Затверджено:_____
_____
Департамент економічного розвитку, торгівлі та залучення інвестицій Полтавської обласної адміністрації

Затверджено_____
_____
Національний університет «Полтавська Політехніка імені Юрія Кондратюка»

ЗАГАЛЬНА ПРОГРАМА
семінарів-тренінгів, що проводяться відповідно
до договору №_____

на базі МОЛОДІЖНОГО БІЗНЕС-ІНКУБАТОРА
Національного університету
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
(у *рамках централізованих заходів Комплексної програми розвитку малого та середнього підприємництва*
у Полтавській області на 2017–2020 р.р.)

ПЕРЕДБАЧЕНО 15 СЕМІНАРІВ-ТРЕНІНГІВ
Тривалість семінару-тренінгу – 6 години
Загальна кількість – 90 годин

Полтава 2020

ЗМІСТ

№ з/п	Назва семінару-тренінгу	Тривалість (годин)	Дата проведення
1	Відкриття власної справи, управлінські рішення на початкових етапах функціонування підприємства	6	17.11.2020
2	Організаційно-правові аспекти започаткування та здійснення підприємницької діяльності, порядок реєстрації, особливості ліцензування, специфіка укладання господарських договорів	6	18.11.2020
3	Проектний менеджмент, як інструмент започаткування, розвитку чи диверсифікації. Основні положення законодавства України, що регулюють утворення та функціонування інвестиційних та інноваційних проєктів	6	20.11.2020
4	Розробка бізнес-плану інвестиційних та інноваційних проєктів, здійснення їх аналізу	6	23.11.2020
5	Основні принципи, критерії оцінювання ефективності проєктів, їх властивості, розрахунки, правила застосування, дослідження джерел фінансування та розрахунок бюджету інвестиційного проєкту	6	24.11.2020
6	Формування ефективної системи управління командою інвестиційного проєкту, планування та прогнозування потреб у персоналі, підвищення кваліфікації та перекваліфікація працівників на етапі розвитку команди проєкту	6	25.11.2020
7	Бізнес-комунікації, інструменти формування ефективних каналів бізнес-комунікації всередині організації та із зовнішніми партнерами, створення	6	26.11.2020

	позитивного іміджу компанії, особливості електронних (онлайн) комунікацій в умовах динамічних змін		
8	Формування бізнес-моделі нового товару/послуги, ключові аспекти успішності бізнес-моделі, особливості маркетингу Start-up проєктів	6	27.11.2020
9	Особливості формування та реалізації Start-up проєктів, вітчизняний та зарубіжний досвід	6	30.11.2020
10	Технологія презентації власного бізнес-проекту	6	02.12.2020
11	Використання можливостей соціального медіа-маркетингу у просуванні продукції та послуг на ринку	6	03.12.2020
12	Організація обліку суб'єктів підприємницької діяльності, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності	6	04.12.2020
13	Порядок складання, склад, структура та терміни подання фінансової звітності суб'єктами підприємницької діяльності при застосуванні спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності	6	07.12.2020
14	Державні кредитні програми та інші форми державної підтримки для малого та середнього бізнесу	6	08.12.2020
15	Успішне ведення бізнесу, як чинник розвитку територіальних громад	6	09.12.2020
	Усього	90	

СЕМІНАР-ТРЕНІНГ №1

«ВІДКРИТТЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ, УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ НА ПОЧАТКОВИХ ЕТАПАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА»

ТРЕНЕРИ:

МАКСИМЕНКО О.С. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та економічної кібернетики
КРЕКОТЕНЬ І.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківського бізнесу та оподаткування
СКРИЛЬНИК А.С. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, підприємництва та маркетингу

Цільова група

Студентська молодь та інші зацікавлені особи, котрі планують відкриття власної справи; СПД котрі розпочали свою власну справу, але потребують удосконалення навиків прийняття ефективних рішень.

Мета

Надати учасникам тренінгу методичні настанови та практичні навики прийняття управлінських рішень на початкових етапах функціонування підприємства.

Завдання тренінгу – формування навиків щодо:

- реалізації професійних особливостей, умінь та навиків через прийняття оптимальних рішень на етапі створення нового підприємства;
- аналізу конкурентного середовища та вибору спеціалізації бізнесу;
- оцінки ресурсного потенціалу та вибору форм залучення капіталу;
- вибору просторової організації роботи нової компанії;
- основ взаємодії з контрагентами та органами державної влади;
- підбору персоналу та вибору оптимальних форм мотивації та стимулювання продуктивності праці.

ПРОГРАМА ТРЕНІНГУ №1:

Реєстрація учасників: 9.00 – -09.30.

Тривалість – 6 годин.

09.30 – 10.00	Вступне слово, визначення завдань тренінгу. Презентація цілей та завдань тренінгу. Очікування учасників. **Крекотень І.М. (**з використанням Zoom Business**)**
10.00 – 12.00	Проблеми вибору сфери діяльності та джерел фінансування нового підприємства. **Скрильник А.С.** (з використанням навчальної платформи Moodle)
12.00 – 12.30	Перерва
12.30 – 13.00	Проведення опитування учасників тренінгу щодо наявності базових знань та навичок. **Максименко О.С. (**з використанням Zoom Business**)**
13.00 – 14.30	Практичне заняття щодо основних аспектів прийняття рішень при відкритті власної справи. **Скрильник А.С.** (з використанням навчальної платформи Moodle)
14.30 – 15.30	Обговорення, визначення основних проблем з якими зіштовхуються СПД при прийнятті рішень. **Учасники тренінгу (**з використанням Zoom Business**)**
Підведення підсумків 15.30 – 16.00	Підведення підсумків. Відповіді на запитання. Визначення цілей подальших тренінгів. **Крекотень І.М. (**з використанням Zoom Business**)**

СЕМІНАР-ТРЕНІНГ №2
« ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЗАПОЧАТКУВАННЯ ТА ЗДІЙСНЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, ПОРЯДОК РЕЄСТРАЦІЇ, ОСОБЛИВОСТІ ЛІЦЕНЗУВАННЯ, СПЕЦИФІКА УКЛАДАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ ДОГОВОРІВ»

ТРЕНЕРИ:

СКРИЛЬНИК О.О. – кандидат юридичних наук, доцент кафедри публічного управління, адміністрування та права
КРЕКОТЕНЬ І.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, ківського бізнесу та оподаткування
КУЛЬЧІЙ І.О. – кандидат наук з державного управління, доцент кафедри публічного управління, адміністрування та права

Цільова група

Студентська молодь та інші зацікавлені особи, котрі планують відкриття власної справи і які розпочали свою власну справу, але потребують удосконалення базових навичок у застосуванні окремих нормативно-правових документів.

