

Министерство образования и науки Хабаровского края  
Краевое государственное автономное образовательное учреждение  
дополнительного образования  
«Центр развития творчества детей (Региональный модельный центр  
дополнительного образования детей Хабаровского края)»  
Центр художественно-эстетического развития

**Рассмотрена**

на заседании научно-методического совета Центра  
Протокол № 3  
от «30» июня 2023 г.



**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ  
ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА  
СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ**

**«АЗЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»**

(программа дистанционного обучения)

Уровень освоения: стартовый

Возраст учащихся: 10 - 16 лет

Срок реализации: 1 год

Составитель:  
Солдатова Алла Владимировна,  
педагог дополнительного  
образования

г. Хабаровск  
2023 г.

## ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ

Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа  
«АЗЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

### СОГЛАСОВАНО:

Заместитель

директора по УВР ЦХЭР  / Шибаета П.Е.  
подпись Ф.И.О.

Старший методист ЦХЭР  / Кряжева О.А.  
подпись Ф.И.О.

Составитель (составители) ДООП:

Савельев Д.С.  педагог дополнительного образования  
Ф.И.О. подпись должность

**Заключение:** Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа соответствует требованиям к разработке ДООП и рекомендована к реализации решением ИМС от «05» июня 2023 г., протокол № 5.

## Раздел 1. Комплекс основных характеристик ДООП

### Пояснительная записка

#### Направление программы

Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа «Азы предпринимательства» (далее - Программа) социально-гуманитарной направленности, сетевая форма взаимодействия, дистанционная.

Программа направлена на развитие экономического образа мышления, воспитание ответственности и нравственного поведения в области экономических отношений у детей, в семье, в социуме и на формирование опыта применения полученных знаний и умений для решения элементарных вопросов в области экономики.

Программа разработана с учетом следующих нормативно-правовых документов:

1. Федеральный Закон от 29.12.2012г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

2. Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 27.07.2022 г. № 629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам».

3. Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 28 сентября 2020 г. N 28 "Об утверждении санитарных правил СП 2.4.3648-20 «Санитарно-эпидемиологические требования к организациям воспитания и обучения, отдыха и оздоровления детей и молодежи».

4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 31.03.2022г. № 678-р «Концепция развития дополнительного образования детей до 2030 года».

5. Приказа № 218П от 26.05.2023 г. «Об утверждении Положения о порядке деятельности по разработке, утверждению и реализации дополнительных общеобразовательных общеразвивающих программ краевого государственного автономного образовательного учреждения дополнительного образования «Центр развития творчества детей (Региональный модельный центр дополнительного образования детей Хабаровского края)».

6. Устав краевого государственного автономного образовательного учреждения дополнительного образования «Центр развития творчества детей (Региональный модельный центр дополнительного образования детей Хабаровского края)».

7. Приказ Министерства образования и науки РФ от 23. 08. 2017 г. № 816 «Об утверждении Порядка применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ».

8. Приказ Министерства образования и науки РФ и министерства просвещения РФ от 05.08.2020г. № 882/391 «Об организации и осуществлении

образовательной деятельности по сетевой форме реализации образовательных программ».

### Актуальность программы

Каждый человек с рождения получает необходимые знания, умения и навыки, позволяющие ему выжить и быть достойным членом общества. Обучаясь, ребенок проходит ряд социальных институтов – начиная с семьи, яслей, детского сада, школы и заканчивая вузами и профессиональной переподготовкой.

На первое место выдвигаются требования по умению мыслить творчески и креативно, работать в команде и быть лидером, уметь быстро обучаться новому и мыслить, как предприниматели.

Все эти компетенции необходимы для того, чтобы своевременно и адекватно реагировать на происходящие изменения в современной экономике. Эти перемены во многом влияют на отношения в деловой среде, где производство практически автоматизировано, а человеческий ресурс больше используется в вопросах управления и маркетинга. Происходит перераспределение труда и, следовательно, это влияет на занятость населения. Нужны новые специалисты, а вернее, профессионалы своего дела. Их обучение требует иного подхода - системного и целостного, что во многом отличается от традиционного государственного образования. Предпринимательская и финансовая грамотность, основы этикета делового общения, создание собственного имиджа, а также умение создавать и управлять новыми бизнес-проектами сегодня имеют повышенный спрос.

Актуальность данной программы определяется необходимостью обучения финансовой и предпринимательской грамоте подрастающего поколения в условиях нестабильной экономической ситуации в стране и мире в целом.

