



Lp.	Program modułu	Liczba godzin
1.	<p>Efektywna komunikacja interpersonalna - warsztat doradcy OWES</p>	16
	<ul style="list-style-type: none"> • Moduł integracyjno-organizacyjny: <ul style="list-style-type: none"> • Przedstawienie trenera i uczestników szkolenia; • Cele i program szkolenia oraz oczekiwania uczestników; • Sprawy organizacyjne; • Zawarcie kontraktu; • Poznanie się uczestników (integracja grupy). • Komunikacja w zespole OWES (komunikacja jedno- i dwustronna; komunikacja góra-dół; bariery skutecznej komunikacji; rola nastawienia w komunikowaniu się; mowa ciała; werbalne techniki komunikacji - pytania otwarte i zamknięte, parafraza, dowartościowanie, odzwierciedlenie, klaryfikacja, doprecyzowanie). • Zarządzanie konfliktem (konflikt w zespole – przyczyny, rodzaje, dynamika, fazy; emocje i reakcje towarzyszące konfliktom; analiza zachowań osób zaangażowanych w konflikt; metody kierowania konfliktem, strategie radzenia sobie z konfliktami; rozwiązywanie konfliktów). • Autoprezentacja i wystąpienia publiczne (zasady efektywnej autoprezentacji; rola pierwszego wrażenia; zasady dobrego wystąpienia; strategie przekonywania odbiorców; techniki wpływu społecznego). • Efektywne motywowanie (motywy działania klientów i współpracowników – co motywuje ludzi?; motywowanie przez cele; formułowanie motywujących informacji zwrotnych – komunikatów krytycznych, pochwały, informacji zwrotnej). 	
2.	<p>Rola OWES w kreowaniu rozwoju PES i PS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rola OWES w inkubowaniu i kreowaniu rozwoju PES i PS, • Formy organizacyjno-prawne i modele działalności PES i PS – determinant wyboru i potencjał wzrostu, • Dobre praktyki przedsiębiorstw społecznych – fundamenty sukcesu, problemy z efektywnością operacyjną, uwarunkowania rozwojowe, • Wykorzystanie doświadczeń przedsiębiorstw społecznych osiągających sukcesy-techniki benchmarkingowe, replikowalność dobrych praktyk (modeli biznesowych, koncepcji rozwojowych, działań operacyjnych), ograniczenia replikowalności, konieczność stosowania indywidualnych rozwiązań, • Kluczowe zadania OWES – kreowania warunków rozwoju przedsiębiorstw społecznych i ich wizerunku, współpraca z interesariuszami, wsparcie w rozwoju, • Efekty i odpowiedzialność animatorów i doradców OWES za skutki przeprowadzonego doradztwa. 	8
3.	<p>Aspekty prawne funkcjonowania podmiotów ekonomii społecznej</p> <ul style="list-style-type: none"> • prawne aspekty prowadzenia działalności gospodarczej w ramach PES i PS, • praktyczne aspekty wykorzystania regulacji prawnych, • podstawowe obowiązki przedsiębiorstw społecznych w aspekcie regulacji prawnych, • RODO w przedsiębiorstwach społecznych – zasady i wymagania, • optymalizacja formy prawnej PES i PS dla danego modelu biznesowego oraz koncepcji rozwojowej, • weryfikacja statusu PS – aspekty formalno-prawne, • przekształcania PES w PS - aspekty prawne i organizacyjne, • aktualizacja wpisów w KRS – sankcjonowanie zmian formy prawnej prowadzenia działalności, 	8