Мета

Набуття учасниками знань із законодавчого регулювання підприємництва, укладання та виконання договорів при здійсненні господарських операцій та оформлення договорів підряду з виконавцями робіт.

Завдання тренінгу:

- розглянути законодавче регулювання підприємництва;
- ознайомити учасників з видами та критеріями вибору організаційно-правової форми підприємницької діяльності;
- еизначити порядок реєстрації суб'єктів господарської діяльності;
- указати на особливості ліцензування в сфері підприємницької діяльності;
- визначити особливості укладання господарських договорів з ФОП;
- надати інформацію про специфіку укладання договорів підряду з виконавцями робіт та послуг.

ПРОГРАМА ТРЕНІНГУ №2:

Реєстрація учасників: 9.00 – 09.30.

Тривалість – 6 годин.

09.30 – 10.00	Вступне слово, визначення завдань тренінгу. Презентація цілей та завдань тренінгу. Очікування учасників. **Крекотень І.М. (**з використанням Zoom Business**)**
10.00 – 12.00	Основні прикладні аспекти реєстрації суб'єктів господарської діяльності. **Скрильник О.О. (**з використанням Zoom Business**)**
12.00 – 12.30	Перерва
12.30 – 13.00	Проведення опитування учасників тренінгу щодо наявності базових знань та навичок підготовки договірної документації. **Кульчій І.О. (**з використанням Zoom Business**)**
13.00 – 14.30	**Практичне заняття** Порядок укладання договорів підряду з виконавцями робіт та послуг. **Скрильник О.О., Кульчій І.О.** (з використанням навчальної платформи Moodle)
14.30 – 15.30	Обговорення, визначення основних проблем при організації роботи з електронними реєстрами та базами даних. **Учасники тренінгу (**з використанням Zoom Business**)**
Підведення підсумків 15.30 – 16.00	Підведення підсумків. Відповіді на запитання. Визначення цілей подальших тренінгів. **Крекотень І.М. (**з використанням Zoom Business**)**

СЕМІНАР-ТРЕНІНГ №3

«ПРОЕКТНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ, ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАПОЧАТКУВАННЯ, РОЗВИТКУ ЧИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ. ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ЗАКОНОДАВСТВА УКРАЇНИ, ЩО РЕГУЛЮЮТЬ УТВОРЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ТА ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ»

ТРЕНЕРИ:

СКРИЛЬНИК А.С. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, підприємництва та маркетингу
ГРИГОР'ЄВА О.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, підприємництва та маркетингу
ХАДАРЦЕВ О.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, підприємництва та маркетингу

Цільова група

Студентська молодь та інші зацікавлені особи, котрі планують відкриття власної справи; СПД котрі розпочали свою власну справу, але потребують удосконалення базових навичок щодо аналізу ринку та формування стратегії поведінки на ньому.

Мета

Ознайомлення слухачів із сучасними методами проектного управління; поглиблення та оновлення фахових знань щодо механізмів функціонування інвестиційних процесів, методів розроблення проєктів та програм і економічного обґрунтування доцільності їх реалізації, набуття слухачами нових умінь та навичок для підготовки та ведення проектної діяльності.

Завдання:

- дослідити особливості проектного менеджменту як інструмента започаткування, розвитку чи диверсифікації;
- ознайомитися з основними напрямками діяльності українських інвестиційних та інноваційних проектів та потенційними напрямами реалізації українських інфраструктурних проєктів;
- ознайомлення з завданнями, методами та основними видами маркетингового аналізу інвестиційного проекту;

- проведення порівняльного оцінювання традиційного та інтерактивного маркетингу;
- вивчення основних інструментів просування проекту та принципи їх відбору і оцінювання.

ПРОГРАМА ТРЕНІНГУ №3:

Реєстрація учасників: 9.00 – 09.30.

Тривалість – 6 годин.

09.30 – 10.00	Вступне слово, визначення завдань тренінгу. Презентація цілей та завдань тренінгу. Очікування учасників. **Григор'єва О.В. (**з використанням Zoom Business**)**
10.00 – 12.00	Проєкт - від ідеї до реалізації. **Скрильник А.С. (**з використанням Zoom Business**)**
12.00 – 12.30	Перерва
12.30 – 14.00	Основи маркетингового аналізу та бізнес-комунікації в проектному менеджменті. **Григор'єва О.В., Скрильник А.С.** **(**з використанням Zoom Business**)**
14.00 – 15.00	**Практичне заняття** Основи маркетингового аналізу та бізнес-комунікації в проектному менеджменті **Розгляд кейсів:** Оцінювання конкурентних переваг проєкту (Swot-аналіз). Визначення загальної стратегії маркетингу. **Хадарцев О.В., Скрильник А.С.** (з використанням навчальної платформи Moodle)
15.00 – 15.30	Обговорення, визначення основних проблем аналізу поведінки споживачів на ринку в умовах карантинних обмежень. **Учасники тренінгу (**з використанням Zoom Business**)**
Підведення підсумків 15.30 – 16.00	Підведення підсумків. Відповіді на запитання. Визначення цілей подальших тренінгів. **Григор'єва О.В. (**з використанням Zoom Business**)**

СЕМІНАР-ТРЕНІНГ №4

«РОЗРОБКА БІЗНЕС-ПЛАНУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ТА ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ, ЗДІЙСНЕННЯ ЇЙ АНАЛІЗУ»

ТРЕНЕРИ:

СКРИЛЬНИК А.С. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, підприємництва та маркетингу
МІНЯЙЛЕНКО І.В. – кандидат економічних наук., доцент кафедри економіки, підприємництва та маркетингу
ГРИГОР'ЄВА О.В. – кандидат економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки, підприємництва та маркетингу

Цільова група

Студентська молодь та інші зацікавлені особи, котрі планують відкриття власної справи; СПД, котрі розпочали свою власну справу, але потребують удосконалення практичних навичок й опанування сучасних методів бізнес-планування та економічного обґрунтування інвестиційних проєктів.