### Педагогическая целесообразность

Каждый обучающийся сможет на основе полученных экономических знаний характеризовать любой вид предпринимательской деятельности в соответствии с нормативно-правовой основой, анализировать свое отношение к вопросам предпринимательства и личные возможности для возможной в будущем предпринимательской деятельности.

Назначение программы: подготовка подростка к пониманию, оценке и реализации своих возможностей в мире современных технологий через знакомства с интересными людьми, бизнесменами, владельцами крупных

компаний города Хабаровска, наставников (действующие предприниматели Российской Федерации) Фабрики Предпринимательства, экспертов различных профессий путем участия в мастер-классах, тренингах, диспутах, ролевых играх, деловых и интеллектуальных встречах, проведение анализов увиденного и услышанного через просмотр фильмов, обсуждение прочитанных книг, экскурсий на крупные предприятия города.

Отличительные особенности программы.

Программа является сетевой и дистанционной и рассчитана на 1 год обучения. Содержание программы строится с учётом возрастных и психологических особенностей и возможностей детей. Программа разработана с учётом запросов детей, родителей, социума и особенностей социально-экономического развития региона.

Актуальность дистанционной формы обучения в том, что она дает возможность создать условия для непрерывного массового обучения детей Хабаровского края, обмена информацией, независимо от расстояния и времени. Программа дистанционного обучения позволяет обучаться не только детям отдаленных поселений муниципальных районов, но и дает равные возможности учащимся с ОВЗ войти в социальную среду «юный предприниматель».

Программа выстроена по модульному принципу, что позволяет планировать индивидуальный учебный процесс. В процессе освоения программы стержневым моментом занятий становится деятельность самих учащихся, когда они наблюдают, сравнивают, классифицируют, группируют, делают выводы, выясняют закономерности.

Расширяя круг общения в сети интернет, в процессе обучения, учащиеся имеют возможности полноценного самовыражения, самореализации.

Адресат программы:

Программа рассчитана для учащихся 10-16 лет. Занятия проводятся в группе 2 раза в неделю по 1,5 академических часа. Всего: 108 академических часов, в том числе работа с приглашенными экспертами, индивидуальная работа с наставниками. Программа состоит из блоков «Лидерство» и «Предпринимательство».

Объём и сроки усвоения программы, режим занятий:

Период	Продолжительность занятия	Кол-во занятий в неделю	Кол-во часов
1 год	1,5 часа	2	108
Итого по программе: 108 часов			

**Цель и задачи программы**

**Цель:** формирование знаний, умений, навыков об основах предпринимательства и его специфике на современном этапе развития рыночной экономики.

## **Задачи:**

### **предметные**

- обучить умениям и навыкам по предпринимательству и создать собственный бизнес-проект;
- формировать представления о тайм-менеджменте, качественной постановке целей, о личностном росте, грамотном использовании социальных сетей, финансовом учете доходов и расходов, навыков ведения бюджета;

### **метапредметные**

- развивать лидерские и предпринимательские способности учащихся;
- развивать аналитическое и логическое мышление, умения и навыки правильной и грамотной речи, умение делать выводы, публично выступать;
- обучать правилам поведения в деловой среде, а также в сфере повседневного межличностного общения;
- формировать умения оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности.

### **личностные**

- воспитывать чувства ответственности и взаимовыручки, волевые качества
- формировать познавательный интерес к созданию бизнес-проектов.

Объем программы и режим работы партнёра (прилагается в *Приложении №1*)

**Режим организации занятий:** 2 онлайн-занятия в неделю по 1,5 академическому часу, самостоятельная работа в индивидуальном режиме в рамках поставленной педагогом задачи. Занятия проводятся по 30 минут. Между занятиями 10-минутный перерыв.

**Форма организации занятий:** основная форма организации занятий – групповая. Группы должны состоять из 15 человек. Дистанционные занятия и занятия для самостоятельной работы проводятся через Сферум, там же прикрепляют выполненные задания.

### **Учебный план**

№ п/п	Тема	Количество часов			Формы аттестации/ контроля
		всего	теория	практика	
1.	Знакомство с цифровыми инструментами Командообразование	8	1	7	опрос, наблюдение Оценка выполненной работы.
2.	Лидерство	7	1	6	опрос, наблюдение Оценка выполненной работы.

