



Binsztoki Partnerzy

Szkolimy z pasją

AKADEMIA DOSKONALENIA W BIZNESIE

REGIONALNY PROGRAM OPERACYJNY 2014-2020
„ZWIĘKSZENIE KONKURENCYJNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW
I PRZEDSIĘBIORCÓW Z SEKTORA MMŚP”

PODSTAWOWE INFORMACJE O PROJEKCIE

Szanowni Państwo,

z przyjemnością informujemy, że Firma „Binsztok i Partnerzy” wdrożyła wymagania standardu SUS 2.0 i posiada Certyfikat w zakresie: Usług szkoleniowych oraz projektowania szkoleń wydany przez DEKRA Certification Sp. z o.o.

W związku z powyższym po dogłębnej analizie naszej firmy i całym procesie audytowym Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) uznała, że jesteśmy jednym z nielicznych partnerów biznesowych godnych zaufania i w związku z tym istnieje możliwość, abyście Państwo mogli ubiegać się o dofinansowanie szkoleń właśnie w naszej firmie!

Zapraszamy zatem do bliższego poznania możliwości, jakie rysują się przed Państwem w przypadku zdecydowania się na współpracę z nami!

Z serdecznymi pozdrowieniami,









dr Aleksander Binsztok z Zespołem Trenerów



Akademia Doskonalenia w Biznesie

„Zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw i przedsiębiorców z sektora MMŚP” RPO 2014-2020
www.binsztok.pl | biuro@binsztok.pl | 882 714 330 lub 602 717 555

SPIS TREŚCI

	KTO MOŻE SKORZYSTAĆ Z DOFINANSOWANIA NA USŁUGI ROZWOJOWE?	4
	KIEDY MOŻNA UBIEGAĆ SIĘ O DOFINANSOWANIE I JAK DŁUGO TRWA PROJEKT?	5
	PODMIOTOWY SYSTEM FINANSOWANIA W WYBRANYCH WOJEWÓDZTWACH	6
	JAK W PROSTY SPOSÓB ZREALIZOWAĆ CAŁY CYKL SZKOLENIA KROK PO KROKU?	7
	CO NAS WYRÓŻNIA?	8
	JAK MOŻE WYGLĄDAĆ NASZA WSPÓŁPRACA, GDY PAŃSTWA FIRMA NIE JEST UPRAWNIONA DO SKORZYSTANIA Z DOFINANSOWANIA?	9
	KTO UDZIELA SZCZEGÓŁOWYCH INFORMACJI?	9
	Z JAKICH SZKOLEŃ OTWARTYCH I ZAMKNIĘTYCH MOŻNA SKORZYSTAĆ JUŻ TERAZ?	10

KTO MOŻE SKORZYSTAĆ Z DOFINANSOWANIA NA USŁUGI ROZWOJOWE?

Program skierowany jest do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw!

Prosimy zatem spojrzeć, jakie są kryteria podziału.

MIKRO PRZEDSIĘBIORSTWA TO:



- średnioroczne zatrudnienie w ostatnim roku obrotowym w przeliczeniu na pełne etaty nie przekroczyło **10 osób**,
- wartość przychodów ze sprzedaży towarów i usług a także operacji finansowych w ostatnim roku obrotowym nie przekroczyła równowartości **2 mln euro** lub
- wartość aktywów bilansu na koniec ostatniego roku obrotowego nie przekroczyła równowartości **2 mln euro**.

MAŁE PRZEDSIĘBIORSTWA TO:



- średnioroczne zatrudnienie w ostatnim roku obrotowym w przeliczeniu na pełne etaty nie przekroczyło **50 osób**,
- wartość przychodów ze sprzedaży towarów i usług a także operacji finansowych w ostatnim roku obrotowym nie przekroczyła równowartości **10 mln euro** lub
- wartość aktywów bilansu na koniec ostatniego roku obrotowego nie przekroczyła równowartości **10 mln euro**.

ŚREDNIE PRZEDSIĘBIORSTWA TO:



- średnioroczne zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty w ostatnim roku obrotowym mieściło się w przedziale **od 50 do 250 pracowników**
- wartość przychodów ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług a także operacji finansowych nie przekroczyła równowartości **50 mln euro** lub
- wartość aktywów bilansu na koniec ostatniego roku obrotowego nie przekroczyło równowartości **43 mln euro**.

ILE WYNOSI DOFINANSOWANIE?

