

# Zintegrowany Rejestr Kwalifikacji

## Formularz dla kwalifikacji - podgląd

Typ wniosku

Wniosek o włączenie kwalifikacji do ZSK

Nazwa kwalifikacji\*

Wspieranie przedsiębiorców w opracowaniu projektów biznesowych

Skrót nazwy

Rodzaj kwalifikacji\*

kwalifikacja cząstkowa

Proponowany poziom Polskiej Ramy Kwalifikacji\*

6

Krótką charakterystyka kwalifikacji, obejmująca informacje o działaniach lub zadaniach, które potrafi wykonywać osoba posiadająca tę kwalifikację oraz orientacyjny koszt uzyskania dokumentu potwierdzającego otrzymanie danej kwalifikacji\*

Osoba posiadająca kwalifikację projektuje i realizuje działania mające na celu minimalizację zagrożeń dla nowych projektów biznesowych, wynikających z niedostatecznego doświadczenia, kontaktów lub umiejętności założycieli nowego biznesu, zwłaszcza w zakresie oceny otoczenia, rozwiązywania konfliktów w zespole założycielskim, budowania relacji z inwestorami i zarządzania projektem biznesowym. Koszt uzyskania dokumentu potwierdzającego otrzymanie danej kwalifikacji to: 2300 złotych

Orientacyjny nakład pracy potrzebny do uzyskania kwalifikacji [godz.]\*

460

Grupy osób, które mogą być zainteresowane uzyskaniem kwalifikacji\*

Osoby zainteresowane uzyskaniem kwalifikacji to przede wszystkim aktywni lub byli przedsiębiorcy oraz menedżerowie, pracownicy akademicy z wydziałów biznesowych, pracownicy różnych instytucji, które uczestniczą w realizacji programów wsparcia rozwoju nowych firm, finansowanych ze środków rządowych, samorządowych i prywatnych (inkubatory, akceleratory, programy europejskie, fundusze VC i CVC, granty prywatne itp.). Programy wsparcia nowego biznesu przewidują bardzo często finansowanie pracy osoby odpowiedzialnej za wsparcie założycieli nowego biznesu w rozwijaniu ich projektu biznesowego. Ze względu na bardzo wysoki poziom odpowiedzialności jaki spoczywa na takim doradcy, wiele instytucji i organizacji wymaga od kandydatów do tej roli potwierdzenia posiadania kwalifikacji, które pozwalają na skuteczne realizowanie zadań stojących przed doradcą. Certyfikat potwierdzający

posiadanie kwalifikacji włączonej do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji ułatwi proces rekrutacji i pozwoli na skuteczne i proste ubieganie się o zatrudnienie na takim stanowisku.

Należy zaznaczyć poniższe pole jeśli dotyczy (pole wprowadzone od 1.09.2019 r.)



Możliwe jest przygotowanie do uzyskania kwalifikacji w ramach obowiązkowych zajęć edukacyjnych z zakresu kształcenia zawodowego (branżowa szkoła I stopnia, technikum, szkoła policealna) [Rozporządzenie MEN z dnia 16 maja 2019 r.](#)