3.	Публичное выступление	8	2	6	опрос, наблюдение Оценка выполненной работы.
4.	Целеполагание	5	2	3	опрос, наблюдение Оценка выполненной работы.
5.	Тайм-менеджмент	10	2	8	опрос, наблюдение Оценка выполненной работы.
6.	Финансовая грамотность	10	2	8	опрос, наблюдение Оценка выполненной работы.
7.	Упаковка продукта	5	2	3	опрос, наблюдение Оценка выполненной работы.
8.	Продажи	10	2	8	опрос, наблюдение Оценка выполненной работы.
9.	Что такое социальные сети и как они могут помочь в бизнесе	10	2	8	опрос, наблюдение Оценка выполненной работы.
10.	Презентация бизнес проекта	5	2	3	опрос, наблюдение Оценка выполненной работы.
<b>Темы, реализуемые партнерами</b>					
11.	Экскурсии в организации, осуществляющие предпринимательскую деятельность	3	-	3	опрос, наблюдение
12.	Бизнес модель	8	-	8	опрос, наблюдение Оценка выполненной работы.
13.	Бизнес план	7	-	7	опрос, наблюдение Оценка выполненной работы.
14.	Бизнес идея	12	-	12	опрос, наблюдение Оценка выполненной работы.
15.	Итого	108	18	90	

## Содержание программы

### Тема 1. Командообразование

Теория. Вводное занятие. Зачем нужна команда? Какая она – команда? Текущие задачи, постановка краткосрочных и долгосрочных целей.

Практика. Проанализируйте, какую роль в команде вы могли бы исполнить лучше всего. Командообразующий тренинг. Коммуникативный тренинг.

### Тема 2. Лидерство

Теория. Кто такой лидер. Основные качества лидера: самодисциплина, целеустремленность, ответственность, умение общаться и саморазвитие. Шесть основных элементов лидера: воображение, знание, талант, решимость, жесткость, притяжение. Роль лидера в команде.

Практика. Тренинг на выявление лидера. Упражнения на развитие воображения, креативного мышления. Укажите, с какой командой вам хотелось бы начинать свой бизнес-проект?

### Тема 3. Публичное выступление

Теория. Публичное выступление - общение с аудиторией.  
Вербальное сообщение. Невербальное сообщение (метасообщение). Основная поза оратора. Параметры техники речи. Снижение волнения. Практика. Грамотные советы.

#### **Тема 4. Целеполагание**

Теория. Мечта – особый вид воображения. Цель: желание = действие = эмоция.  
Виды целей: финансовая цель (денежная или материальная)  
Профессиональная цель. Духовная цель.

Практика. Написать 50 своих желаний; расписать 20 целей (материальные, профессиональные, духовные)

#### **Тема 5. Тайм – менеджмент**

Теория. Тайм – менеджмент – грамотное распределение времени. План на день. План на неделю. План на месяц. Техника «слоны и лягушки».

Практика Составить таблицу в Excel и расписать план на день, неделю, месяц. Составить таблицу оценок. Выписать все оценки (школа). Совместно с родителями сделать правила семьи (книга семьи) + коробку «воспоминаний»

Провести хронометраж своего дня: замерить и записать затраты времени на различные дела в течение дня. Составить таблицу с указанием своих планов на день, неделю, месяц.

#### **Тема 6. Финансовая грамотность**

Теория. Понятие денег как инструмента обмена благами. История возникновения денег. Метод накопления.

Практика. Зачем необходимо копить, какие способы накопления доступны фабрикантам. Карманные деньги. Понятие банка и банковских продуктов. Двухуровневая банковская система России. Задачи банка России и коммерческих банков. Отличие вкладов от кредитов.

#### **Тема 7. Бизнес-идея**

Практика. Бизнес = спрос \* исполнитель. Исполнитель. Товар (информационный или физический). Как найти свою бизнес идею? Каталог идей для малого бизнеса: в сфере ИТ – набор текстов, ведение блога, составление каталогов товаров или клиентов, простой веб-дизайн, установка несложного программного обеспечения. Бизнес на дому – изготовление украшений, бижутерии, мягких игрушек, интерьерных аксессуаров, разводить рыбок. Курьерская доставка, расклеивание рекламных объявлений, выгул и уход за животными, присмотр за детьми и обучение младших школьников, оказание помощи соседям.