Poziom dofinansowania programu ze względu na wielkość przedsiębiorstwa wynosi:

- **mikro- i małe przedsiębiorstwa – 70%**
- **średnie przedsiębiorstwa – 50%**

Preferencyjny poziom dofinansowania:

- **60%** - przedsiębiorcy z białego lub zielonego sektora, pracownicy wykonujący prace w białym i zielonym sektorze.
- **70%** - przedsiębiorstwa funkcjonujące w sektorach wpisujących się w inteligentne specjalizacje, przedsiębiorstwa wysokiego wzrostu (firma rozumiana jest jako przedsiębiorstwo wysokiego wzrostu, gdy odnotowała 20% wzrost przychodów r/r)
- **80%** - usługi rozwojowe prowadzące do zdobycia kwalifikacji lub polegające na walidacji (ustawa o Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji); gdy w ramach umowy o udzielenie wsparcia uczestnikami usług rozwojowych będą w co najmniej 50% osoby z niepełnosprawnościami i/lub osoby powyżej 50 roku życia i/lub osoby o niskich kwalifikacjach (poniżej średniego poziomu wykształcenia).



**WIELKOŚĆ DOFINANSOWANIA JEST RÓŻNA DLA
POSZCZEGÓLNYCH WOJEWÓDZTW!!!**



Maksymalne dofinansowanie na 1 przedsiębiorstwo ➤ od 25.000 do 100.000 zł

Maksymalne dofinansowanie 1 usługi dla 1 osoby ➤ od 3.000 do 8.500 zł

Limit 1 wniosku/umowy o dofinansowanie dla 1 firmy (warto jest starać się o maksymalną wysokość kwoty, ponieważ nie będzie już możliwości jej zwiększenia!)

KIEDY MOŻNA UBIEGAĆ SIĘ O DOFINANSOWANIE

I JAK DŁUGO TRWA PROJEKT?

Ilość środków w projekcie jest ograniczona. Rekrutacja przedsiębiorców do tego projektu zostanie zamknięta w chwili wydania wszystkich środków zaplanowanych w budżecie projektu. **Dlatego warto jak najszybciej zdecydować się na przystąpienie do projektu i skorzystanie z atrakcyjnego dofinansowania przeznaczonego na podnoszenie kwalifikacji Państwa pracowników!** Liczy się kolejność zgłoszeń oraz kryteria preferencyjne!

Prosimy sprawdzić szczegóły w tabeli na kolejnej stronie.

PODMIOTOWY SYSTEM FINANSOWANIA W WYBRANYCH WOJEWÓDZTWACH

WOJEWÓDZTWO	TERMIN ROZPOCZĘCIA	MAKSYMALNE DOFINANSOWANIE na osobę / na firmę
DOLNOŚLĄSKIE (Wrocław)	Kwiecień 2017	5.000 os./25.000
WIELKOPOLSKIE (Poznań)	Sierpień 2017	Miasto Poznań: 3.000 os./50.000 Poza Poznaniem: 5.000 os./100.000
LUBUSKIE (Ziel. Góra/Gorzów)	Wrzesień 2017	8.500 os. /35.000
MAŁOPOLSKIE (Kraków)	Sierpień 2017	1 os. 5.760 1-3 os. 8.640 4-9 os. 11.520 10-19 os. 17.280 20-49 os. 28.800 50-99 os. 51.840 100-249 os. 97.920 Limity kosztów: 1h szkolenia-45zł / 1h doradztwo-90 zł
ŚWIĘTOKRZYSKIE (Kielce)	Sierpień 2017	6.000 os. / 60.000
ŁÓDZKIE (Łódź)	Sierpień 2017	6.000 os. / firma - nie określono
PODKARPACKIE (Rzeszów)	Wrzesień 2017	Mikro – 4.200 os. / 8.400 Małe – 3.600 os. / 18.000 Średnie – 3.000 os. / 30.000
KUJAWSKO-POMORSKIE (Bydgoszcz)	Wrzesień 2017	5.000 os. Mikro – 10.000 Małe – 20.000 Średnie – 30.000
OPOLSKIE (Opole)	Listopad 2017	3.500 os. Mikro – 10.500 Małe – 21.000 Średnie – 42.000
ŚLĄSKIE (Katowice)	Jesień 2017	Zmienna na os. / 100.000
ZACHODNIOPOMORSKIE (Szczecin)	Jesień 2017	Zmienna na os. Mikro – 15.000 Małe – 75.000 Średnie – 40.000
WARM.-MAZURSKIE (Olsztyn)	I kwartał 2017 r.	Max. 70.000
PODLASKIE (Białystok)	I kwartał 2017r.	10.000 os. / 50.000 Wszystkie firmy - 50%
LUBELSKIE (Lublin)	III kwartał 2017r	5.000 os./ 15.000

**Województwa MAZOWIECKIE i POMORSKIE ocenione jako najbogatsze w Polsce
wyłączone są z niniejszego projektu.**

Akademia Doskonalenia w Biznesie

„Zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw i przedsiębiorców z sektora MMŚP” RPO 2014-2020
www.binsztok.pl | biuro@binsztok.pl | 882 714 330 lub 602 717 555

JAK W PROSTY SPOSÓB ZREALIZOWAĆ CAŁY CYKL SZKOLENIA KROK PO KROKU?