Мета

Ознайомлення слухачів з сучасними методами проектного управління; поглиблення та оновлення фахових знань щодо механізмів функціонування інвестиційних процесів, методів розробки проектів та програм і економічного обґрунтування доцільності їх реалізації, набуття слухачами нових умінь та навичок щодо підготовки та ведення проектної діяльності.

Завдання:

- ознайомлення зі структурою інвестиційного проєкту та зміст основних його розділів;
- вивчення логіки розробки бізнес-плану інвестиційних та інноваційних проєктів. Визначення цінності проєкту. Витрати і вигоди в інвестиційному аналізі, їх зміст й оцінка;
- вивчення основ аналізу альтернативної вартості як ключовий елемент концепція інвестиційного аналізу;
- обчислення граничних витрат як альтернативної вартості продукції проєкту;
- здійснення аналізу проєкту на основі дослідження грошового потоку за проєктом. Підготовча стадія розроблення бізнес-плану інвестиційного проєкту;

- урахування інфляції в інвестиційному аналізі. Прийняття проектних рішень за різними інфляційними сценаріями.

ПРОГРАМА ТРЕНІНГУ №4:

Реєстрація учасників: 9.00 – 09.30.

Тривалість – 6 годин.

09.30 – 10.00	Вступне слово, визначення завдань тренінгу. Презентація цілей та завдань тренінгу. Очікування учасників. **Григор'єва О.В. (**з використанням Zoom Business**)**
10.00 – 12.00	Складання техніко-економічного обґрунтування проєкту за методикою UNIDO, оцінка його економічної ефективності. **Скрильник А.С. (**з використанням Zoom Business**)** **(з використанням моделі оцінювання ефективності інвестиційних проектів** https://sites.google.com/site/bisnesplanpoltntu/)
12.00 – 12.30	Перерва
12.30 – 14.30	Складання техніко-економічного обґрунтування проєкту за методикою UNIDO, оцінка його економічної ефективності. **Міняйленко І.В. (**з використанням Zoom Business**)** (з використанням програмного продукту Microsoft ExceL) **(з використанням моделі оцінювання ефективності інвестиційних проєктів** https://sites.google.com/site/bisnesplanpoltntu/)
14.30 – 15.45	**Практичне заняття** **Розгляд кейсів:** функція резюме проєкту. Визначення цінності проекту. Формування ключових показників бізнес-плану, на які перш за все звертають увагу потенційні інвестори. **Григор'єва О.В., Скрильник А.С.** (з використанням навчальної платформи Moodle) (з використанням програмного продукту Microsoft ExceL)
Підведення підсумків 15.45 – 16.00	Підведення підсумків. Відповіді на запитання. Визначення цілей подальших тренінгів. **Скрильник А.С. (**з використанням Zoom Business**)**

СЕМІНАР-ТРЕНІНГ №5

«ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ, КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЄКТІВ, ЇХ ВЛАСТИВОСТІ, РОЗРАХУНКИ, ПРАВИЛА ЗАСТОСУВАННЯ, ДОСЛІДЖЕННЯ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ТА РОЗРАХУНОК БЮДЖЕТУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЄКТУ»

ТРЕНЕРИ:

ПТАЩЕНКО Л.О. – доктор економічних наук, завідувач фінансів, банківського бізнесу та оподаткування
СВИСТУН Л.А. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківського бізнесу та оподаткування
СКРИЛЬ В.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківського бізнесу та оподаткування

Цільова група

Студентська молодь та інші зацікавлені особи, котрі планують відкриття власної справи, СПД котрі розпочали свою власну справу, але потребують удосконалення практичних навичок в сфері зваженого прийняття управлінських рішень в умовах ризику та невизначеності зовнішнього середовища.

Мета

Ознайомлення слухачів з сучасними методами проектного управління; поглиблення та оновлення фахових знань щодо механізмів функціонування інвестиційних процесів, методів розробки проектів та програм і економічного обґрунтування доцільності їх реалізації, набуття слухачами нових умінь та навичок для підготовки та ведення проектної діяльності.

Завдання:

- оцінити фінансові результати реалізації обраної бізнес-моделі;
- дослідити джерела фінансування та розрахунок бюджету інвестиційного проекту. Обґрунтування фінансової спроможності проекту;
- опанування інструментів майстерності прийняття ефективних проектних рішень в умовах ризику та невизначеності;
- ознайомлення з принципами оцінювання ефективності проектів, критерії оцінювання ефективності, розрахунки, правила застосування. Порівняння проектів за допомогою різних критеріїв оцінювання.

ПРОГРАМА ТРЕНІНГУ №5:

Реєстрація учасників: 9.00 – 09.30.

Тривалість – 6 годин.

