

FINANSE DLA JĘZYKOWCA 2.0

W trakcie naszej podróży po świecie finansów, przeprowadzimy Cię przez wszystkie niezbędne aspekty zarządzania finansami w szkole językowej. Niezależnie od tego, czy dopiero zaczynasz swoją przygodę z własnym biznesem, czy też prowadzisz szkołę od lat, nasz kurs dostarczy Ci praktycznych narzędzi i wiedzy, które pomogą Ci efektywnie zarządzać swoimi finansami.



PROGRAM KURSU ONLINE:

SESJA 1

Rozliczenia i wpływy

- **Rozliczenia dla lektorów:**
 - Stawki za zajęcia 60/45/30 minut
 - Alternatywa: stawka za zajęcia
- **Wpływy od kursantów:**
 - Rozliczenia miesięczne
 - Systemy ratalne
- **Koszty utrzymania szkoły:**
 - Tabelka Excel (dostarczona jako prezent)
 - Instrukcja obsługi tabelki
- **Wydatki marketingowe:**
 - Budżetowanie i planowanie

SESJA 2

Rentowność szkoły

- **Kiedy grupa zarabia:**
 - Analiza prognozy rentowności
- **Co zrobić z grupami poniżej rentowności:**
 - Strategie i rozwiązania
- **Zasada Pareto w twojej szkole:**
 - Jak zastosować zasadę 80/20

SESJA 3

Pensja właściciela

- **Jak wypłacać sobie pieniądze:**
 - Różne formy wynagrodzenia
- **Na ile wycenić swoją pracę:**
 - Analiza wartości rynkowej i pracy właściciela
- **Ile masz etatów w swojej szkole:**
 - Struktura zatrudnienia i obowiązków

SESJA 4

Cenniki, rabaty, promocje

- **Jak ustalać cennik:**
 - Metodologia i analiza rynku
- **Rabaty:**
 - Rodzaje i strategie
- **Pakiety:**
 - Tworzenie i promocja
- **Dodatkowa wartość dla twojego klienta:**
 - Jak zwiększyć atrakcyjność oferty

SESJA 5

Koszt lektora

- **Umowy:**
 - UOP (umowa o pracę)
 - UZ (umowa zlecenie)
 - B2B (biznes to biznes)
- **Inkubatory przedsiębiorczości:**
 - Korzyści i zastosowanie

SESJA 6

Sekretariat

- **Koszty pracownika:**
 - Wynagrodzenie i inne świadczenia
- **Koszty ogólne:**
 - Utrzymanie biura i inne wydatki

SESJA 7

Grupa czy indywidualne – jak to rozegrać

- **Odpowiednia komunikacja z klientem:**
 - Jak prezentować oferty
- **Nastawienie i wynagrodzenie lektorów:**
 - Motywacja i struktura wynagrodzeń
- **Odrabianie/odwoływanie zajęć:**
 - Polityka i procedury

SESJA 8

Jak nie zbankrutować w wakacje?

- **Sposoby na dodatkowy przychód w wakacje:**
 - Kursy letnie, warsztaty
- **Jak odłożyć pieniądze w „tłustych” miesiącach:**
 - Planowanie finansowe

SESJA 9

Jaka forma prowadzenia firmy?

- **JDG (jednoosobowa działalność gospodarcza):**
 - Zalety i wady
- **Spółka z o.o.:**
 - Zalety i wady
- **Inkubator:**
 - Zalety i wady
- **Spółka cywilna/jawna:**
 - Zalety i wady

SESJA 10

Formy opodatkowania w branży językowej

- **Ryczałt:**
 - Zasady i stawki
- **Skala podatkowa:**
 - Zasady i stawki
- **Podatek liniowy:**
 - Zasady i stawki

SESJA 11

Legenda nowej siedziby

- **Jak policzyć czy cię stać:**
 - Analiza kosztów i dochodów
- **Co musisz wiedzieć przed:**
 - Wskazówki i porady

SESJA 12

Proces sprzedaży w szkole językowej: jak skutecznie sprzedawać kursy w szkole językowej?

SESJA 13

Niskobudżetowe sposoby pozyskiwania klientów: Jak zdobyć klientów bez wydawania majątku na agencję marketingową?

