

WNIOSEK

O SKIEROWANIE NA SZKOLENIE INDYWIDUALNE

DLA OSÓB ZAMIERZAJĄCYCH PODJĄĆ DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZĄ

Podstawa prawna art. 40 ust. 3 ustawy z dnia 20 kwietnia 2004r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (tekst jednolity Dz. U. Z 2008r. Nr 69, poz. 415 z późn. zm.)

I. Nazwa szkolenia, rodzaj nabytych umiejętności po zakończonym szkoleniu _____

II. Dane bezrobotnego:

Nazwisko i imię _____

Adres zameldowania stałego/czasowego _____

Adres korespondencyjny _____

PESEL

Nr dokumentu stwierdzającego tożsamość (w przypadku cudzoziemców) _____

Nr telefonu kontaktowego _____

Oświadczam, że:

1. działalność gospodarczą rozpocznę w terminie do 3 miesięcy od daty ukończenia szkolenia,
2. działalność gospodarczą rozpocznę niezależnie od przyznania i otrzymania środków na podjęcie działalności gospodarczej będących w dyspozycji Powiatowego Urzędu Pracy w Brzegu,
3. działalność gospodarczą będę prowadzić przez okres co najmniej 12 miesięcy,
4. zobowiązuję się dostarczyć wpis do ewidencji działalności gospodarczej do siedziby PUP w Brzegu - pokoju nr 1, niezwłocznie po jego otrzymaniu.

Załączniki:

1. Karta kandydata na szkolenie.
2. Opis planowanej działalności gospodarczej na podstawie druku „Opis planowanego przedsięwzięcia”
3. Podpisane pouczenie potwierdzające zapoznanie się z prawami i obowiązkami związanymi z uczestnictwem w szkoleniu.

Wnioski niekompletne nie będą rozpatrywane.

ZAŁĄCZNIK DO WNIOSKU – SZKOLENIE INDYWIDUALNE OSÓB PODEJMUJĄCYCH DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZĄ

I CZĘŚCI SKŁADOWE OPISU PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA

Osoby deklarujące otwarcie własnej działalności gospodarczej opisują planowane przedsięwzięcie wg wytycznych zawartych w poniższym druku

- **Opis planowanej działalności gospodarczej:**

- przedmiot działalności, działalność główna/działalności poboczne;
- opis produktu – charakterystyka oferty;
- konkurencyjność oferty;
- organizacja firmy – pracownicy, współpracownicy, sposób zarządzania;
 - dostawcy surowców/towarów;
 - kanały dystrybucji;

- **Plan wejścia na rynek:**

- plan działań marketingowych, sposób pozyskiwania klientów;
- dokładna ocena konkurencji: nazwa firmy, charakterystyka oferty.

II ANALIZA MOCNYCH I SŁABYCH STRON PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA

1. Mocne strony
2. Słabe strony

III ANALIZA SZANS I ZAGROŻEŃ ZE STRONY CZYNNIKÓW ZEWNĘTRZNYCH

1. Szanse
2. Zagrożenia

Analizę prosimy przeprowadzić według poniższych wskazówek:

1. **Mocne strony** – wewnętrzne czynniki pozytywne – należy wymienić m. in. atuty swojego pomysłu, zalety proponowanych towarów/usług, charakterystyczne cechy, które odróżniają planowaną działalność od innych podobnych, własne umiejętności, które są niezbędne dla powodzenia przedsięwzięcia.
2. **Słabe strony** – wewnętrzne czynniki negatywne – należy wymienić m. in. czynniki, które stanowią o przewadze konkurencji, elementy, które powinny zostać usprawnione, błędy, których należałoby się wystrzegać w przyszłości, ograniczenia wynikające z małych zasobów lub niedostatecznych kwalifikacji.
3. **Szanse** – zewnętrzne czynniki pozytywne – należy wymienić m. in. zjawiska i tendencje w otoczeniu, które gdy zostaną odpowiednio wykorzystane, staną się impulsem do rozwoju, szanse wynikające z rozwoju technologii, ze struktury rynku pracy, struktury społeczeństwa, zmian w stylu życia, wzorów społecznych, rządowej oraz samorządowej polityki gospodarczej i finansowej.
4. **Zagrożenie** – zewnętrzne czynniki negatywne – należy wymienić m. in. bariery rozwoju firmy wynikające np. z sytuacji makro i mikroekonomicznej, utrudnienia związane z przewagą konkurencji, czy zmiennymi warunkami na rynku towarów/usług, przeszkody wynikające z sytuacji politycznej i gospodarczej kraju.