09.30 – 10.00	Вступне слово, визначення завдань тренінгу. Презентація цілей та завдань тренінгу. Очікування учасників. **Птащенко Л.О. (**з використанням Zoom Business**)**
10.00 – 12.00	Критерії та важелі впливу на вибір джерел фінансування проєкту. **Свистун Л.А. (**з використанням Zoom Business**)**
12.00 – 12.30	Перерва
12.30 – 13.30	Майстерність прийняття ефективних проектних рішень в умовах ризику та невизначеності. **Скриль В.В. (**з використанням Zoom Business**)** **(з використанням програмного продукту Microsoft ExceL)** **(з використанням моделі оцінювання ефективності інвестиційних проєктів** https://sites.google.com/site/bisnesplanpoltntu/)
13.30 – 15.30	**Практичне заняття.** Розгляд кейсів: аналіз беззбитковості проєкту. Визначення економічної вартості проекту. Розгляд кейсів: врахування ризиків та скоригувати результативності проектів протягом його життєвого циклу. Оцінка впливу проєкту на загальні макроекономічні показники. **Свистун Л.А., Птащенко Л.О.** (з використанням навчальної платформи Moodle) (з використанням програмного продукту Microsoft ExceL)
Підведення підсумків 15.30 – 16.00	Підведення підсумків. Відповіді на запитання. Визначення цілей подальших тренінгів. **Сриль В.В. (**з використанням Zoom Business**)**

СЕМІНАР-ТРЕНІНГ №6

«ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КОМАНДОЮ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЄКТУ, ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПОТРЕБ У ПЕРСОНАЛІ, ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ ТА ПЕРЕКВАЛІФІКАЦІЯ ПРАЦІВНИКІВ НА ЕТАПІ РОЗВИТКУ КОМАНДИ ПРОЄКТУ»

ТРЕНЕРИ:

КОМЕЛІНА О.В. – доктор економічних наук, завідувач кафедри менеджменту і логістики
ГУНЧЕНКО М.В. – кандидат економічних наук, доцент менеджменту і логістики
ЧАЙКІНА А.О – кандидат економічних наук, доцент менеджменту і логістики

Цільова група

Студентська молодь, яка планує започаткувати власний бізнес та побудувати ефективну модель управління командою власного інвестиційного проекту.

Мета

Надання комплексу теоретичних знань і практичних навичок щодо формування та розвитку команди інвестиційного проекту, ефективного розподілу повноважень й раціонального використання потенціалу учасників команди проєкту.

Завдання тренінгу:

- формування ефективної системи управління командою інвестиційного проєкту;
- обґрунтовування концептуальних засад та методологічних принципів управління командою інвестиційного проєкту;
- формування успішної команди як соціального утворення;
- застосування сучасних методів планування та прогнозування потреб у персоналі; організація набору і відбору учасників команди проєкту;
- навчання, підвищення кваліфікації та перекваліфікація працівників на етапі розвитку команди проєкту;
- оцінювання ефективності та результативності управління командою інвестиційного проєкту.

ПРОГРАМА ТРЕНІНГУ №6:

Реєстрація учасників: 9.00 – 09.30.

Тривалість – 6 годин.

09.30 – 10.00	Вступне слово, визначення завдань тренінгу Привітання та знайомство. Презентація цілей та завдань тренінгу. Очікування учасників. **Комеліна О.В.**
10.00 – 12.00	Сучасні аспекти створення ефективної системи управління командою інвестиційного проєкту. **Гунченко М.В., Чайкіна А.О.**
12.00 – 12.30	Перерва
12.30 – 14.00	**Командне практичне завдання №1** Створення і розвиток ефективної команди проєкту. **Гунченко М.В., Чайкіна А.О.**
14.00 – 15.30	**Командне практичне завдання №2** Формування команди проєкту: сучасні методи відбору персоналу. **Комеліна О.В., Гунченко М.В.**
Підведення підсумків 15.30 – 16.00	Підведення підсумків. Відповіді на запитання. Визначення цілей подальших тренінгів. **Комеліна О.В.**

СЕМІНАР-ТРЕНІНГ №7

«БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЇ, ІНСТРУМЕНТИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ КАНАЛІВ БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЇ В СЕРЕДИНІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ІЗ ЗОВНІШНІМИ ПАРТНЕРАМИ, СТВОРЕННЯ ПОЗИТИВНОГО ІМІДЖУ КОМПАНІЇ, ОСОБЛИВОСТІ ЕЛЕКТРОННИХ (ОНЛАЙН) КОМУНІКАЦІЙ В УМОВАХ ДИНАМІЧНИХ ЗМІН»

ТРЕНЕРИ:

ЧЕРНИШ І.В. - доктор економічних наук, доцент, директор Навчально-наукового інституту фінансів, економіки та менеджменту
ГЛЄБОВА А.О. - кандидат економічних наук, доцент кафедри публічного управління, адміністрування та права
КУЛЬЧІЙ І.О. – кандидат наук з державного управління, доцент кафедри публічного управління, адміністрування та права

Цільова група

Студентська молодь та інші зацікавлені особи, котрі планують відкриття власної справи; СПД, котрі розпочали свою власну справу та потребують удосконалення навиків бізнес-комунікації

Мета

Набуття учасниками тренінгу навиків ефективної бізнес-комунікації.

Завдання тренінгу:

- розглянути сутність комунікацій та їх роль в організації ефективності діяльності;
- ознайомити учасників із недоліками та перевагами кожного виду комунікацій;
- розглянути особливості формування комунікаційних мереж на підприємстві;
- формування практичних навиків формування ефективних каналів комунікації на підприємстві;
- розглянути інструменти формування ефективних каналів бізнес-комунікації в середині організації та із зовнішніми партнерами;
- визначити вплив бізнес-комунікації на формування позитивного іміджу компанії;

•ознайомити із сучасними можливостями зовнішніх комунікацій (організації роботи з електронними реєстрами, Prozorro, електронними інформаційними платформами;

•надати інформацію щодо організації внутрішніх комунікацій та побудови комунікаційних мереж;

•сформувати навички щодо роботи з електронними реєстрами та електронними інформаційними платформами;

•ознайомити із особливостями електронних (онлайн) комунікацій в умовах динамічних змін.

ПРОГРАМА ТРЕНІНГУ №7:

Реєстрація учасників: 9.00 – 09.30

Тривалість – 6 годин.

