

УТВЕРЖДЕНА
Генеральным директором
НО МКК «Фонд поддержки предпринимательства РТ»
А.Р. Салихов



ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА
дополнительного образования,
дополнительного образования детей и взрослых
дополнительная общеразвивающая программа
«Айда в бизнес»

г. Казань
2024г.

Содержание программы

№ п/п	Наименование документа	Стр.
1.	Пояснительная записка	3
2.	Результаты освоения программы	4
3.	Календарный учебный график	5
4.	Учебный план	6
5.	Рабочая программа	8
6.	Перечень литературы, рекомендуемой для изучения	10
7.	Условия реализации программы	11
7.1.	Материально-технические условия реализации дополнительной общеразвивающей программы	11
7.2.	Кадровое обеспечение программы	11
7.3.	Система оценки результатов освоения программы	11
8.	Оценочный материал	12

1. Пояснительная записка

1.1. Дополнительная общеразвивающая программа «Айда в бизнес» (далее - Программа) разработана в соответствии с:

- Федеральным законом от 29.12.2012 № 273 -ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

- Приказом Министерства просвещения РФ от 27 июля 2022 г. N 629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»;

- Методическими рекомендациями Минобрнауки России по проектированию дополнительных общеразвивающих программ (включая разноуровневые программы) от 18.11.2015 г. № 09-3242;

- Приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 22 сентября 2021 г. N 652н "Об утверждении профессионального стандарта "Педагог дополнительного образования детей и взрослых".

Дополнительное образование - это вид образования, который направлен на всестороннее удовлетворение образовательных потребностей человека в интеллектуальном, духовно-нравственном, физическом и (или) профессиональном совершенствовании и не сопровождается повышением уровня образования.

1.2. Актуальность программы:

Программа предназначена для изучения базовых компонентов бизнес-планирования, с возможностью получения дополнительного образования, исходя из собственных интересов и предпринимательских способностей. Содержание образовательной программы поможет новичкам запустить свой бизнес и научиться его развивать, а функционирующим предпринимателям и сотрудникам компаний способствует совершенствованию имеющихся предпринимательских компетенций.

1.3. Категория обучающихся: лица старше 16 лет, желающие освоить программу «Айда в бизнес», без предъявления требований к уровню образования обучающихся.

1.4. Цель и задачи программы

Цели программы: получение участниками практических инструментов для создания и развития бизнеса, создание практических навыков поиска и оценки реализации бизнес-идеи, трансформация и оптимизация бизнес процессов.

Задачи программы:

- владеть алгоритмом формирования, регистрации и запуска бизнес-проекта;
- владеть методами оценки прибыльности идеи в разрезе 6 месяцев развития;
- владеть технологией разработки маркетинговой стратегии и эффективного использования маркетинговых инструментов;
- владеть информацией о региональных мерах поддержки (аренда, денежные субсидии и другое).

1.5. Объем программы: 17 ак. часа трудоемкости.

1.6. Документ, выдаваемый после завершения обучения – сертификат установленного образца.

1.7. Виды занятий:

- изучение теории;
- интерактивная работа.

1.8. Форма обучения: очная.

2. Результаты освоения программы

2.1. В результате освоения содержания Программы слушатели должны:

уметь:

- выражать идеи для стартовой позиции бизнеса с последующей их генерацией;
- выбирать форму регистрации бизнеса;
- формировать портрет потенциального клиента;
- тестировать идеи бизнеса на выбранной целевой аудитории;
- работать с маркетинговыми инструментами продвижения продукта;
- оцифровывать потенциальную прибыльность бизнеса.

знать:

- современные вызовы экономики и тренды бизнес-планирования;
- основы формирования бизнес плана и его реализацию;
- удобные и эффективные маркетинговые инструменты диагностики и продвижения бизнеса;
- экономические инструменты сопровождения и развития бизнеса;
- организационно-паровые форма предпринимательской деятельности.

2.2. Дополнительная общеразвивающая программа «Айда в бизнес» завершается итоговым экзаменом.

