaj o novčanim tokovima Finansije za neekonomiste; Na šta obratiti pažnju? (+praktična vježba)</i> • <i>Finansijski ciljevi poduzeća; Analiza finansijskih pokazatelja;</i> • <i>Kreiranje budžeta/proračuna poduzeća; Predviđanja, planiranje, pokazatelji (+praktična vježba)</i> • <i>Upoznavanje sa osnovama upravljanja obaveza poduzeća</i> • <i>Upoznavanje sa upravljanjem potraživanja poduzeća</i> • <i>Kako predvidjeti financijsku situaciju u preduzeću za period 3-5 godina; projekcija finansijskih izvještaja</i> • <i>Emocionalni vs. finansijski gubici</i> • <i>Pojam spornog potraživanja</i> <p>Nastavna jedinica 7: Praktična izrada biznis plana <i>Sadržaj (11 školskih sati):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Pisanje biznis plana na osnovu praktičnog primjera i prema definisanom modelu kojeg će polaznici edukacije dobiti</i> • <i>Svaki dio biznis plana posebno uraditi sa svim polaznicima, na temelju njihovih ideja</i> • <i>Uočavanje mogućih grešaka (praktična vježba)</i> • <i>Mentorstvo i savjetovanje polaznika tokom izrade biznis plana</i>
<p>Predložena metodika</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nastavne metode: verbalne metode (metoda usmenog izlaganja i dijaloška metoda), metoda demonstracije, tekstualno-ilustrativna metoda 2. Upoznavanje sudionika treninga i trenera, te istraživanje očekivanja od treninga 3. Praktični savjeti; 4. Rad na osnovu uspješno realizovanih biznis planova (polaznici trebaju dobiti uzorak biznis plana)

	<ol style="list-style-type: none"> 5. Studija slučaja 6. Power point prezentacija 7. Interaktivna diskusija 8. Simulacija poslovnog događaja 9. Praktičan rad 10. Igra uloga, kviz 11. Praktične metode (metoda praktičnog rada) 12. Vizualne metode (metoda demonstracije, metoda crtanja i ilustrativnih radova)
Komentar	<p><i>Navedene teme se mogu modifikovati na osnovu stepena usvajanja znanja, kao i predznanja učesnika edukacije. Trener/ predavač treba sa polaznicima dogovoriti termine pauza, te se po potrebi zadržavati na određenim temama, u skladu sa pitanjima polaznika.</i></p>