	<ul style="list-style-type: none"> • opracowanie i weryfikacja regulaminów wewnętrznych, • postępowanie lustracyjne - wymagania i działania przygotowawcze, • postępowanie naprawcze – identyfikacja obszarów wymagających zmian, przygotowania planu naprawczego, proces kontroli planu, • postępowanie likwidacyjne podmiotów – procedura, wymagania, kluczowe zadania 	
4.	<p style="text-align: center;">Źródła finansowania podmiotów ekonomii społecznej</p> <ul style="list-style-type: none"> • Istota finansowania zwrotnego jako podstawowego źródła finansowania przedsiębiorstw społecznych • Zasady tworzenia montażu finansowe z uwzględnieniem zróżnicowanych instrumentów wsparcia finansowego (dotacje w tym publiczne zadania zlecone , pożyczki, darowizny, dary rzeczowe, nawiązki, loterie fantowe, zbiórki publiczne, sponsoring) • Warsztaty dot. pozyskiwania źródeł finansowania obejmujące w szczególności: analizę i wybór dostępnych instrumentów finansowania działalności przedsiębiorstw społecznych (instrument zwrotny i bezzwrotny), identyfikację parametrów opisujących dany instrument finansowy, analizę warunków dostępu do danego instrumentu finansowego przez przedsiębiorstwo społeczne, przygotowanie montażu finansowego • Warsztaty dot. weryfikacji przygotowanego przez innego uczestnika warsztatu montażu finansowego obejmujące w szczególności: określenie głównych kryteriów oceny oraz przeprowadzenie oceny 	16
5.	<p style="text-align: center;">Marketing i promocja w podmiotach ekonomii społecznej</p> <p>Marketing Mix</p> <ul style="list-style-type: none"> • Podstawy komunikacji w tym: schemat komunikacji, model percepcji, zasady wywierania wpływu, psycholingwistyka, etc. • Marketing-mix i jego rola w działalności PES. • Misja i wizja. • Cele. Ustalanie celów. Strategia. • Grupa docelowa - metody analizy, segmentacji i opisu grup docelowych (persona, mapa empatii). Insighty konsumenckie - wejście w prawdziwe potrzeby klienta. • Budowanie marki. <p>Narzędzia marketingowe (promocji) dla PES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proces tworzenia kampanii promocyjnej - brief • Katalog narzędzi - poradnik (DIY): <ul style="list-style-type: none"> • Identyfikacja wizualna. • Jak przygotować linię kreatywną - ulotka, plakat etc. - techniki, reguły, zasady! • Strona www. • Działania PR. • Działania w Internecie (display, adwords, mailingi). • Content Marketing. • Social media. • Prezentacja. • Nietypowe formy promocyjne 	16
6.	<p style="text-align: center;">Znaczenie partnerstwa w budowaniu pozycji przedsiębiorstwa społecznego na rynku</p>	16



- warunki niezbędne do tworzenia partnerstw i konsorcjów, praktyczne podejście do tworzenia partnerstw, celowość i zasadność tworzenia partnerstw
- cele i rodzaje partnerstw
- konkurencyjność przedsiębiorstwa oparta na wartości relacji z interesariuszami
- partnerstwo jako narzędzie rozwoju lokalnego, integracji społecznej i wzmacniania sektora ekonomii społecznej -
- metody i zasady budowania grupy partnerskiej - psychologia partnerstw (pozyskiwanie nowych partnerów, budowanie trwałości partnerstwa, motywowanie partnerów, zasady trwałej współpracy)
- charakterystyka efektywnych zespołów - czynniki ułatwiające i utrudniające pracę w zespole
- zasady budowania efektywnie funkcjonujących zespołów
- specyfika rozwoju zespołów (dynamika – proces grupowy)
- role grupowe (mocne i słabe strony poszczególnych ról - członków partnerstwa)
- formalno-prawne aspekty zawiązywania partnerstw
- spółdzielczość uczniowska, kooperatywy
- dobre praktyki w zakresie partnerstwa w PES
- konsorcja spółdzielcze w celu zwiększenia potencjału ekonomicznego, wspólnego organizowania sieci produkcji, handlu i usług oraz promocji wspólnego znaku towarowego

7.

Instrumenty animacji lokalnej

16

- diagnoza środowiska lokalnego, wyszukiwanie nisz, liderów i przedsiębiorców społecznych
- budowanie ścieżki wsparcia dla grup inicjatywnych
- strategie zachęcania respondentów do dzielenia się opiniami, udziału w badaniach ankietowych i focusowych
- tworzenie narzędzi pozwalających na pomiar oczekiwań i opinii
- moderacja jako narzędzie pracy z grupą, przydatne do wypracowania rozwiązania z heterogenną grupą interesariuszy,
- zasady współpracy z JST i animacji procesów międzysektorowych, tworzenie pozytywnej atmosfery
- analiza (celów, ograniczeń i potencjalnych korzyści) interesariuszy i animacja procesów typu win-win

8.

Inkubacja przedsiębiorstw społecznych

16

- preinkubacja, inkubacja i akceleracja/skalowanie, modele i fazy inkubacji (przykłady metodyk polskich i zagranicznych)
- zasady wsparcia osób i grup na różnych etapach inkubacji PS, czym się różni wsparcie od motywowania,
- narzędzia do zastosowania w procesie inkubacji – co należy zrobić przed przystąpieniem do opracowania biznes planu, studium wykonalności PS, generowanie modelu biznesowego, moderacja i grupowa praca nad założeniami do biznes planu, tworzenie sieci wsparcia nowo tworzonego PS, „grupy wsparcia” managerów PS i przedsiębiorców społecznych
- umiejętności merytoryczne i psychospołeczne doradcy, niezbędne w fazie inkubacji



1. Wprowadzenie do problematyki zamówień publicznych (podstawowe przepisy prawne):

- Prawo zamówień publicznych w systemie finansów publicznych,
- Prawo zamówień publicznych a Kodeks cywilny, w tym zmiana obliczania terminu kończącego się w sobotę,
- przegląd przepisów innych ustaw niezbędnych do stosowania Prawa zamówień publicznych,
- wspólnotowe regulacje zamówień publicznych.