Лицам, успешно освоившим соответствующую дополнительную общеразвивающую программу и сдавшим итоговый экзамен (устный опрос), выдается сертификат об успешном прохождении обучения.

3. Календарный учебный график

Реализация программы – 17 ак. часов. Занятия проходят 3-4 раза в неделю по 2-3 часа. Общая продолжительность обучения 2 недели.

Учебные темы/модули	Номер недели	
	1	2
Основные навыки предпринимателя	2ч	
Генерация бизнес-идеи	2ч	
Исследование рынка, конкурентов и клиента	4ч	4ч
Меры поддержки и развития бизнеса		4ч
Итоговый экзамен		1ч

Сокращенные обозначения:

Ч – ак. часы

4. Учебный план
дополнительной общеразвивающей программы
«Айда в бизнес»

Категория слушателей:

- лица старше 16 лет, желающие освоить программу «Айда в бизнес», без предъявления требований к уровню образования обучающихся.

Срок обучения: 17 ак. часов трудоемкости.

Форма обучения: очная.

№ п/п	Наименование тем	Всего, Час/мин	В том числе		
			Лекции, час/мин	Выполнение задания час/мин	Форма контроля знаний
1	Раздел 1. Основные навыки предпринимателя	2	2	-	
2	Тема 1.1. Вводный блок. Карта навыков предпринимателя	1	1	-	-
3	Тема 1.2. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности и их регистрация	1	1	-	-
4	Раздел 2. Генерация бизнес-идеи	2	1,30	0,30	-
5	Тема 2.1. Создание и приоритизация гипотез	1	1	-	-
6	Тема 2.2. Формирование и оценка бизнес-идей	1	0,30	0,30	-
7	Раздел 3. Исследование рынка, конкурентов и клиента	8	4	4	-
8	Тема 3.1. Потенциальные клиенты, целевые клиенты, приоритизация и фокус на сегментах	2	1	1	-
9	Тема 3.2. Анализ конкурентоспособности	2	1	1	-

	продуктов бизнеса на выбранном рынке				
10	Тема 3.3. Описание детализации портретов целевой аудитории. Сегментация	2	1	1	-
11	Тема 3.4. Демонстрация и знакомство с инструментом диагностики бизнеса	2	1	1	-
12	Раздел 4. Меры поддержки и развития бизнеса	4	2,30	1,30	-
13	Тема 4.1. Маркетинговые и экономические инструменты поддержки бизнеса	2	1	1	-
15	Тема 4.2. Региональные меры поддержки	1	1	-	-
16	Тема 4.3. Дорожная карта. Доработка всех инструментов программы	1	0,30	0,30	-
17	Итоговый экзамен	1	-	1	Устный опрос
18	Итого	17	10	7	-

5. Рабочие программы

Раздел 1. Основные навыки предпринимателя

Тема 1.1. Вводный блок. Карта навыков предпринимателя

Знакомство участников с планом работы. Цели тренинга. Задачи. Краткая самопрезентация участников. Гибкие навыки и оценка навыков в предпринимательстве.

Сущность бизнеса. Бизнес как деловые отношения между участниками дела.

Понятие предпринимательского бизнеса. Виды предпринимательства: производственный, торговый, посреднический и финансовый

Тема 1.2. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности и их регистрация

Сущность бизнеса, коммерции, предпринимательства, самозанятости. Классификация организационно-правовых форм предпринимательской деятельности. Алгоритм регистрации бизнес-организаций.

Раздел 2. Генерация бизнес-идей

Тема 2.1. Создание и приоритизация гипотез

Последовательное и структурированное формулирование гипотезы бизнес-идеи, с использованием методов приоритизации идей. Виды проверок бизнес-гипотез, доказательность подтверждения гипотезы.

Тема 2.2. Формирование и оценка бизнес-идей

Тестирование различных гипотез в условиях минимального количества времени и денег. Прибыльная идея по HADI-циклу.

