

Üzleti Tanoda akiknek siker a célja

Az **Üzleti Tanoda** rendezvényei és tanfolyami anyagai, melyeket az **Üzleti Tanoda Könyvsorozat** könyveibe rögzítettem, azoknak szólnak, akik vállalkozást fontolgatnak, akik most kezdő-induló vállalkozók vagy már vállalkoznak egy ideje, de még mindig rengeteg kérdésük van. Az intenzív előadásokra és a könyvsorozatba összegyűjtöttem azokat az ismereteket és információkat, melyek szükségesek és hasznosak a siker érdekében minden vállalkozónak.

Az **Üzleti Tanoda** hosszú távon kívánja támogatni a vállalkozásokat. Tematikus eseményein egy-egy témával foglalkozva segíti a vállalkozókat és hasznos muníciót ad a siker eléréséhez.

Az **Üzleti Tanoda Könyvsorozat** követi a rendezvényeken elhangzottakat és tematikáját, egyben jegyzetként, útmutatóként, kézikönyvként szolgál a vállalkozást fontolgatóknak, a kezdő-induló vállalkozásoknak és minden vállalkozónak, akinek kérdései vannak.

Többek között az alábbi témák kerülnek feldolgozásra az **Üzleti Tanoda** rendezvényein és az **Üzleti Tanoda Könyvsorozat** könyveiben.

- **v-Start** – kezdeti lépések, melyek nélkül nincs siker
- **v-Marketing** – vevőkör kialakítása és az értékesítés beindítása
- **v-Logisztika** – az áruval kapcsolatos tevékenységek a szállítótól a vevőig, a logisztikai lánc
- **v-Források** – források a fejlesztéséhez, pályázatok, támogatások, kedvezményes hitelek
- **v-Terv** – gondolkodjunk előre, tervezzük meg lépéseinket a siker útján, legyen Üzleti Tervünk
- **v-Informatika** – a számítástechnikai eszközök, Internet használata a vállalkozásban
- **v-Szervezet** – ki a tulajdonos, az irányító, a munkavállaló, milyen a rugalmas szervezet

Az **Üzleti Tanoda** rendezvényeinek speciális szerkezete van. Az idő 2/3-ban a kiemelt a témával foglalkozunk. (Pl. a **v-Start** programban a vállalkozás indításaival és első, fontos lépéseivel és döntéseivel.) A fennmaradó 1/3-ban lazább, játékosabb formában beszélünk hasznos dolgokról, melyek szintén a siker elengedhetetlen elemei. Ezeket láthatók a tematikában dőlt betűkkel az alábbi tematikában. Ekkor van lehetőség konzultációra, tapasztalatcserére és kapcsolat építésre is.

Terveink szerint az **Üzleti Tanoda** nem egyszerűen hasznos, gyakorlati ismereteket nyújtó intenzív képzés, hanem egy kialakuló közösségi, tudáscsere hely is. Egy hely, ahol a vállalkozók megbeszélhetik egymással és a meghívott szakértőkkel a gondjaikat, bajaikat. És ami még fontosabb választ és megoldást is kapnak a meghívott szakértőktől.

A helyszín a Lurdy-ház (1097 Budapest, Könyves Kálmán körút 12-14.).

Az tanfolyam időbeosztása

1. tanóra – 09:00-10:30

3. tanóra – 13:00-14:30

2. tanóra – 10:45-12:15

4. tanóra – 14:45-17:15

A részvételi díj 20.000 Ft

Kedvezmények, ha

- a kezdés előtt 3 héttel jelentkezik és átutalja a részvételi díjat – 25% kedvezmény, azaz Önnek csak 15.000 Ft-t kell fizetni

- a kezdés előtt két héttel jelentkezik és átutalja a részvételi díjat – 20% kedvezmény, azaz Önnek csak 16.000 Ft-t kell fizetni

- ha hoz magával plusz egy résztvevőt, akkor Ön 25% kedvezményt kap és csak 15.000 Ft-t kell fizetnie, a plusz egy ember 15% kedvezményt kap és csak 17.000 Ft-t kell fizetnie

- amennyiben részt vesz az **Üzleti Tanoda** egy rendezvényén, akkor a további rendezvényekre 20% kedvezményt kap, azaz Önnek csak 16.000 Ft-t kell fizetnie rendezvényenként
A részletek iránt érdeklődhet Vágó Lászlónál a +36 70 329-3457 telefonszámon, a www.vtp.hu honlapon vagy a tanoda@vtp.hu e-mail címen. Erre a címre kell küldeni a jelentkezési lapokat is.