SESJA BONUSOWA

Nieoczywiste źródła zarabiania w szkole językowej

- Warsztaty z kodowania i programowania
- Półkolonie – kompleksowa organizacja
- Kreatywne zajęcia pozajęzykowe
- (Nie)oczywiste pomysły na wakacje
- Nocowanka

MOJA SZKOŁA ZARABIA

To kurs dla wszystkich właścicieli małych szkół, którzy chcą być właścicielami dużych szkół. Po kursie: Zaplanujesz i zbudujesz zarabiający biznes. Będziesz sprawnie zarządzać finansami i księgowością w Twojej szkole. Najważniejsze aspekty prowadzenia szkoły nie będą już dla Ciebie tajemnicą.



PROGRAM KURSU ONLINE:

MODUŁ I

**Odwaga do zarabiania więcej. Gdzie szukać jej źródeł?
Jak zmieniać swoją szkołę, żeby naprawdę ją zmienić?**

W tym module, składającym się z 4 lekcji, opowiem Ci jak wyjść ze swojej strefy komfortu oraz powiem Ci jak rozbudzić w sobie odwagę do zarabiania, gdzie szukać źródeł jej braku i jakie ćwiczenia wykonać, by pomóc sobie odważniej podejść do zmian, nowości, innowacji i klientów.

● Lekcja 1

Czym jest właścicielska odwaga (także do zarabiania)?

● Lekcja 2

Co blokuje moją właścicielską odwagę (także do zarabiania)?

● Lekcja 3

Informacja zwrotna jako akt właścicielskiej odwagi, dzięki któremu masz szansę zarabiać więcej.

● Lekcja 4

Odwaga buduje się w działaniu.

Bonus: Kwestionariusz: czy jestem gotowy na zmianę?

MODUŁ II

Personal branding nauczyciela i właściciela.

Jak świadomie kreować, promować i pielęgnować swoją osobistą markę, jak prowadzić komunikację, opartą na misji życiowej i kluczowych wartościach oraz jak zbudować z tego odpowiednią strategię, przy znajomości pewnych reguł marketingowych i biznesowych.

● Lekcja 1

Czy dlaczego warto dbać o markę osobistą właściciela i markę szkoły?

● Lekcja 2

Jak być rozpoznawanym jako ekspert w swojej branży.

MODUŁ III

Nieoczywiste źródła zarabiania w szkole językowej.

● Lekcja 1

Warsztaty z Kodowania i Programowania

● Lekcja 2

Półkolonie- kompleksowa organizacja

● Lekcja 3

Kreatywne zajęcia pozajęzykowe

● Lekcja 4

(Nie)oczywiste Pomysły na wakacje

● Lekcja 5

Nocowanka

MODUŁ BONUSOWY

„Na szczycie zawsze znajdzie się miejsce” – wspieraj sprzedaż.

● Lekcja 1

Co to są egzaminy Cambridge English Qualifications i test IELTS?

● Lekcja 2

Jak mogę wprowadzić certyfikaty językowe do oferty mojej szkoły przy wsparciu British Council?

● Lekcja 3

Jak program Addvantage Member Scheme pomoże mi zwiększyć zyski?

● Lekcja 4

Rozmowa z partnerem: Jak współpraca z British Council przełoży się na wzrost ilości kursantów w Waszej szkole.

● Lekcja 5

Rozmowa z partnerem: Co zyskała moja szkoła na współpracy z British Council.

● Lekcja 6

Jak przygotować lekcje z bezpłatnych materiałów od British Council? – Piotr Pluskota

● Lekcja 7

Jak pokazać rodzicom, że certyfikaty językowe to dobra inwestycja?

● Lekcja 8

Jak zbudować bazę kandydatów, którzy będą do mnie wracać?

LEKCJE BONUSOWE OD WYDAWNICTWA PEARSON

● Odcinek 1

Międzynarodowe certyfikaty w mojej szkole.

● Odcinek 2

Czy na certyfikatach językowych można zarabiać?

● Odcinek 3

„Kompletna edukacja = kompletna szkoła, czyli jak prowadzić kursanta do sukcesu z Pearson Connected English Learning Programme”.

LEKCJE BONUSOWE OD PEOPLECERT

● Odcinek 1

Wprowadzenie: LanguageCert i rola partnera w dystrybucji egzaminów online.

● Odcinek 2

Rejestracja i przygotowanie kandydata do egzaminu online.

● Odcinek 3

Rodzaje egzaminów LanguageCert i formy certyfikatów.

● Odcinek 4

Modele współpracy z LanguageCert oraz kursy przygotowujące Lynko Academy.

MODUŁ IV

Promocja szkoły w sieci.