Mając na celu wygodę i komfort Państwa pracy pomożemy Państwu w złożeniu wniosku o dofinansowanie i realizacji tego przedsięwzięcia w maksymalnym stopniu!

7 KROKÓW DO DOFINANSOWANIA



1. WSTĘPNA ROZMOWA I OKREŚLENIE POTRZEB SZKOLENIOWYCH

Następuje kontakt między nami a Państwa firmą. Państwo wypełniacie ankietę, która pozwoli określić w przybliżony sposób wysokość prognozowanego dofinansowania cyklu szkoleń. Mając tę wiedzę spotykamy się lub telefonicznie **omawiamy Państwa potrzeby szkoleniowe** i ustalamy, jak ma wyglądać merytorycznie plan szkoleń oraz terminy tych spotkań.



2. ZŁOŻENIE WNIOSKU O DOFINANSOWANIE

Państwa firma **z naszą pomocą** składa wniosek o dofinansowanie do Operatora lub poprzez jego Partnerów w swoim regionie. (Warto zwrócić uwagę, że w wypadku tego projektu procedura została bardzo uproszczona, co zdecydowanie ułatwia proces ubiegania się o dofinansowanie.)



3. PODPISANIE UMOWY

Po akceptacji wniosku następuje podpisanie umowy i przekazanie promesy szkoleniowej (obietnica pokrycia kosztów szkolenia w wysokości określonej w umowie).



4. ZAPISANIE PRACOWNIKÓW NA SZKOLENIE.

Państwa Firma zapisuje w Bazie Usług Rozwojowych (BUR) swoich pracowników na szkolenia w firmie „Binsztok i Partnerzy”.



5. PRZESZKOLENIE PRACOWNIKÓW.

Pracownicy Państwa Firmy uczestniczą w szkoleniu organizowanym przez nas.



6. OCENA SZKOLENIA.

Ocenicie Państwo szkolenie przez elektroniczny system BUR.



7. OPŁATA ZA SZKOLENIE I REFUNDACJA KOSZTÓW.

Państwa Firma opłaca koszt szkolenia otrzymując od nas fakturę, z którą następnie udaje się do Operatora lub Partnera, aby ten zrefundował poniesione koszty.

CO NAS WYRÓŻNIA?



POSIADAMY SZEROKĄ GAMĘ GOTOWYCH PROGRAMÓW!

Możecie Państwo zapisać swoich pracowników na gotowe już programy szkoleniowe np. dla menedżerów, sprzedawców, osób obsługujących klientów, a także wybierając szkolenia specjalistyczne - np. dla doradców podatkowych, pośredników w obrocie nieruchomościami, inżynierów, informatyków i in..

SZKOLIMY RÓŻNE BRANŻE!

Prowadząc warsztaty rozwojowe już od ponad 17 lat z przyjemnością doskonalimy pracowników w różnych branżach i różnych profesji na terenie całego kraju.



SZKOLENIA „SZYJEMY NA MIARĘ”!

W przypadku chęci przeszkolenia większej grupy pracowników przygotowujemy specjalnie dla Państwa programy dedykowane wyłącznie dla Waszego Zespołu uwzględniając przy tym specyfikę branży i warunki funkcjonowania firmy.

SZKOLIMY W DOWOLNYM MIEJSCU POLSKI!

Możemy przeprowadzić szkolenie w Państwa firmie lub w wybranym przez Was hotelu, gdzie będzie dla Państwa dogodny dojazd i komfortowe warunki pracy podczas warsztatów. Należy jednak zwrócić uwagę na to, że w ramach niniejszego projektu nie są refundowane koszty wynajęcia sali, cateringu czy noclegów Uczestników szkolenia, dlatego jeśli nie chcą Państwo ponosić tych kosztów możemy zorganizować cykl szkoleń 1- dniowych np. w Państwa Firmie.