Интерактивная работа (мозговой штурм, тренинги), реализация тренинговых упражнений в групповой форме.

Раздел 3. Исследование рынка, конкурентов и клиента

Тема 3.1. Потенциальные клиенты, целевые клиенты, приоритизация и фокус на сегментах

Анализ целевой аудитории. Методы конкурентного анализа. Сегментация рынка, оценка востребованности продукта на рынке и портрет потребителя. Конкурентные преимущества продукта. Технология как конкурентное преимущество. Основные стратегии продвижения стартапа. Маркетинг стартапа. Внедрение продукта на рынок и жизненный цикл продукта.

Интерактивная работа (мозговой штурм, тренинги), реализация тренинговых упражнений в групповой форме.

Тема 3.2. Анализ конкурентоспособности продуктов бизнеса на выбранном рынке

Понятие конкуренции и ее характерные черты. Рынок покупателя и рынок продавца. Типы конкурентного поведения предпринимателей: креативное, приспособленческое, обеспечивающее (гарантирующее).

Факторы конкурентоспособности товаров. Объекты и субъекты конкурентоспособности товаров на выбранной рынке.

Интерактивная работа (мозговой штурм, тренинги), реализация тренинговых упражнений в групповой форме.

Тема 3.3. Описание детализации портретов целевой аудитории. Сегментация

Использование критериев сегментации. Разделение всех потенциальных клиентов на сегменты. Детальное описание и представление типичного представителя выбранной целевой аудитории.

Интерактивная работа (мозговой штурм, тренинги), реализация тренинговых упражнений в групповой форме.

Тема 3.4. Демонстрация и знакомство с инструментом диагностики бизнеса

Реализация диагностики бизнеса, формирование представления о каждом бизнес- процессе. Алгоритм действий на предприятии и работа каждого звена бизнеса. Показатели эффективности отдельных операций, определение проблемных моментов. Методы оптимизации бизнеса.

Интерактивная работа (мозговой штурм, тренинги), реализация тренинговых упражнений в групповой форме.

Раздел 4. Меры поддержки и развития бизнеса

Тема 4.1. Маркетинговые и экономические инструменты поддержки бизнеса

Разработка маркетингового плана, плана развития. Возможные варианты шаблонов маркетингового плана. Конкретизация периода реализации маркетинговых задач. Финансирование проекта, финансовая устойчивость. Базовые экономические расчеты для бизнес-проектов. Основные компоненты и этапы бизнес-планирования.

Интерактивная работа (мозговой штурм, тренинги), реализация тренинговых упражнений в групповой форме.

Тема 4.2. Региональные меры поддержки

Информация о региональных мерах поддержки ИП, ООО, самозанятых и других организационно-правовых форм предприятий.

Тема 4.3. Дорожная карта. Доработка всех инструментов программы

Цели дорожной карты, главные идеи и пути их реализации. Дорожная карта, как стратегический документ планирования и развития бизнеса.

Интерактивная работа (мозговой штурм, тренинги), реализация тренинговых упражнений в групповой форме

6. Перечень литературы, рекомендуемый для изучения

1. Барроу П. Бизнес-план, который работает. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. 288 с.
2. Как начать свое дело в Санкт-Петербурге. Справочник начинающего предпринимателя / Общественный совет по малому предпринимательству при губернаторе Санкт-Петербурга. – СПб, 2007. (Электронная версия)
3. Гуртовенко, Е. О., Слободчикова, А. А. Факторы успешности среднего бизнеса в современной Российской экономике: теория и практика / Е. О. Гуртовенко // Новый университет. – 2015. - № 1. - С. 56-61.
4. Карпова, О. К., Лобахина, Н. А. Оценка потенциала и качества бизнес-идеи в контексте теории заинтересованных сторон / О. К. Карпова // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2015. - № 1. – С. 71-80.
5. Лобахина, Н. А. Методология формирования и реализации бизнесидеи создания малых предпринимательских структур / Н. А. Лобахина // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2010. - № 1. – С. 94-101.
6. Мороз, Д. Идеи, воплощенные в успешный бизнес // Б. Мороз // Наука и инновации. – 2014. - № 9. – С. 39-40.