● Lekcja 1

Rola społeczności w branży edukacyjnej, czyli co robić, aby działania na Facebooku i Instagramie naprawdę miały sens.

● Lekcja 2

Czy musisz mieć swoje www? Narzędzia, które stworzą www za free.

● Lekcja 3

Landing pages, czyli strony lądowania – dlaczego to takie ważne?

● Lekcja 4

Dlaczego warto pisać bloga?

● Lekcja 5

Webinaria i FB LIVE dla klientów i dla przyciągnięcia klientów.

● Lekcja 6

E-mail marketing w praktyce – to łatwiejsze niż Ci się wydaje i ważniejsze niż myślisz!

● Bonus: Lista narzędzi do email marketingu, które musisz znać!

MODUŁ V

Marketing w szkole językowej.

● Lekcja 1

Ulotka i plakat – jakość wykonania i treść: tu mówią nie tylko słowa. Gdzie warto je zostawić lub rozwiesić i kiedy działają? Jak sprawdzić efektywność ulotki i plakatu?

● Lekcja 2

Marketing wewnętrzny – przypominajki na lodówkę, maile wewnętrzne, smsy z przypomnieniem o płatnościach, habittrackery – wszystko może brzmieć przyjaźnie, ciekawie, tak, że chce się o tym opowiedzieć (polecić) znajomemu.

● Lekcja 3

Wydarzenia: Dni Miast, pikniki i festyny: coś więcej niż stoisko z ulotkami. Jak się wyróżnić i przyciągnąć przechadzających się tubylców. Organizacja seansów filmowych, wieczorów dyskusyjnych i spotkań z ciekawymi ludźmi – dlaczego warto i jak to zorganizować?

● **Lekcja 4**

Dni otwarte – jak organizować, aby przyciągnąć nowych ludzi do szkoły? Czy te drzwi są faktycznie otwarte – na oścież? Jak zachęcić do wejścia, a nie czekać przy biurku aż klienci sami przyjdą?

● **Lekcja 5**

Jak wykorzystać typowe okazje całoroczne – nie tylko wrzesień w mamy kalendarzu!

● **Lekcja 6**

Półkolonie/ zajęcia wakacyjne dla „obcych”.

● **Lekcja 7**

Jakie akcje marketingowe w szkole językowej są stałe i nigdy się nie kończą?

● **Lekcja 8**

Rozdawnictwo gadżetów – kiedy to się opłaca, a kiedy wyrzucamy pieniądze w błoto.

MODUŁ VI

Sprzedaż w szkole językowej.

● **Lekcja 1**

Marketing relacji i aktywizacja byłych kursantów.

● **Lekcja 2**

Strategia cenowa czyli jak rozmawiać z klientem, aby cena nie była najważniejsza.

● **Lekcja 3**

Kto tak naprawdę sprzedaje: Metodyk Sprzedawca, Lektor Sprzedawca, Pani sekretarka sprzedawca.

● **Lekcja 4**

Skuteczna Procedura Sprzedażowa.

MODUŁ VII

Rok w szkole językowej, procesy, które przyniosą Ci pieniądze.

● **Lekcja 1**

Kalendarz cyklu sprzedażowego w szkole.

● **Lekcja 2**

Procedury metodyczne, które wspierają sprzedaż.

MODUŁ VIII

Finanse i księgowość w szkole językowej.

● **Lekcja 1**

Jak tworzyć budżet w szkole językowej?

● **Lekcja 2**

Jak wyliczyć rentowność grup? Jakich decyzji unikać? Na co się nie decydować? Jakich błędów unikać?

● **Lekcja 3**

Koszty, o których musisz pamiętać, w tym tak! pensja właściciela.

● **Lekcja 4**

Gdzie szukać oszczędności w szkole językowej?

MODUŁ IX

Jak pozyskać i utrzymać klienta firmowego.

● Lekcja 1

Czym się charakteryzuje klient firmowy?

● Lekcja 2

Gdzie i jak szukać klienta firmowego?

● Lekcja 3

Jak odpowiadać na zapytanie ofertowe?

● Lekcja 4

Jak prowadzić rozmowę sprzedażową z klientem, który chce organizować w swojej firmie kursy językowe?

● Lekcja 5

Główne zasady prowadzenia kursów firmowych.

MODUŁ X

A może licencja?

● Lekcja 1

Na czym polega licencja Teddy Eddie?

● Lekcja 2

Jak wygląda współpraca z Edu Bears? Poznaj naszych ekspertów.