09.30 – 10.00	Вступне слово, визначення завдань тренінгу Презентація цілей та завдань тренінгу. Очікування учасників. **Черниш І.В. (**з використанням Zoom Business**)**
10.00 – 12.00	Розглянути сутність комунікацій, недоліки та переваги кожного виду комунікацій. **Черниш І.В. (**з використанням Zoom Business**)**
12.00 – 12.30	Перерва
12.30 – 13.00	Проведення опитування учасників тренінгу щодо комунікаційних навичок та знань інформаційно – комунікаційних платформ. **Черниш І.В., Глєбова А.О. (**з використанням Zoom Business**)**
13.00 – 14.30	**Практичне заняття.** Порядок роботи з електронними реєстрами та базами даних. **Кульчій І.О.** (з використанням навчальної платформи Moodle)
14.30 – 15.30	Обговорення, визначення основних проблем при організації роботи з електронними реєстрами та базами даних. **Учасники тренінгу (**з використанням Zoom Business**)**
Підведення підсумків 15.30 – 16.00	Підведення підсумків. Відповіді на запитання. Визначення цілей подальших тренінгів. **Черниш І.В. (**з використанням Zoom Business**)**

СЕМІНАР-ТРЕНІНГ №8

«ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ НОВОГО ТОВАРУ/ПОСЛУГИ, КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ УСПІШНОСТІ БІЗНЕС-МОДЕЛІ, ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ START-UP ПРОЄКТІВ»

ТРЕНЕРИ:

ГЛЄБОВА А.О. – кандидат економічних наук, доцент кафедри публічного управління, адміністрування та права
ЧЕРНИШ І.В. – доктор економічних наук, доцент, директор Навчально-наукового інституту фінансів, економіки та менеджменту
БАКАЛО Н.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин та туризму

Цільова група

Студентська молодь та інші зацікавлені особи, котрі планують відкриття власної справи; СПД, котрі розпочали свою власну справу та мають на меті створення нової моделі товару чи планують оновлювати свою діяльність

Мета

Набуття учасниками тренінгу навичок формування бізнес-моделі нового товару/послуги та його просування на ринку.

Завдання тренінгу:

- проаналізувати основні характеристики та складові бізнес-моделей;
- зрозуміти особливості формування основних блоків бізнес моделі;
- визначити етапи та ключові аспекти налагодження взаємодії учасників бізнес-моделі;
- навчитись оцінювати ключові аспекти успішності бізнес-моделей. Вивчити сучасні моделі оцінювання;
- розглянути особливості маркетингу Start-up проєктів;
- проаналізувати організаційно-правові засади Start-up проєктів, навчитись складати календарний план-графік реалізації Start-up проєктів;
- оволодіти інструментарієм проведення порівняльного аналізу переваг та недоліків різних Start-up проєктів;
- розглянути особливості формування бізнес-моделей в умовах карантинних обмежень;

ПРОГРАМА ТРЕНІНГУ №8:

Реєстрація учасників: 9.00 – 09.30.

Тривалість – 6 годин.

09.30 – 10.00	Вступне слово, визначення завдань тренінгу. Презентація цілей та завдань тренінгу. Очікування учасників. **Черниш І.В. (**з використанням Zoom Business**)**
10.00 – 12.00	Значення формування бізнес-моделі, особливості й етапи. **Черниш І.В. (**з використанням Zoom Business**)**
12.00 – 12.30	Перерва
12.30 – 13.00	Визначення ключових факторів успішності бізнес-моделі. **Черниш І.В., Глєбова А.О.** (з використанням навчальної платформи Moodle
13.30 – 15.00	**Практичне заняття.** Вивчення організаційно-правових засад організації Start-up проєктів. Складання календарного плану реалізації. **Бакало Н.В.** (з використанням навчальної платформи Moodle)
15.00 – 15.30	Обговорення, основних інструментів маркетингу Start-up проєктів. **Учасники тренінгу (**з використанням Zoom Business**)**
Підведення підсумків 15.30 – 16.00	Підведення підсумків. Відповіді на запитання. Визначення цілей подальших тренінгів. **Черниш І.В. (**з використанням Zoom Business**)**

СЕМІНАР-ТРЕНІНГ №9

«ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ START-UP ПРОЄКТІВ, ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД»

ТРЕНЕРИ:

ГЛУШКО А.Д. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, підприємництва та маркетингу
СВИСТУН Л.А. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківського бізнесу та оподаткування
СКРИЛЬ В.В. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківського бізнесу та оподаткування

Цільова група

Студентська молодь та інші зацікавлені особи, котрі планують відкриття власної справи, фізичні особи - підприємці котрі розпочали свою власну справу, але потребують удосконалення базових навичок у сфері запуску та просування Start-up проєктів.

Мета

надання слухачам курсів, які мають креативні та інноваційні ідеї, системних теоретичних знань і практичних навичок із започаткування, розробки та реалізації Start-up проєктів.

Завдання тренінгу:

- формування у слухачів курсів компетенцій, достатніх для виконання комплексних завдань зі створення проектів інноваційного формату (Start-up) та управління розвитком новоствореного бізнесу;
- опанування логіки формування та функціонування Start-up проєктів;
- вивчення відмінностей бізнес-планування Start-up проєктів від традиційного планування діяльності підприємства;
- дослідження практик використання інструментів генерування креативних ідей; оцінювання та обирання інноваційних ідеї для реалізації в форматі Start-up проєктів;
- ознайомленння із сучасним світовим досвідом реалізації Start-up проєктів.

ПРОГРАМА ТРЕНІНГУ №9:

Реєстрація учасників: 9.00 – 09.30.

Тривалість – 6 годин.

