

Lapkričio 3 d..

I tema. Verslo idėjos išgryninimas

Viskas prasideda nuo geros idėjos, tačiau ją atrasti bei išgryninti nėra lengva. Kaip tai padaryti tikslingai ir efektyviai pirmosios paskaitos metu padės išsiaiškinti ilgametę patirtį konsultuojant verslininkus turinti sertifikuota koučerė – **Laima Mogenienė (UAB „Verslo konsultantai“)** bei informacinių technologijų bendrovės „Laurilita“ akcininkas **Džiugas Gudiškis**.

II tema. Įmonės steigimas

Pirmiausia reikia nuspręsti, kokio tipo įmonė yra tinkamiausia Jūsų tikslams įgyvendinti. Įvertinus norimą prisiimti riziką, galima rinktis ribotos ar neribotos atsakomybės įmonę.

Lietuvoje labiausiai paplitusios šios verslui skirtos įmonės:

1. Individuali įmonė;
2. Uždaroji akcinė bendrovė;
3. Viešoji įstaiga;
4. Mažoji bendrija.

Nustatyti specifinį įmonės verslo modelį ir „formulę“, kuri generuoja naudą kiekviename modelio etape, kad būtų aišku, kur gali būti uždirbami ir prarandami pinigai ir kokį poveikį tai turi, Jums padės 10 metų verslininkų asociacijos vadovė, buvusi LR Seimo narė, konsultantė ir lektorė **Laima Mogenienė (UAB „Verslo konsultantai“)**.

Laima Mogenienė – 10 metų verslininkų asociacijos vadovė, buvusi LR Seimo narė, konsultantė ir lektorė. Laima turi ilgametę patirtį vadovaujant verslo organizacijoms ir konsultuojant verslininkus. Laima taip pat yra sertifikuota mediacijos ir koučingo specialistė, unikalių darbuotojų valdymo, motyvavimo ir koučingo sistemų organizacijoms kūrėja.

Lapkričio 10 d.

III tema. Verslo idėja ir niša, verslo modelio kūrimas

- Nuo ko pradėti, o ką geriau atidėti ateičiai?
- Verslo idėjos ir nišos išgryninimas.
- Tikslinės auditorijos apibrėžimas.
- Klientų problemų/sprendimų formulavimas.
- Greitos verslo pradžios kriterijai, žingsniai, praktiniai pavyzdžiai.
- Įėjimas į rinką, kai turi profesionalios patirties ir kai visiškai neturi patirties.

Su šiomis temomis jus supažindins mokymų lektorė, vedanti verslumo skatinimo seminarus **Janina Sabaitė**

Janina Sabaitė Melnikovienė:

- Mokymų lektorė, vedanti seminarus verslumo skatinimo, interneto marketingo, komunikacijos, klientų aptarnavimo, reklamos psichologijos temomis
- Viešųjų ryšių ir komunikacijos agentūros „Adres“ įkūrėja ir vadovė;
- Daugiau kaip 13 metų patirtis žiniasklaidos, viešųjų ryšių, rinkodaros valdymo srityse;
- Asmenybės ugdymo ir koučingo specialistė;
- Dirba su sudėtingais didelių organizacijų projektais, kuriant, planuojant ir įgyvendinant organizacijų komunikacijos strategiją;
- Turi patirties valdant krizinę komunikaciją ir inicijuojant projektus su valstybinėmis ir nevyriausybinėmis institucijomis.

Lapkričio 17 d.

IV tema. Rinkodara. Verslo rizika

Be rinkodaros ilgai ir tinkamai neveiks nei viena įmonė. Tai potencialių klientų pritraukimas, tikslingos žinutės savo auditorijai siuntimas ir dvikryptė komunikacija. Kaip tam pasiruošti ir ką svarbiausia žinoti, jums pristatys **Audronė Alijošiūtė** ir KTU Ekonomikos ir vadybos fakulteto Vadybos katedros socialinių (ekonomikos) mokslų daktaras **Edvardas Bartkus**.

Verslo rizika – tai potencialiai galimų nuostolių tikimybė, palyginus su planuotu variantu. Verslo plane identifikuojami pagrindiniai rizikos veiksniai, galintys paveikti projekto sėkmę ir bendrąją įmonės veiklą. Kaip valdyti ją ir kaip tai tinkamai pristatyti verslo plane Jums pristatys lektoriai **Aistė Puodžiūnienė**.

Audronė Alijošiūtė:

- Ne pelno organizacijos VŠĮ Aplinkosaugos valdymo ir technologijų centro direktorė;
- Dalyvavo regioninių ir nacionalinių ĮSA skatinimo projektų įgyvendinimų veiklose;
- Konsultuoja įvairias organizacijas ir institucijas darnaus vystymo klausimais.

Aistė Puodžiūnienė - Amway verslo savininkė jau kelerius metus. Tai, kaip aš vadinu, yra netradicinis verslas, tinklinio marketingo srityje (Multilevel marketing), kuris paskutiniu metu tampa vis populiarenis visame pasaulyje. Įkūrinėja vienišų namų klubą - VŠĮ "Vieniša mama"

Lapkričio 24 d.

V tema. Finansinė analizė, įmonės finansavimo šaltiniai.

Finansinė analizė – tai įmonės finansinės padėties įvertinimas, siekiant įvertinti įmonės finansinį pajėgumą ir priimti optimalius finansų valdymo sprendimus.

Verslo finansavimas skirstomas į ilgalaikį finansavimą verslo plėtrai ir trumpalaikį finansavimą verslo stabilumui užtikrinti. Kaip parengti tinkamą analizę bei kas galėtų būti Jūsų potencialios įmonės investuotojai bei finansuotojai papasakos KKU (Kauno Kredito Unija) valdybos pirmininkė **Ernesta Ramaškaitė** bei atstovas iš „**Invega**“ - administruoja finansines priemones, skirtas pradėti ar plėsti smulkųjį ir vidutinį verslą - lengvatines paskolas, garantijas, dalinį palūkanų kompensavimą, paramą pirmajam darbui.