● Lekcja 3

Edu Bears oczami szkół językowych, czyli co o nas mówią nasi licencjobiorcy.

MODUŁ XI

A może franczyza?

● Lekcja 1

Wywiad Ani Popławskiej z Tonią Bochińską – współwłaścicielką Early Stage szkoły języka angielskiego dla dzieci i młodzieży.

● Lekcja 2

Współpraca franczyzowa z Early Stage pod lupą.

● Lekcja 3

Success Stories – poznaj historie osób prowadzących z zadowoleniem swoje szkoły Early Stage.

MODUŁ XII

A może szkoła wyłącznie ONLINE?

● Lekcja 1

A może szkoła online?



LEKCJE BONUSOWE OD WYDAWNICTWA PEARSON

● Odcinek 1

Pearson English Connect – Poznaj nowoczesne rozwiązanie do prowadzenia zajęć online.

● Odcinek 2

Benchmark test – jak budować lojalność uczniów pokazując im postępy w nauce?

MODUŁ XIII

Wywiady

- **Natalia Tengowska** – Szkoła Językowa "Poliglota"
- **Anna Mazurek** – Szkoła Językowa "Germania"
- **Arek Mikrut** – Szkoła Języka Angielskiego "Co ludzie powiedzą"
- **Katarzyna Synder-Tamborska** – Szkoła Języków Obcych "Z uśmiechem w świat"
- **Katarzyna Bańkowska** – Szkoła Językowa "Synonim"
- **Marta Szymczak** – Szkoła Językowa "English Splash"

MODUŁ XIV

Sekretariat, który sprzedaje.

Każda lekcja jest zaprojektowana tak, aby przekazywać praktyczną wiedzę i umiejętności, które mogą być natychmiastowo wykorzystane w codziennej pracy sekretariatu, przynosząc korzyści zarówno dla szkoły, jak i jej klientów.

● Lekcja 1 – Wprowadzenie

- Przedstawienie kluczowych zagadnień poruszanych w module szkoleniowym.
- Zrozumienie roli sekretariatu w budowaniu efektywnych relacji z klientami i lektorami.
- Motywacja do doskonalenia umiejętności zarządzania sekretariatem w celu zwiększenia satysfakcji klientów i efektywności pracy.

● Lekcja 2 – Relacje z klientami (rodzic i uczeń)

- Zadania sekretariatu w budowaniu pozytywnych relacji z klientami: zapewnienie klarownej komunikacji, informowanie o postępach i problemach.
- Korzyści płynące z utrzymywania regularnego kontaktu z rodzicami i uczniami: zwiększenie zaufania, zrozumienie ich potrzeb i oczekiwań.

● Lekcja 3 – (Nie)oczywiste zadania sekretariatu

- Różnorodność zadań sekretariatu: od dopełniania grup po opiekę nad dziećmi i działania na Instagramie.
- Korzyści wynikające z wykonywania tych zadań: zwiększenie atrakcyjności szkoły, budowanie więzi z uczniami i rodzicami, promowanie szkoły w mediach społecznościowych.

● **Lekcja 4 – Komunikacja z lektorem**

- Kluczowe zadania sekretariatu w komunikacji z lektorem: koordynacja onboardingu, przekazywanie informacji o nieobecnościach, organizacja przekładania zajęć.
- Korzyści wynikające z efektywnej komunikacji z lektorem: zapewnienie płynnego przebiegu zajęć, zminimalizowanie problemów związanych z organizacją lekcji.

● **Lekcja 5 – Marketing z perspektywy sekretariatu**

- Rola sekretariatu w promocji szkoły: prowadzenie social media, tworzenie plakatów promocyjnych, sprzedaż zajęć dodatkowych.
- Korzyści wynikające z zaangażowania sekretariatu w marketing: zwiększenie widoczności i atrakcyjności szkoły, przyciągnięcie nowych klientów.

● **Lekcja 6 – Budowanie oferty szkoły**

- Zadania sekretariatu w budowaniu oferty szkoły: analiza potrzeb klientów, tworzenie oferty zajęć dodatkowych.
- Korzyści wynikające z dopasowywania oferty do oczekiwań klientów: zwiększenie zainteresowania szkołą, zadowolenie klientów z proponowanych usług.

● **Lekcja 7 – Całoroczny kalendarz zajęć sekretariatu**

- Przygotowanie kalendarza zajęć na cały rok: planowanie miesiąc po miesiącu, uwzględnienie różnorodnych wydarzeń i aktywności.
- Korzyści wynikające z prowadzenia spójnego kalendarza zajęć: zapewnienie stałej oferty dla klientów, utrzymanie stałego kontaktu i zaangażowania uczniów przez cały rok.