7. Условия реализации программы

7.1. Материально-технические условия реализации дополнительной общеразвивающей программы

Программа реализуется в очной форме.

Учебный класс оснащен необходимой для реализации данной программы мебелью и оборудованием:

Видео стена 1 шт.;
Видеокамера 1 шт.;
Телевизор 2 шт.;
Стулья 50 шт.;
Доска флип чарт 1 шт.;
Тумба 1 шт.;
Трибуна 1 шт.;
Ноутбук 1 шт.;
Акустическая система 1 шт.;
Трёхъярусная скамья подиум 2 шт.;
Парты 20 шт.

7.2. Кадровое обеспечение Программы

Реализацию программы обеспечивают квалифицированные педагоги, соответствующие требованиям Приказа Минздравсоцразвития РФ от 26.08.2010 N 761н Об утверждении Единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих, раздел «Квалификационные характеристики должностей работников образования».

Педагог дополнительного образования:

Требования к квалификации. Высшее профессиональное образование или среднее профессиональное образование в области, соответствующей профилю кружка, секции, студии, клубного и иного детского объединения без предъявления требований к стажу работы, либо высшее профессиональное образование или среднее профессиональное образование и дополнительное профессиональное образование по направлению "Образование и педагогика" без предъявления требований к стажу работы.

7.3. Система оценки результатов освоения программы

Форма приема итогового экзамена – устный опрос.

Экзаменуемый на право получения сертификата должен ответить на вопросы за 60 минут. Экзаменационные вопросы включают темы изученных предметов, представляют собой тестовую часть в виде вопроса-ответа.

Итоговый экзамен считается сданным, если обучающийся правильно ответил не менее, чем на 90% вопросов.

Обучающийся допускается к итоговому экзамену после изучения всех материалов.

Результаты итогового экзамена оцениваются по двухбалльной системе: «Зачтено», «Не зачтено».

По результату успешной сдачи итогового экзамена, обучающемуся выдается сертификат установленного образца.

В случае, если слушатель не может сдать итоговый экзамен по уважительным причинам (болезнь, производственная необходимость и др.), которые могут быть подтверждены соответствующими документами, ему могут быть перенесены сроки сдачи итогового экзамена на основе личного заявления.

Лицам, не сдавшим итоговый экзамен, выдается Справка об обучении.

8. Оценочный материал к итоговому экзамену

Примерный список вопросов. Преподаватель устно опрашивает по пройденным темам.

В ходе устного опроса преподаватель оценивает уровень усвоения учебного материала. Для этого он задаёт вопросы по содержанию изученного материала и побуждает обучающихся к ответам, выявляя таким образом качество и полноту его усвоения

При оценке ответа учитывают его правильность и полноту, сознательность, логичность изложения материала, умение увязывать теоретические положения с практикой. Для объективного оценивания учебных успехов в ходе устного опроса преподаватель располагает возможностью задать дополнительные вопросы обучающемуся.

1. Предпринимательские возможности, предпринимательская идея. Источники и способы идентификации предпринимательских идей.
2. Этапы реализации предпринимательской идеи. От предпринимательской идеи к бизнесу.
3. Индивидуальное предпринимательство, возможности, мотивация, риски.
4. Критерии, факторы успеха бизнеса.
5. Государственное регулирование предпринимательской деятельности
6. Организационно-правовые формы коммерческого предпринимательства: цели, задачи, основные характеристики.
7. Особенности функционирования коммерческих организаций, основанных на объединении лиц для совместной предпринимательской деятельности и труда.
8. Особенности функционирования коммерческих организаций, основанных на объединении капиталов.
9. Некоммерческое предпринимательство: виды деятельности, формы организации.
10. Классификация организаций по масштабу бизнеса, критерии определения малого бизнеса.