



SZKOLENIE - OPTYMALIZACJA DZIAŁANIA FIRMY

07.12.2016

AGENDA	BLOKI
10.10 – 10.25 Powitalna kawa i rejestracja uczestników	
10.25 – 10.30 Powitanie, główne bloki szkolenia	5 min.
10.30 – 11.15 Formy prowadzenia działalności – wady i zalety konkretnych rozwiązań organizacyjno - prawnych	45 min.
11.15 – 11.40 Pipeline i racjonalizacja strony www firmy BLOK I Pipeline pomaga zidentyfikować początek i koniec (efekt) procesu sprzedaży oraz co niezwykle istotne, monitorować jego etapy.	25 min.
11.40 – 11.50 Przerwa kawowa	
11.50 – 12.15 Jak zaistnieć w mediach – co zrobić żeby media same pisały o Twojej firmie	25 min.
12.15 – 12.45 Przerwa kawowa	
12.45 – 13.30 Optymalizacja kosztów prowadzenia działalności	45 min.
13.30 – 13.40 Przerwa kawowa	
13.40 – 14.05 Pipeline i racjonalizacja strony www firmy BLOK II	25 min.
14.05 – 14.50 Lobbing lokalny i krajowy	45 min.
14.50 – 15.20 Pytania i odpowiedzi	30 min.
15.20 – 15.25 Zamknięcie szkolenia	5 min.

Rejestracja uczestników trwa do 30.11.2016, poprzez formularz dostępny na stronie

Formularz rejestracyjny: zip.zam.pl/szkolenia

BLOKI SZKOLENIA

1. Formy prowadzenia działalności – wady i zalety konkretnych rozwiązań organizacyjno – prawnych

Celem szkolenia jest przedstawienie wad i zalet prowadzenia działalności w różnych formach dostępnych w kraju i poza jego granicami. Prowadzący wskaże silne i słabe strony każdego z rozwiązań prawnych oraz poziom ryzyka związane z każdym z tych rozwiązań.

2. Pipeline i racjonalizacja strony www firmy

Pipeline pomaga zidentyfikować początek i koniec (efekt) procesu sprzedaży oraz co niezwykle istotne, monitorować jego etapy. Ponadto wykorzystanie i wdrażanie systemów CRM. Strona www firmy jako element procesu sprzedaży.

3. Jak zaistnieć w mediach – co zrobić żeby media same pisały o Twojej firmie

W praktycznie każdej branży pojawiła się konkurencja, hasło „dobry produkt zareklamuje się sam” już nie działa. Co zrobić aby zadbać o to, by Twój biznes był wart opowieści, był na tyle ciekawy, by warto było o tym opowiedzieć i media same chciały tę opowieść umieścić u siebie.

4. Optymalizacja kosztów prowadzenia działalności

Celem szkolenia jest przedstawienie ogólnych zasad optymalizacji oraz wskazanie gdzie i w jaki sposób można optymalizować koszty prowadzenia działalności – który sposób opodatkowania jest najlepszy oraz w jaki sposób walczyć z wysokimi daninami publiczno-prawnymi.

5. Lobbing lokalny i krajowy

Celem szkolenia będzie przybliżenie instytucji lobbingu w polskim systemie prawnym oraz realiach polskiej polityki. Prowadzący przedstawi na przykładach sposoby prowadzenia lobbingu w Polsce i wskaże w jaki sposób przedsiębiorca może skutecznie działać w procedurze lobbingowej.

PRELEGENCI

Jarosław Kaczyński - adwokat, wykładowca akademicki, prowadzi kancelarię w Warszawie i Zamościu. Specjalizuje się w obsłudze przedsiębiorców.

Robert Moteka – przedsiębiorca praktyk w budowie zespołu sprzedaży, specjalista w dziedzinach reklama, branding, PR, project manager.

Daniel Czubara – doświadczony dziennikarz, były reporter radiowy.

ORGANIZATOR: Fundacja im. Bernardo Morando, ul. Grodzka 12, 22-400 Zamość

KONTAKT: Gabriela Korkosz, tel. 784 494 222

PARTNERZY WYDARZENIA



LEGAL PARTNERS
KANCELARIA ADWOKACKA

Legal Partners Kancelaria Adwokacka
adwokat Jarosław Kaczyński

ul. Nowogrodzka 42/21
00-695 Warszawa

Filia w Zamościu:

ul. Ormiańska 1, 22-400 Zamość

tel. 84 600 50 08

e-mail: j.kaczynski@legal-partners.pl

www.legal-partners.pl



Karczma Górska

ul. Sikorskiego 9
22-400 Zamość

Restauracja

tel.: 84 627 99 99
kom.: 511 511 207

Organizacja imprez

tel. 513 14 14 14
e-mail: karczma@jonak.com.pl
www.karczma-gorska.eu