EDUBIZNES: OD PASJI DO PIENIĘDZY

To kompleksowy kurs online, który przeprowadzi Cię krok po kroku przez proces przekształcania swojej pasji do nauczania w prosperujący biznes językowy. Nauczysz się, jak budować atrakcyjną ofertę, tworzyć wartościowe treści, a także prowadzić efektywne webinary i kursy online. Dodatkowo, zdobędziesz wiedzę na temat zarządzania szkołą językową – od dbania o klientów, przez utrzymywanie ich lojalności, aż po tworzenie oferty, która naprawdę wyróżnia Twoją szkołę na rynku.



PROGRAM KURSU ONLINE:

SESJA 1

Luiza Wójtowicz- Waga

**Od szkoły do szkoły językowej.
Jak prowadzić biznes, a nie „korki”.**

- Wskazówki dotyczące budowania wizerunku marki, który przyciągnie nowych klientów i buduje zaufanie.

SESJA 2

Marta Szymańska-Baran

Jak stworzyć dobrą ofertę?

SESJA 3

Marta Szymańska-Baran

**Umiejętności sprzedażowe dla właścicieli
biznesów edukacyjnych.**

- Rozwinięcie umiejętności sprzedażowych niezbędnych do skutecznego promowania i sprzedaży usług i produktów edukacyjnych.
- Skuteczne techniki i strategie sprzedażowe.

SESJA 4

Anna Popławska

Twoja społeczność: najpierw ją zbuduj!

- Techniki angażowania klientów (np. uczniów, rodziców, nauczycieli) w życie społeczności Twojego edubiznesu.
- Strategie budowania społeczności.



SESJA 5

Anna Mazurek

Content is king!

Twoje treści mają być wartościowe!

- Wskazówki dotyczące tworzenia wartościowych treści, które zachęcą uczestników do aktywnego uczestnictwa w tym, co tworzysz.

SESJA 6

Anna Popławska

Pomysły na produkty online, które będą sprzedawały się w Twoim edubiznesie.

- Ciekawe pomysły na nowości od osób, które dokładnie tym się nieustannie zajmują.

SESJA 7

Luiza Wójtowicz-Waga

Jak tworzy się produkty i usługi z perspektywy potrzeb klienta a nie własnych?

- Poznasz proces design thinking.
- Zobaczysz, dlaczego tworzenie dla innych a nie dla siebie jest dużo lepszym rozwiązaniem.

SESJA 8

Anna Mazurek

Budowanie silnej marki osobistej jako nauczyciel języków obcych.

- Informacje, dlaczego budowanie silnej marki osobistej jest kluczowe dla sukcesu jako nauczyciel języków obcych online.
- Skuteczne strategie budowania marki osobistej i promocji swoich usług edukacyjnych online.

SESJA 9

Anna Popławska

Promocja i reklama edubiznesu.

- Poznasz różnorodne strategie promocji i reklamy, które pomogą Ci zwiększyć widoczność i przyciągnąć nowych klientów do Twojego edubiznesu.
- Praktyczne wskazówki dotyczące skutecznego wykorzystania narzędzi reklamowych i promocyjnych w erze cyfrowej.



SESJA 10

Anna Popławska

Skąd się biorą klienci?

- Nauczysz się skutecznych strategii pozyskiwania klientów online i generowania leadów, które przekształcają się w sprzedaż.
- Praktyczne wskazówki dotyczące budowania treści i kampanii marketingowych, które zwiększają konwersję leadów na klientów.

SESJA 11

Anna Mazurek

Projektowanie kursu online od podstaw, uwzględniając najnowsze trendy edukacyjne i preferencje uczniów.

- Wskazówki dotyczące najlepszych praktyk i strategii tworzenia kursów online, które przyciągną uwagę i zaangażują uczniów.
- Projektowanie kursów online od zera: od koncepcji po wdrożenie.
- Kursy online od samego początku, od określenia koncepcji.
- Praktyczne wskazówki dotyczące planowania, projektowania treści i oceny efektywności kursów online.

SESJA 12

Anna Mazurek

Narzędzia i platformy do tworzenia kursów online.

- Informacje o różnych narzędziach i platformach do tworzenia kursów online. Odkryj, które z nich najlepiej odpowiadają Twoim potrzebom.