Wymagane kwalifikacje poprzedzające

Opis

Kwalifikacja pełna z poziomem 7 PRK

Lista

W razie potrzeby warunki, jakie musi spełniać osoba przystępująca do walidacji\*

Kwalifikacja pełna z poziomem 7 PRK

Zapotrzebowanie na kwalifikację\*

Według danych Centralnego Ośrodka Informacji Gospodarczej w okresie od stycznia do września 2018 roku powstało w Polsce około 286 tysięcy nowych firm. Większość tych podmiotów jest odbiorcami programów europejskich, rządowych oraz projektów komercyjnych (realizowanych ze środków prywatnych) ukierunkowanych na podniesienie innowacyjności i sprawności działania. Podniesienie innowacyjności polskiej gospodarki jest ważnym celem Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju, w szczególności „trwałego wzrostu gospodarczego opartego o wiedzę, dane i doskonałość organizacyjną”. Obszarami działania wyznaczonymi przez rząd w tej Strategii jest między innymi obszar małych i średnich firm oraz rozwój innowacyjnych firm. Realizacja tego celu w ww. obszarach ma natomiast następować poprzez „tworzenie nowoczesnych instrumentów wsparcia”, oraz „rozwój nowych form współpracy”. W ramach realizacji Strategii wdrażane są liczne programy inkubacyjne i akceleryjne realizowane ze środków rządowych i funduszy europejskich, takie jak program akceleryjny Scale Up realizowany przez PARP, czy programy finansowane z Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój, działanie 2.5 „Programy akceleryjne”. Innym narzędziem realizacji Strategii jest ustanowienie Polskiego Funduszu Rozwojowego a w nim „funduszu funduszy” czyli PFR Ventures dysponującego kwotą 2,8 mld zł, która zainwestowana zostanie w polski rynek fundusz Venture Capital w latach 2018–2023. W poprzednim horyzoncie inwestycyjnym (2009–2017) Krajowy Fundusz Kapitałowy dysponował 0,5 mld zł, co oznacza, że dostępność kapitału dla nowych, innowacyjnych firm w skali roku wzrosła około pięciokrotnie. Liczba funduszy prywatnych finansujących firmy innowacyjne również wzrosła - około trzykrotnie - a PFR Ventures sfinansuje ich około 60. Jedną z częstych form wsparcia oferowanego przez fundusze oraz projekty wspierające rozwój przedsiębiorczości jest ustanowienie opiekuna nowego biznesu dzielącego się z podopiecznymi wiedzą i doświadczeniem dotyczącym procesów rozwoju nowego biznesu. W raporcie fundacji Startup Poland ponad połowa (58%) badanych 1100 firm należących do grupy polskich startupów wskazała opiekuna („mentora”) jako jeden z czynników, który miał znaczenie w dotychczasowym rozwoju startupu - co więcej, jest to najwyższy wynik spośród wszystkich wymienionych źródeł wiedzy założycieli startupów. Curriculum obecnych studiów, zarówno technicznych, jak i społecznych, nie zaspokaja w pełni wszystkich potrzeb z zakresu umiejętności