2. Zakres przedmiotowy obowiązywania ustawy:

- definicja zamówienia publicznego,
- progi kwotowe i związane z nimi procedury udzielania zamówień,
- zamówienia o charakterze mieszanym,
- zamówienia wyłączone spod rządów ustawy.

3. Zasady udzielania zamówień:

- zachowanie uczciwej konkurencji oraz równe traktowanie wykonawców,
- bezstronność i obiektywizm zamawiającego,
- jawność,
- pisemność,
- prowadzenie postępowania w języku polskim,
- traktowanie trybów przetargowych jako podstawowe.

4. Podstawowe informacje o klauzulach społecznych:

- czym są klauzule społeczne,
- podstawy prawne stosowania klauzul społecznych,
- klauzule społeczne w praktyce,
- jak się przygotować do zastosowania klauzul społecznych,
- jak przeprowadzić postępowanie z klauzulami społecznymi,
- klauzula zastrzeżona,
- klauzula zatrudnieniowa,
- Inne.

5. Wykonawca zamówienia w postępowaniu o udzielenie zamówienia publicznego (warunki udziału w postępowaniu, potencjał innego podmiotu, wykluczenie, konsorcjum):

- **warunki udziału w postępowaniu i dokumenty potwierdzające ich spełnienie:**
- klauzule społeczne,
- zmiany w zakresie wykorzystania potencjału innego podmiotu, wprowadzenie obowiązku realizowania zamówienia przez inny podmiot,
- ustalenie maksymalnego poziomu obrotu,
- konflikt interesów wykonawcy,
- jednolity europejski dokument zamówienia (JEDZ),
- weryfikacja dokumentów wykonawcy, którego oferta została najwyżej oceniona,
- wymaganie dokumentów aktualnych na dzień ich złożenia, a nie na termin składania ofert,
- **uzupełnianie dokumentów, w tym przykłady z wyników kontroli,**
- **wykluczenie wykonawcy z postępowania - przyczyny i dokumentowanie wykluczenia, w tym:**
- nowe przesłanki wykluczenia, m.in. za udział w zмовie przetargowej,
- tzw. procedura self-cleaning.
- **wykonawcy ubiegający się wspólnie o udzielenie zamówienia, w tym specjalne warunki udziału w postępowaniu dla konsorcjów.**

6. Przygotowanie postępowania o udzielenie zamówienia, w tym specyfikacja istotnych warunków zamówienia (SIWZ):

- obowiązek publikowania planu zamówień publicznych przez zamawiających z sektora finansów publicznych,
- opis przedmiotu zamówienia, w tym obowiązek wymagania zatrudnienia na



- umowę o pracę w zamówieniach publicznych na usługi i roboty budowlane,
- określenie wartości szacunkowej zamówienia i dzielenie zamówienia na części,
- wybór trybu postępowania,
- specyfikacja istotnych warunków zamówienia,
- Ogłoszenia.

7. Tryby postępowania o udzielenie zamówienia publicznego (rodzaje zamówień publicznych)

a) Podstawowe tryby postępowań o zamówienia publiczne, które można stosować bez względu na wartość oraz rodzaj zamówienia:

- przetarg nieograniczony, w tym regulacje dotyczące ogłoszeń, wadium, terminów składania ofert,
- przetarg ograniczony, w tym selekcja wykonawców,

b) Pozostałe tryby postępowań, które można stosować wyłącznie w uzasadnionych przypadkach:

- negocjacje z ogłoszeniem,
- negocjacje bez ogłoszenia,
- dialog konkurencyjny,
- zamówienie z wolnej ręki
- zapytanie o cenę,
- licytacja elektroniczna,
- partnerstwo innowacyjne – nowy tryb postępowania.

8. Zamówienia publiczne w praktyce:

przykłady dokumentacji postępowań z zastosowanymi klauzulami społecznymi.

10.

Ocena wyników

8

136



5. DORADZTWO DLA UCZESTNIKÓW SZKOLEŃ

Każdy z uczestników szkolenia otrzyma pakiet średnio 20 godzin doradztwa (w zależności od potrzeb) w ramach planu doradczego w celu pogłębienia umiejętności i doskonalenia warsztatu doradcy w indywidualnych zakresach. Spotkania będą się odbywały w miejscu pracy (OWES lub bezpośrednio u klienta OWES – in Job training) lub w innym ustalonym np. siedziby partnerów. Doradztwo możliwe jest do realizacji także w formule mieszanej tj. spotkań osobistych i kontaktów poprzez narzędzia komunikacji elektronicznej.

Doradztwo będzie się odbywało według schematu:

- ustalenie indywidualnego planu doradczego w oparciu o wymagania i oczekiwania uczestnika oraz zdiagnozowane podczas szkoleń deficyty i braki i w zakresie kompetencji
- realizacja planu doradczego
- ewaluacja i podsumowanie procesu
- ewentualne zwiększenie zakresu doradztwa w przypadku zaistnienia potrzeby.