SESJA 13

Anna Popławska

Prowadzenie webinarów online, które sprzedają.

- Techniki prowadzenia efektywnych sesji online.
- Skuteczne techniki prowadzenia webinarów online, które zachęcą uczestników do aktywnego udziału i interakcji.
- Wskazówki dotyczące planowania, organizacji i prowadzenia efektywnych webinarów online, które dostarczą wartościową wiedzę i doświadczenia uczestnikom.

SESJA 14

Anna Mazurek

Twoje dobre konto na Instagramie.

- Wsparcie dla nauczycieli w procesie tworzenia konta na Instagramie, które sprzedaje.
- Błędy, których nie powinno się popełniać.

SESJA 15

Anna Mazurek

Najczęstsze błędy w prowadzeniu edubiznesu online.

- Analizy przypadków i strategie naprawcze.
- Najczęstsze błędy w prowadzeniu biznesu online – jak unikać ich oraz jak radzić sobie z ich skutkami.
- Praktyczne strategie naprawcze i wskazówki dotyczące rozwiązywania problemów w prowadzeniu biznesu online.

SESJA 16

Anna Mazurek

Subskrypcja – nowy model na zarabianie w szkole językowej.

- Nauczysz się, jak wprowadzić subskrypcję jako dodatek do kursu, oferując uczniom bonusowe treści, webinary, czy grupy wsparcia.
- Zdobędziesz wiedzę na temat strategii utrzymania klientów oraz zwiększania zaangażowania uczniów poprzez regularne aktualizacje.
- Kurs pomoże Ci stworzyć wartościowy pakiet, który przyniesie stałe, dodatkowe przychody.

SESJA 17

Bartosz Horajewski

Workation dla początkujących.

- Dowiesz się jak zorganizować pierwszy wyjazd łączący nauczanie zdalne z podróżowaniem.
- Pokonasz swoje obawy, wyposażymy Cię w niezbędne narzędzia i wskazówki, tak abyś przerwy między zajęciami spędzał/a na plaży.
- Nauczysz się jak nie wydać na to fortuny, jakie miejsca są najlepsze na workation i jak zabezpieczyć sobie stabilny dostęp do internetu.

SESJA 18

Sandra Małecka-Szymaniak

Jak stworzyć i zarabiać sprzedając ebooki?

- Nauczysz się, jak krok po kroku zaprojektować, napisać i opublikować własnego ebooka.
- Dowiesz się, jak skutecznie promować swój produkt oraz zwiększać jego sprzedaż wykorzystując media społecznościowe.

SESJA 19

Ewa Ostarek

Jak przyciągnąć nowych uczniów przez system poleceń, rekomendacji i współprac?

- Dowiesz się dlaczego system poleceń może bardzo dobrze zadziałać i przynieść Ci nowych klientów bez wydawania środków na reklamy oraz co wziąć pod uwagę przy jego tworzeniu.
- Przekonasz się jaka jest moc rekomendacji i jak je wykorzystać w szukaniu nowych uczniów.
- Zobaczysz kilka pomysłów na stworzenie współprac, które nie tylko wesprą Cię w poszukiwaniu nowych kursantów, ale także zapewnią bardziej kompleksową opiekę nad nimi.

SESJA 20

Kinga Konopelko – Edulegal

Nawet nie wiesz, że łamiesz prawo

- Czy wiesz, że codzienne decyzje, które podejmujesz jako właściciel szkoły językowej, mogą naruszać przepisy prawa? Często nieświadomie wprowadzamy do umów i procedur zapisy, które wydają się standardowe, a w rzeczywistości są niezgodne z obowiązującymi przepisami.
- Podczas tej sesji dowiesz się o 10 najczęstszych błędach, jakie popełniają właściciele i metodycy szkół językowych – od błędnych zapisów w umowach po niewłaściwe praktyki dotyczące praw uczniów i pracowników. Zidentyfikuj te ryzykowne obszary i dowiedz się, jak wprowadzić zgodne z prawem rozwiązania, aby uniknąć niepotrzebnych problemów prawnych i finansowych. Zadbaj o bezpieczeństwo swojego biznesu i zapewnij spokój swoim klientom oraz pracownikom.