budowania nowego biznesu, dlatego założyciele nowych firm coraz częściej szukają pomocy u mentorów – doświadczonych przedsiębiorców, inwestorów, profesjonalnych trenerów, pracowników akademickich i menedżerów. Dzięki nim zyskują przede wszystkim dostęp nie tylko do wiedzy i do nowej sieci kontaktów, ale również uczą się sposobów rozwiązywania problemów występujących na różnych etapach budowania nowego biznesu. Właściciele firm (np. absolwenci nauk technicznych) na dalszych etapach rozwoju biznesu zdecydowanie częściej niż inni wskazują na potrzebę posiadania/uzupełnienia wiedzy z zakresu marketingu, zarządzania i sprzedaży. Z kolei wiedza związana z oceną form prawnych i konsekwencji podatkowych wskazywana jest jako jedna z kluczowych potrzeb przez badanych dopiero przygotowujących się do założenia nowej firmy. W raporcie Startup Poland 2018 nie uwzględniono wprost w pytaniach roli kompetencji miękkich, jednak z danych pośrednich wynika, że odgrywają one dużą rolę w rozwoju biznesu. Uruchomienie nowego biznesu, zwłaszcza biznesu innowacyjnego, jest procesem bardzo skomplikowanym, osoba sprawująca nad nim opiekę musi coraz częściej łączyć nie tylko doświadczenie i wiedzę biznesową, psychologiczną, ale również wysokie standardy etyczne itd. Jednymi z ważnych źródeł niepowodzenia innowacyjnych biznesów są bowiem nie tylko braki w kompetencjach zespołu założycielskiego, ale również brak motywacji, konflikty pomiędzy założycielami, brak jasnej wizji celów, brak dobrej komunikacji z pracownikami i z otoczeniem (np. inwestorami). Konieczność konkurencji o pracowników z korporacjami sprawia, że nowe, innowacyjne firmy muszą przykładać dużą wagę do tych czynników. Firmy innowacyjne pytane o trzy elementy, które w największym stopniu określają ich specyfikę wskazywały przede wszystkim na elastyczny czas pracy i pracę zdalną (ponad 60% firm). Połowa badanych podkreślała równość i małą hierarchiczność organizacji. Na trzecim miejscu znalazła się misja firmy – wiara w cele firmy jest ważnym czynnikiem motywującym do pracy w ponad 40% firm innowacyjnych. Rola mentora nowego biznesu – zwłaszcza na wczesnych etapach rozwoju firmy, kiedy w nowych firmach nie można sobie pozwolić na zatrudnienie licznej kadry menedżerskiej – związana jest również z przekazywaniem wiedzy dotyczącej powyższych obszarów oraz korzystaniem z umiejętności łagodzenia konfliktów, motywowania założycieli do radzenia sobie z problemami, usprawnieniem umiejętności komunikacji z pracownikami i otoczeniem. Według danych z 2018 roku tylko w jednym tym roku zarejestrowano w Krajowym Rejestrze Sądowym blisko 37 tysięcy nowych podmiotów. Były to przedsięwzięcia o bardziej rozbudowanej formie prawnej (spółki jawne, komandytowe, z ograniczoną odpowiedzialnością, akcyjne) niż jednoosobowa działalność gospodarcza (JDG). Oznacza to, że są to podmioty skoncentrowane na realizacji bardziej zaawansowanych celów biznesowych, o dużo bardziej skomplikowanej strukturze decyzyjnej i wielowymiarowej strategii. Natomiast według raportu fundacji Startup Poland w 2018 prawie 82% nowych, wysoko innowacyjnych firm (startupów) posiadało właśnie formę prawną zarejestrowaną w KRS. Szacując na podstawie znanych programów wsparcia nowego biznesu, że przeciętna liczba firm, nad którymi skuteczną (efektywną) opiekę może sprawować doradca nowego biznesu (mentor), waha się od 1 do maksymalnie 5 (dane udostępnione przez Akademię Leona Koźmińskiego z programów akceleracyjnych Warszawa Stolicą Ambitnego Biznesu, Przedsiębiorczość w Sektorach Kreatywnych, oraz programu wsparcia Stołeczne Forum Przedsiębiorczości), można wskazać na potencjalną, maksymalną liczbę 7400 mentorów, których mogą potrzebować tylko firmy rejestrujące swoją działalność w KRS (przy założeniu, że doradca jednocześnie świadczy usługi na rzecz około 5 firm – co jest rzadkim przypadkiem). Nie jest to jednak cały potencjał rynkowy. Ponieważ Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju określa jako kluczowe obszary działania nie tylko obszar nowych, innowacyjnych firm, ale również obszar małego i średniego biznesu, zapotrzebowanie na usługi doradców biznesu nie dotyczy tylko firm, które powstają w danym roku, ale również firm, które dokonują istotnych przekształceń biznesowych – wchodzą w fazę szybkiego wzrostu, przechodząc od firm jednoosobowych do MSP, zamierzają wejść na nowe rynki, dokonują w związku z tym przekształceń w firmę innowacyjną itp. Na przykład zgodnie z