A tematikus tanfolyamok tematikái:

Üzleti Tanoda v-Start - kezdeti lépések, melyek nélkül nincs siker

1. Bevezetés – amit át kell gondolni a
2. Út a vállalkozásig
 - 2.1. Ötlettől a vállalkozásig
 - 2.2. A vállalkozás alapítása és döntései
3. Vállalkozás indulása
 - 3.1. Életciklusok (vállalkozás, termék, szolgáltatás)
 - 3.2. Vállalkozás kötelezettségei
4. Vállalkozás működtetése, üzemeltetése
 - 4.1. Működés és költségei, tervezés
 - 4.2. Marketing
 - 4.3. Egyedül nem megy
5. *Kreatív, játékos és hasznos módszerek vállalkozóknak nem csak a lazításhoz (ami az időbe belefér)*

Üzleti Tanoda v-Marketing - vevőkör kialakítása és az értékesítés beindítása

1. Marketing bemelegítő
2. Marketing ≠ Reklám!?
 - 2.1. Marketinghez kötődő definíciók és példák
 - 2.2. Marketing szakágai
 - 2.3. 4P-7P
 - 2.4. Marketing-terv
3. Marketing a vállalkozás mindennapjaiban
 - 3.1. Hogyan hatnak ránk a reklámok
 - 3.2. Az egyes reklám formák megjelenése, és hatásai
4. Kisvállalkozásoknak is szüksége van marketingre
 - 4.1. Hagyományos marketing és reklám stratégiák
 - 4.2. Az internet
 - 4.3. PR
 - 4.4. Panaszt- és igénykezelés
 - 4.5. Mérhetőség és elemzés fontossága
 - 4.6. A Marketing felelőssége
5. Mikor ússzunk, és mikor ne ússzunk mindenáron az árral
 - 5.1. Versenytársak szemmel tartása
 - 5.2. Divathullámok meglovaglása
6. Mások hogy csinálják!?
7. *Kreatív, játékos és hasznos módszerek vállalkozóknak nem csak a lazításhoz (ami az időbe belefér)*

Üzleti Tanoda v-Iinformatika – a számítástechnikai eszközök, Internet használata a vállalkozásban

1. Bevezetés
2. Számítástechnikai műszaki (hardver) eszközök a vállalkozásban
 - 2.1. Számítástechnikai műszaki eszközök beszerzési szempontjai
3. Számítástechnika alkalmazások a vállalkozásban
 - 3.1. Számítástechnikai alkalmazások beszerzési szempontjai
 - 3.2. Windows kezelése és használata
 - 3.3. Irodai programok kezelése és használata
 - 3.3.1. Szövegszerkesztő program kezelése és használata
 - 3.3.2. Táblázatkezelő program kezelése és használata
 - 3.3.3. Bemutató készítő program kezelése és használata
 - 3.4. Ügyviteli programok használata a vállalkozás gazdálkodás különböző területein (a teljesség igénye nélkül)
 - 3.4.1. Számlázás
 - 3.4.2. Készletnyilvántartás
 - 3.4.3. Partneryilvántartás
 - 3.4.4. Gördülő cash-flow
 - 3.4.5. Vállalkozás bemutatása

4. Internet helye és szerepe a vállalkozás életében (a teljesség igénye nélkül)

4.1. Adataink védelme

4.2. Böngészők használata

4.3. Regisztrációk

4.4. Bevallások

4.5. Pénzügyek

4.6. Információgyűjtés

4.7. Partner ellenőrzés

4.8. Beszerzések, vásárlások

5. Elektronikus levelezés helye és szerepe a vállalkozás életében (a teljesség igénye nélkül)

5.1. E-mail fiókok

5.2. Levelező kezelése és használata

5.3. E-mail, mint kommunikációs eszköz

5.4. Adataink védelme

6. *Kreatív, játékos és hasznos módszerek vállalkozóknak nem csak a lazításhoz (ami az időbe belefér)*