SESJA 21

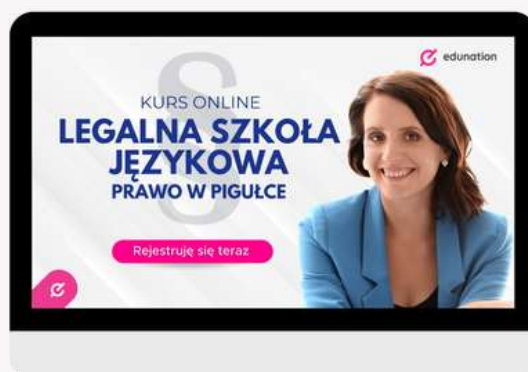
Kinga Konopelko – Edulegal

Sprzedajesz produkty online lub masz swój sklep internetowy? Tych błędów nie popełniaj!

- Dowiesz się, jakie kluczowe aspekty prawne musisz wziąć pod uwagę, prowadząc sprzedaż produktów online, aby uniknąć kosztownych błędów. Ekspert w dziedzinie prawa e-commerce omówi najczęstsze problemy związane z prowadzeniem sklepów internetowych, takie jak zgodność z regulacjami RODO, zasady tworzenia regulaminu sklepu, prawo konsumenckie, polityka zwrotów oraz obowiązki informacyjne wobec klientów.
- Dowiesz się również, jak unikać pułapek prawnych, które mogą wpłynąć na reputację Twojej szkoły językowej i bezpiecznie rozwijać swój edubiznes online.

LEGALNA SZKOŁA JĘZYKOWA: PRAWO W PIGUŁCE

Jako właściciel szkoły językowej z pewnością wiesz, jak ważne jest łączenie pasji do nauczania z odpowiedzialnością biznesową. Codzienne wyzwania prawne – od ochrony danych osobowych po regulacje dotyczące współpracy z nauczycielami – mogą być jednak przytłaczające. Kurs „Legalna Szkoła Językowa: Prawo w pigułce” został stworzony specjalnie dla osób takich jak Ty. **Wyjaśniamy zawitości przepisów w prosty, praktyczny sposób, abyś mogła rozwijać swoją szkołę w zgodzie z prawem, unikając kosztownych błędów.**



PROGRAM KURSU ONLINE:

1. Czy mogę publikować wizerunek uczniów na social mediach? O co zadbać, aby to było legalne?
2. Czy zgodę na wykorzystanie wizerunku można wpisać w główną umowę z klientem?
3. Zgoda rodzica a wizerunek dziecka – jak uzyskać i przechowywać zgodę?
4. Jakie są obowiązki wynikające z ustawy Kamilka w kontekście prowadzenia szkoły językowej?
5. Jak sobie radzić z niepłacącymi klientami?
6. Czy mogę naliczać odsetki za opóźnienia w płatnościach od rodziców uczniów?
7. Kiedy mogę odmówić kontynuacji zajęć z uczniem z powodu zaległości finansowych?
8. Co powinna zawierać polityka prywatności szkoły językowej?
9. Czy szkoła językowa powinna posiadać Politykę prywatności? Jakie najważniejsze elementy powinna zawierać?
10. Czy mogę prowadzić monitoring wizyjny w szkole? Jakie są ograniczenia?
11. Jakie są prawa rodziców dotyczące wglądu w postępy dziecka w nauce?
12. Czy mogę naliczać odsetki za opóźnienia w płatnościach od rodziców uczniów?
13. Czy umowa ustna z klientem jest wiążąca? Jak zabezpieczyć się przed problemami?
14. Kiedy mogę rozwiązać umowę z klientem z powodu braku współpracy?