danymi raportu o stanie sektora MSP w Polsce, w 2018 roku liczba aktywnych firm niefinansowych wynosiła nieco ponad 2 mln. Około 57 tysięcy firm to grupa firm zatrudniających więcej niż jednego pracownika. Ta grupa zwiększa się co roku o mniej więcej 5% rocznie, czyli około 2800 firm – najczęściej są to przejścia z grupy firm jednoosobowych do grupy firm zatrudniających pracowników na stałe. Wszystkie wymienione wyżej programy oraz instytucje wykorzystują w różnym stopniu w swoich działaniach doradców nowego biznesu, zarówno zatrudniając ich bezpośrednio, jak i finansując ich usługi poprzez zasilanie kapitałem instytucji i firm, w których pracują mentorzy. Wskazanie dostępnych źródeł: Raport Polskie Startupy 2018, Fundacja Startup Poland: <http://startuppoland.org/knowledge/#raport-polskie-startupy-2018>; [https://drive.google.com/open?id=1GmTusH8f07-XsRanb\\_zdMxRiTqIAvPGJ](https://drive.google.com/open?id=1GmTusH8f07-XsRanb_zdMxRiTqIAvPGJ); Złota Księga Venture Capital w Polsce 2018: [http://www.nexto.pl/ebooki/zlota\\_ksiega\\_venture\\_capital\\_w\\_polsce\\_2018\\_p1031078.xml](http://www.nexto.pl/ebooki/zlota_ksiega_venture_capital_w_polsce_2018_p1031078.xml); Nowe firmy w Polsce w 2018, Centralny Ośrodek Informacji Gospodarczej: [https://www.coig.com.pl/nowe-firmy-w-polsce\\_2016\\_2015\\_2014\\_2013.php](https://www.coig.com.pl/nowe-firmy-w-polsce_2016_2015_2014_2013.php); [https://www.coig.com.pl/nowe-firmy-w-krs-2018\\_czerwiec.php](https://www.coig.com.pl/nowe-firmy-w-krs-2018_czerwiec.php); Stan sektora MSP w Polsce w 2018 roku, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości: <https://www.parp.gov.pl/component/publications/publication/raport-o-stanie-sektora-msp-w-polsce-2018>.

Odniesienie do kwalifikacji o zbliżonym charakterze oraz wskazanie kwalifikacji ujętych w ZRK zawierających wspólne zestawy efektów uczenia się\*

Brak kwalifikacji o zbliżonym charakterze

Należy zaznaczyć poniższe pole jeśli dotyczy (pole wprowadzone od 1.09.2019 r.)

Kwalifikacja zawiera wspólne lub zbliżone zestawy efektów kształcenia z „dodatkowymi umiejętnościami zawodowymi” w zakresie wybranych zawodów szkolnictwa branżowego [Dodatkowe umiejętności zawodowe](#)

#### Typowe możliwości wykorzystania kwalifikacji\*

Osoba posiadająca kwalifikację może pracować na stanowiskach i w roli, np. doradcy/mentora/trenera nowego biznesu, zarówno w ośrodkach komercyjnych, jak i finansowanych ze środków publicznych (w tym środków europejskich). Osoba posiadająca kwalifikację może znaleźć zatrudnienie w instytucjach otoczenia biznesu (definiowanych zgodnie z par. 2 ust. 3 rozporządzenia Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 20 maja 2009 roku, Dz. Ust. Nr. 85 poz. 719) oraz w podmiotach komercyjnych zajmujących się wspieraniem działalności przedsiębiorczej takich jak: 1) ośrodki przedsiębiorczości zajmujące się inkubacją i rozwojem przedsiębiorczości, dostarczaniem usług wsparcia do małych firm i aktywizacją rozwoju regionów peryferyjnych lub dotkniętych kryzysem strukturalnym (np. inkubatory, akceleratory nowego biznesu, centra przedsiębiorczości); 2) ośrodki innowacji – zajmujące się inkubacją i rozwojem innowacyjnej przedsiębiorczości, transferem technologii i dostarczaniem usług proinnowacyjnych, aktywizacją przedsiębiorczości akademickiej i współpracą nauki z biznesem (np. inkubatory i akceleratory technologiczne, akademickie, centra transferu wiedzy i centra transferu technologii); 3) instytucje finansowe – zajmujące się ułatwieniem dostępu do finansowania działalności nowo powstałych oraz małych firm bez historii kredytowej, dostarczaniem usług finansowych dostosowanych do specyfiki innowacyjnych przedsięwzięć gospodarczych (np. fundusze wysokiego ryzyka – VC, CVC, fundusze pożyczkowe itp.).