09.30 – 10.00	Вступне слово, визначення завдань тренінгу. Презентація цілей та завдань тренінгу. Очікування учасників. **Скриль В.В. (**з використанням Zoom Business**)**
10.00 – 12.00	Започаткування Start-up проєктів. Інтерактивний та традиційний маркетинг у форматі start-up проєктів, сучасний світовий досвід. **Глушко А.Д. (**з використанням Zoom Business**)**
12.00 – 12.30	Перерва
12.30 – 13.00	Особливості фінансування Start-up проєктів. **Свистун Л.А. (**з використанням Zoom Business**)**
13.00 – 14.30	**Практичне заняття** Основні компетенції Start-up проєктів та їх ідентифікація. Підходи до оцінювання та вибору Start-up проєкту. **Скриль В.В., Свистун Л.А.** (з використанням навчальної платформи Moodle)
14.30 – 15.30	Позиціонування та створення бренду Start-up проектів. **Скриль В.В. (**з використанням Zoom Business**)**
Підведення підсумків 15.30 – 16.00	Підведення підсумків. Відповіді на запитання. Визначення цілей подальших тренінгів. **Глушко А.Д. (**з використанням Zoom Business**)**

СЕМІНАР-ТРЕНІНГ №10

«ТЕХНОЛОГІЯ ПРЕЗЕНТАЦІЇ ВЛАСНОГО БІЗНЕС-ПРОЄКТУ»

ТРЕНЕРИ:

СКРИЛЬНИК А.С. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки, підприємництва та маркетингу
ЧЕРНИШ І.В. – доктор економічних наук, доцент, директор Навчально-наукового інституту фінансів, економіки та менеджменту
КРЕКОТЕНЬ І.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківського бізнесу та оподаткування

Цільова група:

Студентська молодь та інші зацікавлені особи, котрі планують відкриття власної справи; СПД, котрі бажають удосконалити навички публічних виступів, модерації дискусій та опанувати ефективні технології презентації власних бізнес-проектів.

Мета:

Надання практичних рекомендацій ефективного публічного виступу, підготовка ведення дискусії та презентації власних бізнес-проєктів.

Завдання тренінгу:

- отримати знання щодо структуризації інформації та ефективної її презентації;
- опанувати правила і навики роботи із засобами візуальної підтримки в презентації;
- вивчити основні правила мистецтва взаємодії з аудиторією;
- вивчити інструменти спілкуватися зі «складними» учасниками, перетворюючи їх на своїх клієнтів та прихильників у процесі виступу;
- удосконалення ораторських здібностей і впевненості в собі при роботі зі статусною аудиторією;
- отримання практичного досвіду у підготовці презентацій і виступу перед аудиторією.

ПРОГРАМА ТРЕНІНГУ №10:

Реєстрація учасників: 9.00 – 09.30.

Тривалість – 6 годин.

09.30 – 10.00	Вступне слово, визначення завдань тренінгу. Презентація цілей та завдань тренінгу. Очікування учасників. **Черниш І.В. (**з використанням Zoom Business**)**
10.00 – 12.00	Інформаційна довідка «Якості успішного спікера. 7 принципів ефектного публічного виступу». **Скрильник А.С. (**з використанням Zoom Business**)**
12.00 – 12.30	Перерва
12.30 – 13.00	Структура успішної презентації власного бізнес-проєкту. **Крекотень І.М., Скрильник А.С.** **(**з використанням Zoom Business**)**
13.00 – 14.30	**Практичне заняття.** Модерація дискусій з питань фінансування власного бізнес-проєкту. **Крекотень І.М., Скрильник А.С.** (з використанням навчальної платформи Moodle) **(**з використанням Zoom Business**)**
14.30 – 15.30	Обговорення, визначення основних проблем при веденні бізнесу в умовах пандемії COVID-19. **Учасники тренінгу (**з використанням Zoom Business**)**
Підведення підсумків 15.30 – 16.00	Підведення підсумків. Відповіді на запитання. Визначення цілей подальших тренінгів. **Черниш І.В. (**з використанням Zoom Business**)**

СЕМІНАР-ТРЕНІНГ №11

«ВИКОРИСТАННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ СОЦІАЛЬНОГО МЕДІА-МАРКЕТИНГУ У ПРОСУВАННІ ПРОДУКЦІЇ ТА ПОСЛУГ НА РИНКУ»

ТРЕНЕРИ:

МАКСИМЕНКО О.С. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та економічної кібернетики
КРЕКОТЕНЬ І.М. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківського бізнесу та оподаткування
ЧЕРНИШ І.В. – доктор економічних наук, доцент, директор Навчально-наукового інституту фінансів, економіки та менеджменту

Цільова група

Студентська молодь та інші зацікавлені особи, котрі планують відкриття власної справи з використанням соціального медіа маркетингу (надалі СММ); СПД, котрі розпочали свою власну справу, але потребують бюджетних методів просування товару чи послуги на ринку.

Мета

Набуття учасниками тренінгу навиків просовування продукції та послуг з використанням СММ.

Завдання тренінгу:

- розглянути сутність СММ та основні принципи формування СММ стратегії;
- визначити основні переваги та обмеження СММ, відмінності нових медіа порівняно з традиційними;
- вивчення особливостей поведінки користувачів соціальних медіа;
- ознайомлення із гендерними особливостями аудиторії та її поведінки у різних соціальних мереж;
- формування розуміння особливостей різних соціальних медіа та специфіку побудови комунікаційної стратегії для кожної з них;
- ознайомити учасників з основними напрямами таргетування аудиторії в соціальних мережах;
- розглянути інструменти формування позитивного іміджу компанії та продукту в соціальних мережах, формування лояльного контенту;
- набуття практичних навиків формування рекламних продуктів у соціальних мережах;

- ознайомлення із особливостями соціальної мережі Facebook;
- здобуття навиків створення бізнес-сторінок у соціальній мережі Facebook;
- вивчення особливостей створення рекламних продуктів та управління рекламою на Facebook.

ПРОГРАМА ТРЕНІНГУ №11:

Реєстрація учасників: 9.00 – 09.30.

Тривалість – 6 годин.