- 15.** Jakie są zasady odpowiedzialności cywilnej nauczycieli w szkole językowej?
- 16.** Jak legalnie korzystać z materiałów chronionych prawem autorskim podczas zajęć?
- 17.** Czy mogę kopiować podręczniki i udostępniać uczniom materiały?
- 18.** Jakie są prawne aspekty zatrudniania nauczycieli na umowy zlecenie?
- 19.** Czy mogę zatrudniać nauczycieli jako freelancerów? Zasady współpracy B2B.
- 20.** Jaki typ umowy mogę podpisać z lektorem a jakich nie powinnam?
- 21.** Czy mogę współpracować z nauczycielami z zagranicy? Najważniejsze informacje.
- 22.** Jakie są obowiązki wobec pracowników zatrudnionych na umowę o pracę?
- 23.** Jakie są różnice prawne między umową o pracę a umową zlecenie dla nauczycieli?
- 24.** Jakie kary grożą za nielegalne zatrudnianie nauczycieli bez umowy?
- 25.** Co zrobić, gdy rodzic chce zrezygnować z kursu w trakcie trwania semestru?
- 26.** Czy mogę wprowadzić opłaty za odwołane zajęcia? Jak to uregulować w umowie?
- 27.** Kiedy szkoła ma prawo odmówić zwrotu wpłaconych opłat?
- 28.** Czy mogę ustalić zasady zwrotów w przypadku choroby ucznia?
- 29.** Jak chronić dane osobowe rodziców zapisujących dzieci na zajęcia?
- 30.** Jakie są obowiązki informacyjne wobec uczniów i rodziców w świetle RODO?
- 31.** Czy mogę legalnie prowadzić kampanie mailingowe na dane uczniów?
- 32.** Jak wygląda proces zgłaszania naruszenia ochrony danych osobowych do UODO?
- 33.** Jakie są zasady udzielania rabatów i promocji w szkole językowej?
- 34.** Czy mogę wprowadzić opłaty administracyjne, np. za korzystanie z platform typu zoom? Jak to zapisać w regulaminie?
- 35.** Jakie są prawa konsumenta w odniesieniu do usług edukacyjnych?
- 36.** Czy umowy z klientami indywidualnymi podlegają prawu konsumenckiemu?
- 37.** Jakie są zasady reklamacji kursów językowych? Jak zabezpieczyć się w umowie?
- 38.** Czy mogę wprowadzać zmiany w grafiku zajęć bez zgody rodziców?
- 39.** Jak skutecznie wypowiedzieć umowę klientowi w ramach obowiązujących przepisów?

- 40.** Czy mogę organizować kursy online? Jakie są regulacje prawne?
- 41.** Jakie obowiązki prawne mam przy organizacji kursów językowych dla firm?
- 42.** Czy mogę współpracować z lektorami na podstawie umowy B2B?
- 43.** Co zrobić, gdy uczeń zgłasza skargę na nauczyciela? Jakie są procedury?
- 44.** Jakie są prawa uczniów pełnoletnich w szkole językowej?
- 45.** Czy mogę zorganizować wycieczki edukacyjne? Jakie są wymogi prawne?
- 46.** Jakie obowiązki ciążą na mnie jako organizatorze warsztatów językowych?
- 47.** Czy mogę przekazywać dane uczniów nauczycielom bez zgody rodziców?
- 48.** Jakie są ograniczenia w przetwarzaniu danych wrażliwych uczniów?
- 49.** Czy mogę wprowadzić monitoring obecności na zajęciach? Jak to uregulować?
- 50.** Jakie prawa mają nauczyciele w zakresie urlopów i świadczeń w mojej szkole?
- 51.** Co zrobić, gdy nauczyciel przynosi zwolnienie lekarskie na dłuższy czas?
- 52.** Czy mogę wprowadzić kary umowne dla rodziców, którzy nie przestrzegają regulaminu?
- 53.** Czy mogę wynająć lokal na szkołę na podstawie umowy najmu krótkoterminowego?
- 54.** Jakie są konsekwencje prawne naruszenia przepisów o ochronie danych osobowych?

KONTAKT:

Masz pytania?
Zapraszamy do kontaktu.

Ewa Siereńska



ewa.sierenska@edunation.com.pl



577 033 633



edunation

Źródło wsparcia i doskonalenia dla nauczycieli języków obcych! Oferujemy kompleksowe rozwiązania, które pomogą Ci nie tylko **rozwijać swoje umiejętności**, ale także przenieść Twoje lekcje na zupełnie nowy poziom.

Dlaczego warto wybrać eduNation?

- ✓ **Elastyczność i dostępność:** Nasza oferta szkoleń dla nauczycieli została stworzona z myślą o Twojej wygodzie. Decydując się na szkolenie lub kurs ONLINE, masz możliwość zdobywania wiedzy 24/7. Nasza oferta szkoleń oferuje zakres obejmujący najważniejsze kwestie z zakresu dydaktyki nauczania języków obcych, pomysłów na lekcje, metodyki nauczania języka angielskiego oraz możliwości awansu zawodowego.
- ✓ **Pomoce dydaktyczne:** Dopelnieniem naszej oferty są materiały dydaktyczne, gotowce, materiały do druku i game booki. W naszej ofercie czekają na Ciebie także gotowe rozwiązania na lekcje w postaci plików PDF. Dzięki nim Twoje zajęcia staną się bardziej atrakcyjne, a uczniowie zaangażują się w nie na 100%.



www.edunation.pl



helloeduNation



helloedunation



@edunation.poland