## Wymagania dotyczące walidacji i podmiotów przeprowadzających walidację\*

1. Etap weryfikacji: 1.1. Metody: Zestawy efektów uczenia się są sprawdzane wyłącznie za pomocą następujących metod: rozmowa z komisją (wywiad swobodny), analiza dowodów i deklaracji: a) analiza dowodów i deklaracji dotyczy dostarczonych przez kandydata dokumentów wytworzonych na potrzeby firm, przedsiębiorców i zespołów przedsiębiorczych (np. założycieli startupów). Dokumenty oceniane przez Komisję walidacyjną to: o analiza otoczenia dalszego projektu biznesowego (np. analiza PEST) i trendów rynkowych wpływających na sukces projektu biznesowego (weryfikacja 1 zestawu efektów uczenia się); o analiza potencjalnego popytu na spodziewane efekty projektu biznesowego (weryfikacja 1 zestawu efektów uczenia się); o analiza alternatywnych rozwiązań, mogących stanowić konkurencję lub substytut dla projektowanego rozwiązania (weryfikacja 1 zestawu efektów uczenia się); o analiza wykonalności projektu biznesowego, skoncentrowanej na ocenie przygotowania zespołu do realizacji projektu oraz posiadanych zasobach (weryfikacja 2 zestawu efektów uczenia się); o analiza potencjalnych inwestorów danego projektu wraz z planem komunikacji z wybranymi grupami inwestorów (weryfikacja 3 zestawu efektów uczenia się); o program pracy projektowej określający metodykę działania, główne cele, wskaźniki i horyzont czasowy projektu (weryfikacja 4 zestawu efektów uczenia się). Wszystkie dostarczone dokumenty powinny zawierać następujące elementy: o wstęp z uzasadnieniem powstania konkretnego dokumentu, o podsumowanie (streszczenie) dokumentu z najważniejszymi ustaleniami, o oświadczenia o zgodzie opisywanej jednostki, osoby lub zespołu na wykorzystanie danego dokumentu do weryfikacji kompetencji kandydata, o spis treści dokumentu, o właściwą treść wykonanej analizy lub opis wykonanego działania, o spis załączników, ilustracji i tabel, o zestawienie źródeł informacji wykorzystywanych w dokumencie; b) rozmowa z Komisją będzie miała formę odpowiedzi na pytania zadawane przez Komisję dotyczące opracowanych w dokumentach treści (weryfikacja 1, 2, 3, 4, zestawu efektów uczenia się).

1.2. Zasoby kadrowe: Komisja walidacyjna powinna się składać co najmniej z 3 członków. Przewodniczący Komisji powinien: ● posiadać kwalifikację pełną z poziomem 8 PRK (dyplom doktora); ● posiadać udokumentowane min. 1200 godzin praktycznego doświadczenia w pracy eksperta (np. koordynatora, doradcy, mentora, eksperta merytorycznego) w projektach dotyczących rozwoju przedsiębiorczości, finansowanych ze środków publicznych i prywatnych; ● być autorem co najmniej jednej publikacji (raport, artykuł, książka, praca zbiorowa) dotyczącej problematyki rozwoju przedsiębiorczości. Co najmniej jeden członek komisji powinien posiadać: ● kwalifikację pełną z poziomem 7 PRK (dyplom magistra); ● min. 3 lata doświadczenia w prowadzeniu własnej działalności gospodarczej; ● min. 1 rok doświadczenia zawodowego w pracy/doradztwie związanym z zarządzaniem organizacjami. Co najmniej jeden członek komisji powinien posiadać: ● dyplom magistra psychologii; ● min. 3 lata doświadczenia w pracy w obszarze oceny kompetencji i kwalifikacji zawodowych.

1.3. Sposób organizacji walidacji oraz warunki organizacyjne i materialne: Instytucja certyfikująca musi zapewnić warunki (salę) do przeprowadzenia spotkania Komisji z kandydatem w warunkach umożliwiających zadawanie pytań przez Komisję i udzielanie odpowiedzi przez Kandydata. Ze względu na charakter dokumentów przedkładanych przez kandydata w procesie walidacji, które zawierają istotne informacje na temat wspieranych przez niego przedsięwzięć biznesowych (np. dane finansowe, plany, pomysły), procedury walidacji będą wymagać, tam gdzie to jest możliwe, zanonimizowania dokumentacji oraz zastosowania zapisów o poufności. Instytucja certyfikująca jest zobowiązana do przygotowania odpowiednich dokumentów, które będą zawierać zapisy o poufności danych. Będą one dotyczyć zarówno kandydata jak i członków Komisji walidacyjnej.