MAMY DOŚWIADCZONY ZESPÓŁ PONAD 20 TRENERÓW I COACHÓW!

Poza naszym podstawowym zespołem trenerów do współprowadzenia szkoleń zapraszamy także cenionych specjalistów z różnych branż, którzy dzielą się z Państwem aktualną wiedzą i swoimi bogatymi doświadczeniami zawodowymi. Dlatego, jeżeli będziecie Państwo zainteresowani przeprowadzeniem warsztatów, które poprowadzić miałby jakiś specjalista z Państwa branży, możemy przedyskutować również i takie rozwiązanie, które łączyłoby się z zaproszeniem do współpracy tej osoby.



Akademia Doskonalenia w Biznesie

„Zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw i przedsiębiorców z sektora MMŚP” RPO 2014-2020
www.binsztok.pl | biuro@binsztok.pl | 882 714 330 lub 602 717 555

JAK MOŻE WYGLĄDAĆ NASZA WSPÓŁPRACA, GDY PAŃSTWA FIRMA NIE JEST UPRAWNIONA DO SKORZYSTANIA Z DOFINANSOWANIA?

Jeśli Państwa Przedsiębiorstwo nie kwalifikuje się jako firma typu MMŚP, ale współpracują Państwo z klientami, którzy te warunki spełniają, proponujemy przemyślenie innego wariantu kooperacji:

przeszkolenie Państwa klientów w takim zakresie, który pozwalałby zaangażować w prowadzenie zajęć zarówno naszych trenerów, jak i osoby z Państwa strony. Ludzie ci mogliby wówczas podzielić się fachową wiedzą w ramach specjalistycznych szkoleń z Waszej branży i otrzymaliby za to od naszej firmy stosowne wynagrodzenie. Mamy nadzieję, że działania tego typu wzmocnią wizerunek Waszej Firmy oraz wzbogacą kompetencje Państwa partnerów biznesowych.

KTO UDZIELA SZCZEGÓŁOWYCH INFORMACJI?

Do Państwa dyspozycji pozostają:

Koordynatorzy Projektu:

Agnieszka Ficnerska
tel. 882 714 330
biuro@binsztok.pl

Małgorzata Niski
tel. 606 448 757
m.niski@binsztok.pl

Marta Francuz
tel. 882 617 342
biuro.bip@binsztok.pl

Kierownik Projektu:

dr Aleksander Binsztok
tel. 602 717 555
binsztok@binsztok.pl

ZAPRASZAMY DO KONTAKTU!



BinsztokiPartnerzy
Szkolimy z pasją

Akademia Doskonalenia w Biznesie

„Zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw i przedsiębiorców z sektora MMŚP” RPO 2014-2020
www.binsztok.pl | biuro@binsztok.pl | 882 714 330 lub 602 717 555

Z JAKICH SZKOLEŃ OTWARTYCH I ZAMKNIĘTYCH MOŻNA SKORZYSTAĆ JUŻ TERAZ?

NR	TYTUŁ	PROWADZĄCY
HANDEL I OBSŁUGA KLIENTÓW		
1.	Psychologia sprzedaży	dr A. Binsztok
2.	Sprzedaż uwieczniona sukcesem	H. Pilarski
3.	Charakter sprzedawcy, czyli skuteczny handlowiec w akcji	M. Karpiński
4.	Strategia budowania skuteczności w sprzedaży	J. Platis
5.	Story telling – historie które sprzedają najlepiej	H. Pilarski
6.	Telefoniczna sprzedaż i obsługa klientów	A. Dębczyńska
7.	Negocjacje w biznesie	dr A. Binsztok
8.	Gry dłużników i skuteczna windykacja telefoniczna	H. Pilarski
9.	Najczęściej spotykane typy dłużników i radzenie sobie z nimi	A. Wnukowska
10.	5 etapów odzyskiwania należności	A. Wnukowska
11.	Trudny klient – radzenie sobie z obiekcjami i zastrzeżeniami	H. Pilarski A. Wnukowska
12.	Profesjonalna obsługa klienta	dr A. Binsztok
13.	Obsługa sekretariatu i biura zarządu	dr A. Binsztok
14.	Aktywna sprzedaż produktów technicznych w praktyce	H. Pilarski
PRZYWÓDZTWO I ZARZĄDZANIE		
15.	Lider pozytywnych zmian	dr A. Binsztok
16.	Efektywne zarządzanie zespołem pracowniczym	M. Karpiński
17.	Zarządzanie w organizacjach międzynarodowych	prof. S. Przytuła
18.	Zarządzanie projektami	A. Ficnerska
19.	Zarządzanie zmianami	H. Pilarski
20.	Efektywna rekrutacja i selekcja pracowników	J. Platis
21.	Rozmowa pracownicza	J. Platis
22.	System ocen pracowniczych	H. Pilarski
23.	Charyzmatyczny lider (system wartości i antywartości w firmie, etyka i filozofia działania szefa zespołu)	J. Platis
24.	Coaching w zespole biznesowym	J. Platis
25.	Grywalizacja	
26.	Turkusowe zarządzanie	M. Karpiński
27.	Produkcja 4.0 – nowe wyzwania dla biznesu	P. Woźniak
28.	Employer Branding - budowanie reputacji pracodawcy	P. Woźniak
29.	Zarządzanie międzypokoleniowe	H. Pilarski
30.	TOP Management- Zarządzanie i komunikacja na najwyższym szczeblu	H. Pilarski