09.30 – 10.00	Вступне слово, визначення завдань тренінгу. Презентація цілей та завдань тренінгу. Очікування учасників. **Черниш І.В. (**з використанням Zoom Business**)**
10.00 – 12.00	Вступ до СММ. Переваги та обмеження соціальних мереж. Етапи створення СММ кампанії. **Крекотень І.М. (**з використанням Zoom Business**)**
12.00 – 12.30	Перерва
12.30 – 13.00	Проведення опитування учасників тренінгу щодо наявності базових знань та навичок роботи із соціальними мережами. **Максименко О.С. (**з використанням Zoom Business**)**
13.00 – 14.30	**Практичне заняття** Створення бізнес-сторінки у соціальній мережі Facebook. Таргетування у Facebook, формування лояльного контенту. Робота із Facebook Ads Manager. Підвищення взаємодії аудиторії із сторінкою. **Крекотень І.М.** (з використанням навчальної платформи Moodle)
14.30 – 15.30	Обговорення, визначення основних проблем при роботі із соціальними мережами. **Учасники тренінгу (**з використанням Zoom Business**)**
Підведення підсумків 15.30 – 16.00	Підведення підсумків. Відповіді на запитання. Визначення цілей подальших тренінгів **Черниш І.В. (**з використанням Zoom Business**)**

СЕМІНАР-ТРЕНІНГ №12

«ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, ЯКІ ЗАСТОСОВУЮТЬ СПРОЩЕНУ СИСТЕМУ ОПОДАТКУВАННЯ, ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ»

ТРЕНЕРИ:

ГЛУШКО А.Д., кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківського бізнесу та оподаткування
КРЕКОТЕНЬ І.М., кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківського бізнесу та оподаткування
СВИСТУН Л.А., кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківського бізнесу та оподаткування

Цільова група

Студентська молодь та інші зацікавлені особи, котрі планують відкриття власної справи з використанням спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності; СПД, котрі розпочали свою власну справу, але потребують удосконалення базових навичок підготовки звітної документації

Мета

Набуття учасниками тренінгу навиків розрахунку податкових платежів, складання та подання звітності СПД при застосуванні спрощеної системи.

Завдання тренінгу:

- розглянути загальну характеристику спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності;
- ознайомити учасників з групами платників єдиного податку (суб'єктів господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку і звітності);
- надати інформацію про порядок отримання права застосування спрощеної системи оподаткування;
- детально розглянути порядок сплати податків та подання звітності СПД при застосуванні спрощеної системи;
- визначити особливості оформлення та обліку найманих працівників СПДФО;
- надати інформацію про форми трудового договору між працівником і фізичною особою, яка використовує найману працю.

ПРОГРАМА ТРЕНІНГУ №12:

Реєстрація учасників: 9.00 – 09.30.

Тривалість – 6 годин.

09.30 – 10.00	Вступне слово, визначення завдань тренінгу Презентація цілей та завдань тренінгу. Очікування учасників. **Крекотень І.М. (**з використанням Zoom Business**)**
10.00 – 12.00	Прикладні аспекти нарахування та сплати податків, подання звітності СПД при застосуванні спрощеної системи. **Свистун Л.А. (**з використанням Zoom Business**)**
12.00 – 12.30	Перерва
12.30 – 13.00	Проведення опитування учасників тренінгу щодо наявності базових знань та навичок підготовки звітної документації. **Крекотень І.М., Глушко А.Д. (**з використанням Zoom Business**)**
13.00 – 14.30	**Практичне заняття.** Порядок заповнення податкової декларації платника єдиного податку та звіту про суми нарахованого ЄСВ. **Глушко А.Д., Свистун Л.А.** (з використанням навчальної платформи Moodle)
14.30 – 15.30	Обговорення, визначення основних проблем при підготовці звітної документації. **Учасники тренінгу (**з використанням Zoom Business**)**
Підведення підсумків 15.30 – 16.00	Підведення підсумків. Відповіді на запитання. Визначення цілей подальших тренінгів. **Крекотень І.М. (**з використанням Zoom Business**)**

СЕМІНАР-ТРЕНІНГ №13

«ПОРЯДОК СКЛАДАННЯ, СКЛАД, СТРУКТУРА ТА ТЕРМІНИ ПОДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ СУБ'ЄКТАМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРИ ЗАСТОСУВАННІ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ, ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ»

ТРЕНЕРИ:

ГЛУШКО А.Д., кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківського бізнесу та оподаткування
КРЕКОТЕНЬ І.М., кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківського бізнесу та оподаткування
СВИСТУН Л.А., кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківського бізнесу та оподаткування

Цільова група

Студентська молодь та інші зацікавлені особи, котрі планують відкриття власної справи з використанням спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності; СПД, котрі розпочали свою власну справу, але потребують удосконалення базових навичок щодо порядку підготовки фінансової звітності.

Мета

Набуття учасниками тренінгу навиків складання та подання звітності СПД при застосуванні спрощеної системи з використанням програмного продукту iFin Zvit.

Завдання тренінгу:

- розглянути склад, структуру та терміни подання фінансової звітності СПД при застосуванні спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності;
- надати порівняльну характеристику програм формування та подання електронної звітності;
- ознайомити учасників з програмним продуктом iFin Zvit;
- детально розглянути порядок формування електронних звітів СПДФО з використанням програмного продукту iFin Zvit;
- визначити особливості оформлення та подання електронної звітності СПДФО, що використовує найману працю;

•надати інформацію про способи усунення помилок у звітах, сформованих з використанням програмного продукту iFin Zvit.

ПРОГРАМА ТРЕНІНГУ №13:

Реєстрація учасників: 9.00 – 09.30.

Тривалість – 6 годин.

09.30 – 10.00	Вступне слово, визначення завдань тренінгу. Презентація цілей та завдань тренінгу. Очікування учасників. **Крекотень І.М. (**з використанням Zoom Business**)**
10.00 – 12.00	Прикладні аспекти формування та подання електронної звітності СПДФО з використанням програмного продукту iFin Zvit. **Глушко А.Д. (**з використанням Zoom Business**)**
12.00 – 12.30	Перерва
12.30 – 13.00	Проведення опитування учасників тренінгу щодо наявності базових знань та навичок підготовки звітної документації. **Свистун Л.А., Глушко А.Д.** **(**з використанням Zoom Business**)**
13.00 – 14.30	**Практичне заняття** Порядок формування електронних звітів з використанням програмного продукту iFin Zvit. **Глушко А.Д., Свистун Л.А.**
14.30 – 15.30	Обговорення, визначення основних проблем при підготовці звітної документації. **Учасники тренінгу (**з використанням Zoom Business**)**
Підведення підсумків 15.30 – 16.00	Підведення підсумків. Відповіді на запитання. Визначення цілей подальших тренінгів. **Крекотень І.М. (**з використанням Zoom Business**)**

СЕМІНАР-ТРЕНІНГ №14

«ДЕРЖАВНІ КРЕДИТНІ ПРОГРАМИ ТА ІНШІ ФОРМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ДЛЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ»

ТРЕНЕРИ:

ЄГОРИЧЕВА С.Б. – доктор економічних наук, професор кафедри фінансів, банківського бізнесу та оподаткування
ГЛУШКО А.Д. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківського бізнесу та оподаткування
СВИСТУН Л.А. – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківського бізнесу та оподаткування

Цільова група

Студентська молодь та інші зацікавлені особи, котрі планують відкриття власної справи; СПД, котрі потребують роз'яснення щодо специфіки ведення бізнесу в умовах карантинних обмежень, спричинених пандемією COVID-19.