2. Etap identyfikowania i dokumentowania: Instytucja certyfikująca musi zapewnić kandydatom dostęp do doradcy walidacyjnego. Osoba pełniąca funkcję doradcy walidacyjnego powinna posługiwać się wiedzą dotyczącą: (1) efektów uczenia dla kwalifikacji, (2) metod walidacji dla danej kwalifikacji, (3) systemu kwalifikacji zawodowych w Polsce i zagranicą (zarówno w ZSK jaki

innych funkcjonujących na rynku).

Propozycja odniesienia do poziomu sektorowych ram kwalifikacji (o ile dotyczy)

Nie dotyczy

Syntetyczna charakterystyka efektów uczenia się\*

Osoba posiadająca kwalifikację „Wspieranie przedsiębiorców w opracowaniu projektów biznesowych” samodzielnie, w oparciu o zgromadzone dane ocenia zmiany zachodzące w otoczeniu biznesowym, przygotowuje lub ocenia i komentuje przygotowaną przez zespół koncepcję biznesową, dokonuje oceny konkurencyjności projektu, analizuje i ocenia przyjęty przez zespół przedsiębiorczy model biznesowy. Kierując się poczuciem odpowiedzialności za projekt, przygotowuje zespół do prezentacji projektu biznesowego na spotkaniach z inwestorami. Biorąc pod uwagę potrzeby projektu biznesowego i oczekiwania zespołu, analizuje i ocenia warunki współpracy zespołu projektu biznesowego z wybranymi inwestorami. Samodzielnie lub w porozumieniu z zespołem realizującym projekt biznesowy określa metodykę pracy projektowej i określa miary sukcesu i kluczowe etapy działania.

### Zestawy efektów uczenia się

Numer zestawu w kwalifikacji\*

1

Nazwa zestawu\*

Pozyskiwanie informacji, ocena zapotrzebowania i alternatywnych ścieżek rozwoju projektu biznesowego.

Poziom PRK\*

6

Orientacyjny nakład pracy [godz.]\*

220

Rodzaj zestawu

obowiązkowy

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia\*

### Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

Efekt uczenia się

A. Przeprowadza analizę dalszego otoczenia projektu biznesowego i określa panujące w nim trendy

Kryteria weryfikacji\*

Pozyskuje informacje o otoczeniu prawnym, ekonomicznym, społecznym i technologicznym (analiza PEST) z dostępnych źródeł. Dokonuje krytycznej oceny i selekcji wykorzystanych źródeł i pozyskanych informacji. Analizuje zebrane informacje o otoczeniu, wyodrębniając w nim trendy kluczowe dla projektu.

Efekt uczenia się

B. Ocenia szanse i zagrożenia nowego projektu wynikające ze zidentyfikowanych trendów

**Kryteria weryfikacji\***

Określa potencjalny wpływ (np. przypisując wagi i określając prawdopodobieństwa) danego trendu na projekt biznesowy. Rekomenduje działania w projekcie dotyczące zidentyfikowanych szans i zagrożeń płynących z otoczenia.

**Efekt uczenia się**

C. Ocenia aktualne zapotrzebowanie na efekty projektu biznesowego (produkty, usługi, rezultaty).

**Kryteria weryfikacji\***

Na podstawie zidentyfikowanych trendów w otoczeniu identyfikuje odbiorców projektu biznesowego. Określa potrzeby odbiorców i ustala stopień zaspokojenia tych potrzeb przez projekt biznesowy.

**Efekt uczenia się**

D. Prognozuje zapotrzebowania na efekty projektu biznesowego

**Kryteria weryfikacji\***

Opisuje założenia oraz metodykę wykonania prognoz popytu. Przedstawia scenariusz negatywny (pesymistyczny), neutralny oraz pozytywny (optymistyczny) rozwoju w czasie zapotrzebowania na efekty projektu biznesowego. Określa prawdopodobieństwo realizacji poszczególnych scenariuszy.