KOMUNIKACJA BIZNESOWA		
31.	Komunikacja z klientami i w zespole	H. Pilarski
32.	Team spirit – trening komunikacji interpersonalnej w zespole	M. Karpiński
33.	Pozytywna perswazja i obrona przed manipulacjami	dr A. Binsztok
34.	Zarządzanie konfliktem	dr M. Zajączkowska
35.	Mediacje – alternat. droga rozwiązyw. konfliktów w biznesie	R. Mierziak
36.	Mowa ciała i wystąpienia publiczne w biznesie	dr A. Binsztok
37.	Wystąpienia publiczne i komunikacja medialna	red. M. Włodarczyk red. M. Suder
38.	Komunikacja interkulturowa	D. Lewandowska
SAMODOSKONALENIE		
39.	Zarządzanie czasem pracy własnej i zespołu	M. Niski
40.	Asertywność i zarządzanie stresem	M. Niski
41.	Analiza transakcyjna	M. Niski
42.	Kreatywne rozwiązywanie problemów	M. Niski
43.	Mind mapping	M. Niski
44.	Work-life balance, czyli równowaga między pracą a życiem osobistym	A. Dębczyńska
45.	Personal branding	H. Pilarski
46.	Moc automotywacji	dr A. Binsztok
47.	Warsztaty bębniarskie (integracyjno-antystresowe) „Niech przemówią bębny”	M. Karpiński
MARKETING		
48.	Marketing i public relations w MŚP	M. Drews
49.	Merchandising – zarządzanie przestrzenią handlową	dr A. Binsztok
50.	Kreacja wizerunku i marki w mediach społecznościowych	M. Drews
51.	Zarządzanie informacjami i kontakty z mediami	M. Drews
52.	Media i trening medialny	M. Włodarczyk
SPECJALISTYCZNE		
53.	Lean Management i Lean Manufacturing	P. Woźniak
54.	Zarządzanie podatkami w firmie – szkolenie dla nie finansistów	d.p. W. Szewc
55.	Prawo handlowe – szkolenie dla menedżerów	mec. E. Górecka mec. K. Maik-Betza
56.	Procesowe podejście w dochodzeniu należności w przedsiębiorstwie	mec. K. Mularczyk
57.	Zabezpieczenie należytego wykonania umowy. Windykacja krajowa	mec. K. Mularczyk
58.	Zamówienia publiczne	mec. T. Glinkowski
59.	BHP	G. Ruściński
60.	Home staging	M. Joks
61.	Mobbing i dyskryminacja w biznesie	S. Pietruszewicz

Akademia Doskonalenia w Biznesie

„Zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw i przedsiębiorców z sektora MMŚP” RPO 2014-2020

www.binsztok.pl | biuro@binsztok.pl | 882 714 330 lub 602 717 555

INFORMATYKA		
62.	Excel – zarządzanie danymi w biznesie	Ł. Łysik
63.	Agile Project Management	P. Słowikowski
64.	Scrum	P. Słowikowski
ELEGANCJA I STYL		
65.	Savoir-vivre w biznesie	H. Pilarski
66.	Wizaż i stylizacja (warsztaty dla kobiet)	R. Szafarek
67.	Elegancja i styl w biznesie (warsztaty dla mężczyzn)	M. Ociesa
JĘZYKI OBCE		
68.	Język angielski – podstawy komunikacji	A. Chyb
69.	Business English – Język angielski w biznesie	J. Chyb
70.	Język niemiecki – podstawy komunikacji	B. Bernacka
71.	Deutsch fuer den Beruf - Język niemiecki w biznesie	B. Bernacka