Мета

Надання інформаційної підтримки учасникам тренінгу щодо можливостей отримання державної підтримки малого та середнього бізнесу в умовах карантинних обмежень, спричинених пандемією COVID-19.

Завдання тренінгу:

- розглянути прогнозно-аналітичні оцінки розвитку національної економіки та встановити найбільші загрози згідно з Консенсус прогнозом на 2020-2021 роки;
- ознайомити учасників з регуляторними заходами підтримки малого та середнього бізнесу під час пандемії COVID-19, зокрема законами №3220 «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)» від 17 березня та №3275 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів, спрямованих на забезпечення додаткових соціальних та економічних гарантій у зв'язку з поширенням коронавірусної хвороби (COVID-2019)» від 30 березня, які вступили в дію 02.04.2020 року;
- надати інформацію про державні кредитні програми для малого та середнього бізнесу;
- детально розглянути можливості користування СПД державними послугами та інформаційними ресурсами online в умовах пандемії COVID-19.

ПРОГРАМА ТРЕНІНГУ №14:

Реєстрація учасників: 9.00 – 09.30.

Тривалість – 6 годин.

09.30 – 10.00	Вступне слово, визначення завдань тренінгу. Презентація цілей та завдань тренінгу. Очікування учасників. **Єгоричева С.Б. (**з використанням Zoom Business**)**
10.00 – 12.00	Державні програми кредитування бізнесу. Програми підтримки малого та середнього бізнесу в умовах пандемії COVID-19. **Єгоричева С.Б., Глушко А.Д. (**з використанням Zoom Business**)**
12.00 – 12.30	Перерва
12.30 – 13.00	Проведення опитування учасників тренінгу щодо наявності базових знань про наявні державні програми підтримки бізнесу та навичок використання інформаційних ресурсів online в умовах пандемії COVID-19. **Свистун Л.А., Глушко А.Д. (**з використанням Zoom Business**)**
13.00 – 14.30	**Практичне заняття.** Порядок участі в державних кредитних програмах для малого та середнього бізнесу **Глушко А.Д.** (з використанням навчальної платформи Moodle)
14.30 – 15.30	Обговорення, визначення основних проблем при веденні бізнесу в умовах пандемії COVID-19. **Учасники тренінгу (**з використанням Zoom Business**)**
Підведення підсумків 15.30 – 16.00	Підведення підсумків. Відповіді на запитання. Визначення цілей подальших тренінгів **Єгоричева С.Б. (**з використанням Zoom Business**)**

СЕМІНАР-ТРЕНІНГ №15

«УСПІШНЕ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ, ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД»

ТРЕНЕРИ:

ГРИШКО В.В. – доктор економічних наук, в.о. завідувача кафедри публічного управління, адміністрування та права
КУЛЬЧІЙ І.О. – кандидат наук з державного управління, доцент кафедри публічного управління, адміністрування та права
МИРОШНИЧЕНКО А.І. – кандидат наук з державного управління., доцент кафедри публічного управління, адміністрування і права

Цільова група

Студентська молодь та інші зацікавлені особи, котрі планують відкриття власної справи; СПД, котрі потребують роз'яснення щодо основних стратегічних цілей сталого розвитку та актуальності підвищення соціальної відповідальності бізнесу територіальних громад Полтавської області.

Мета

Ознайомлення слухачів з сучасними теоретичними та практичними аспектами побудови моделей успішного бізнесу та набуття ними відповідних професійних компетенцій, що забезпечують розвиток територіальних громад.

Завдання тренінгу:

- розглянути сучасні особливості розвитку територіальних громад Полтавської області;
- розглянути методичні та практичні питання імплементації концепції корпоративної соціальної відповідальності бізнесу в стратегію розвитку територій;
- розвинути у слухачів навички соціально-етичного осмислення сучасного бізнесу;
- ознайомитися з особливостями вияву соціальної відповідальності бізнесу в українських реаліях;
- вивчення впливу, що здійснює бізнес на розвиток територіальної громади.

ПРОГРАМА ТРЕНІНГУ №15

Реєстрація учасників: 9.00 – 09.30.

Тривалість – 6 годин.

09.30 – 10.00	Вступне слово, визначення завдань тренінгу. Презентація цілей та завдань тренінгу. Очікування учасників. **Гришко В.В. (**з використанням Zoom Business**)**
10.00 – 12.00	Сучасні особливості розвитку територіальних громад Полтавської області**.** **Гришко В.В. (**з використанням Zoom Business**)**
12.00 – 12.30	Перерва
12.30 – 13.00	Влив бізнесу на розвиток територіальної громади. **Мирошниченко А.І.** **(**з використанням Zoom Business**)**
13.00 – 14.30	**Практичне заняття.** Формування ефективної моделі партнерства бізнесу та місцевих органів влади. **Кульчій І.О., Мирошниченко А.І.** (з використанням навчальної платформи Moodle) **(**з використанням Zoom Business**)**
14.30 – 15.30	Обговорення, ознайомлення з вітчизняними практиками реалізації бізнес-проєктів. **Учасники тренінгу (**з використанням Zoom Business**)**
Підведення підсумків 15.30 – 16.00	Підведення підсумків. Відповіді на запитання. Визначення цілей подальших тренінгів. **Гришко В.В. (**з використанням Zoom Business**)**