**Efekt uczenia się**

E. Identyfikuje projekty alternatywne (konkurencyjne) wobec projektu

**Kryteria weryfikacji\***

Identyfikuje alternatywne projekty biznesowe, wykorzystujące tę samą lub podobną technologię, zaspokajające potrzeby tych samych odbiorców, odwołujące się do tych samych grup inwestorów itp. Omawia potencjalny stopień zaspokojenia potrzeb zidentyfikowanych odbiorców projektu przez projekty alternatywne.

**Efekt uczenia się**

F. Ocenia ryzyko wynikające z alternatywnych rozwiązań

**Kryteria weryfikacji\***

Omawia prawdopodobieństwa realizacji projektów alternatywnych w okresie realizacji projektu. Analizuje możliwy wpływ alternatywnych projektów na zapotrzebowanie odbiorców na projekt biznesowy. Ocenia możliwy wpływ alternatywnych projektów na finansowanie projektu (zainteresowanie inwestorów, dostępność kredytów, funduszy publicznych itd.).

Numer zestawu w kwalifikacji\*

2

Nazwa zestawu\*

Ocena wykonalności projektu biznesowego.

Poziom PRK\*

6

Orientacyjny nakład pracy [godz.]\*

100

Rodzaj zestawu

obowiązkowy

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia\*

### **Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia**

Efekt uczenia się

A. Ocenia projekt pod względem uwarunkowań technicznych i technologicznych

Kryteria weryfikacji\*

Identyfikuje krytyczne technologie i rozwiązania Identyfikuje dostępnych ekspertów w obszarach krytycznych dla powodzenia projektu technologii i rozwiązań. Ocenia - posługując się dostępną mu wiedzą profesjonalną lub korzystając z opinii ekspertów, możliwość realizacji założeń projektu z użyciem proponowanych technologii lub rozwiązań.

Efekt uczenia się

B. Ocenia poziom zaspokojenia wymagań projektu przez zasoby zespołu

Kryteria weryfikacji\*

Identyfikuje kluczowe zasoby niezbędne do realizacji projektu. Określa zasoby będące w dyspozycji inicjatorów projektu i członków ich zespołu. Określa luki w zasobach niezbędnych do realizacji projektu.

Efekt uczenia się

C. Ocenia zaangażowanie zespołu w realizację projektu

Kryteria weryfikacji\*

Identyfikuje kluczowych uczestników (wykonawców) projektu. Przeprowadza wywiady z uczestnikami (wykonawcami), określając ich oczekiwania wobec projektu i motywację do uczestnictwa w projekcie.

Efekt uczenia się

D. Ocenia ryzyko realizacji celów projektu

Kryteria weryfikacji\*

Identyfikuje kluczowe czynniki sukcesu (key success factors) projektu. Określa warunki zbudowania tych czynników. Określa prawdopodobieństwo sukcesu w budowaniu tych



czynników (w scenariuszu pesymistycznym, neutralnym i optymistycznym).

Numer zestawu w kwalifikacji\*

3

Nazwa zestawu\*

Nawiązywanie i ocena relacji z inwestorami.

Poziom PRK\*

6

Orientacyjny nakład pracy [godz.]\*

60

Rodzaj zestawu

obowiązkowy

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia\*

### **Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia**

Efekt uczenia się

A. Przygotowuje i wspiera proces pozyskiwania inwestorów

Kryteria weryfikacji\*

Identyfikuje potencjalne grupy inwestorów projektu. Przygotowuje działania zmierzające do nawiązania kontaktu z wybraną grupą inwestorów (np. rekomenduje i uzasadnia udział w wybranych konferencjach, konkursach, identyfikuje osoby mogące udzielić polecenia lub udostępnić kontakt do inwestorów). Wspiera wdrożenie planu komunikacji z inwestorami.

Efekt uczenia się

B. Przygotowuje zespół do spotkań z inwestorami

Kryteria weryfikacji\*

Identyfikuje oczekiwania wybranej grupy inwestorów wobec sposobu prezentacji projektu. Przygotowuje plan prezentacji projektu biznesowego. Przekazuje członkom zespołu delegowanym do spotkania z inwestorami rekomendacje dotyczące sposobu prezentacji projektu.

Efekt uczenia się

C. Ocenia propozycje inwestorów pod względem wpływu na realizację projektu.

Kryteria weryfikacji\*

Identyfikuje oczekiwania inwestorów wobec projektu. Ocenia warunki współpracy z perspektywy stanu i potrzeb projektu. Ocenia wpływ współpracy na motywację członków zespołu. Ocenia wpływ współpracy na ryzyko realizacji celów projektu.

Efekt uczenia się

D. Rekomenduje sposób postępowania z wybranymi inwestorami.

Kryteria weryfikacji\*

Przygotowuje rekomendacje dotyczące dalszych relacji z wybranymi inwestorami (np. odrzucenie oferty, negocjacje oferty, przyjęcie oferty). Przygotowuje rekomendacje dla specjalistów (prawników, doradców podatkowych i finansowych) przygotowujących dokumentację na potrzeby procesu inwestycyjnego.

Numer zestawu w kwalifikacji\*

4

Nazwa zestawu\*

Projektowanie działań w projekcie.

Poziom PRK\*

6

Orientacyjny nakład pracy [godz.]\*

80

Rodzaj zestawu

obowiązkowy

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia\*

### **Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia**

Efekt uczenia się

A. Określa cele projektu.

Kryteria weryfikacji\*

Identyfikuje i opisuje kluczowe cele projektu. Identyfikuje i opisuje cele szczegółowe.

Efekt uczenia się

B. Wybiera metodykę zarządzania projektem

Kryteria weryfikacji\*

Opisuje i uzasadnia wybór podejścia do zarządzania projektem (np. podejście procesowe „waterfall”, podejścia iteracyjne – Customer Development, agile itp.). Opisuje przykładowy scenariusz działania zgodny z wybranym podejściem.

Efekt uczenia się

C. Określa sposób pomiaru stopnia realizacji celów

Kryteria weryfikacji\*

Określa kluczowe mierniki dokonań (Key Performance Indicators) w odniesieniu do celów szczegółowych. Określa poziomy KPI niezbędne do zrealizowania celów. Określa czas niezbędny do osiągnięcia konkretnego celu.

Efekt uczenia się

D. Przygotowuje harmonogram realizacji celów w projekcie

Kryteria weryfikacji\*

Omawia harmonogram realizacji kluczowych celów. Opisuje działania rekomendowane w przypadku nieosiągnięcia wskazanych celów w założonym czasie.

### Informacje o instytucjach uprawnionych do nadawania kwalifikacji

Wnioskodawca\*

SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny

Minister właściwy\*

Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii

Okres ważności dokumentu potwierdzającego nadanie kwalifikacji i warunki przedłużenia jego ważności\*

Bezterminowo

Nazwa dokumentu potwierdzającego nadanie kwalifikacji\*

Certyfikat

Uprawnienia związane z posiadaniem kwalifikacji\*

Nie dotyczy

Kod dziedziny kształcenia\*

3 - Nauki społeczne, gospodarka i prawo

Kod PKD\*

Kod	Nazwa
70.22	Pozostałe doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania

Status

Dokumenty

#	Tytuł dokumentu
1	Potwierdzenie dokonania opłaty.
2	Statut Uczelni (SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny).
3	Wniosek "Wspieranie przedsiębiorców w opracowaniu projektów biznesowych" w sformatowanej wersji pdf.
4	ZRK_FKU_Wspieranie przedsiębiorców w opracowaniu projektów biznesowych



Oświadczam, że dane zawarte we wniosku o włączenie kwalifikacji rynkowej do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji są zgodne z prawdą. Jestem świadomy odpowiedzialności karnej za złożenie fałszywego oświadczenia.\*

Dane o podmiocie, który złożył wniosek

SWPS Uniwersytet Humanistycznospołeczny

Siedziba i adres: Chodakowska 19/31, 03-815 Warszawa

NIP: 1180197245

REGON: 011947981

Reprezentacja: Rektor: prof. dr hab. Roman Cieślak, Pełnomocnictwo: Krzysztof Rzeńca

Adres elektroniczny osoby wnoszącej wniosek: krzenca@swps.edu.pl