Встретиться, созвониться (чат) с командой, найти свою бизнес идею. Поставить качественную цель, расписать задачи ее решения. Определить потребителя (сколько ему лет, стиль его жизни, увлечение, его внешность, цели). Продумать идеальное решение проблемы клиента только с вашей



помощью (как объяснить потребителю, что есть проблема и какие выгоды вы можете предложить)

### **Тема 8. Бизнес-модель**

Практика. Бизнес-модель. Построение бизнес-модели. Девять составляющих бизнеса при построении бизнес-модели. Цена. Несколько подходов к определению цены. Формула определения цены:  $\text{Цена} = \text{себестоимость} + \text{наценка}$ .

Расписать свою бизнес-модель.

### **Тема 9. Бизнес-план**

Практика. Важность разработки бизнес плана. Последовательность и продолжительность этапов, контроль над проектом. Анализ рисков и способы их снижения. Целевые показатели проекта. Разделы для любого бизнес-плана. Типичные недочёты, которые встречаются в бизнес-планах. Опираясь на приведенную структуру, составить свой проект бизнес-плана.

### **Тема 10. Упаковка продукта**

Теория. Упаковка бизнеса. Почему именно у вас должны покупать клиенты? Чем и как вы относитесь к потребителям? Слои упаковки бизнеса и продукта.

Практика. Подобрать свой дизайн упаковки. Разработать свои визитки, маркетинг, коммерческие буклеты.

### **Тема 11. Продажи**

Теория. Взаимодействие с клиентом. Активные продажи. Телемаркетинг или телефонные продажи. Пассивные продажи. Продажи с помощью распространения рекламных материалов. Продажи через интернет. Алгоритм действий успешного продавца.

Практика. Разработать скрипт. Холодные звонки.

### **Тема 12. Что такое социальные сети и как они могут помочь в бизнесе**

Теория. Понятие социальной сети. Виды социальных сетей. Понятие хэштегов и какие они бывают. Развитие личного бренда в социальных сетях. Правила оформления социальных сетей. Контент-план и работа с аудиторией. Основные способы позиционирования сообщества.

Практика. Разработайте хэштеги (контентный, брендовый и трендовый) для вашего бизнеса. Поработать над своим аккаунтом.

### **Тема 13. Презентация бизнес-проекта**

Теория. Создание презентаций. Структура презентации. Основные правила оформления презентации.

Практика. подготовить свою презентацию. Маркетинг кит, визитки, свой продукт для выступления перед наставниками и гостями.

### **Тема 14. Экскурсии**

Практика. Экскурсии в организации, осуществляющие предпринимательскую деятельность

## Планируемые результаты

### Предметные:

учащиеся будут знать:

- основные лидерские качества;
- социально-экономическую сущность предпринимательства;
- направления и методы исследования предпринимательской среды при создании собственного дела;
- особенности различных способов начала осуществления предпринимательской деятельности и организационно-правовых форм создаваемой фирмы;
- основные этапы создания собственного дела;
- структуру и содержание основных разделов бизнес-плана создаваемой фирмы.

### Метапредметные:

учащиеся будут

#### уметь:

- обосновывать выбор сферы предпринимательской деятельности, способа начала её осуществления;
- видеть бизнес-возможности и формулировать бизнес-идею
- определять источники информации и методы исследования потенциальных конкурентов, потребителей и товаров на конкретном рынке при создании собственного дела.
- создавать и развивать бизнес в социальных сетях;
- прогнозировать риски и минимизировать их последствия;
- оценивать социальные, экономические и технологические условия осуществления предпринимательской деятельности и стратегически мыслить;
- проявлять лидерские качества и формировать команду;
- находить и привлекать ресурсы к реализации бизнес-проектов;
- работать в условиях неопределенности, избыточной информации и расширяющихся рынков;

#### владеть:

- методами сбора и анализа информации;
- навыками выступления перед аудиторией с презентацией своего проекта и докладами по актуальным проблемам.

**Личностные:** учащиеся будут проявлять:

- умение управлять своим личностным и профессиональным ростом для более полного раскрытия внутреннего потенциала и эффективного использования внешних возможностей;

- умение брать на себя ответственность, в т.ч. социальную, за принятие решений;
- способность к инновационности, креативности и развитию нестандартного динамичного мышления;
- способность к развитию целеустремленности.

## **Раздел 2. Комплекс организационно-педагогических условий** **Материально-технические условия реализации программы**

### **2.1. Условия реализации программы:**

*Требования к помещению:*

- помещение для занятий, отвечающее требованиям СанПин для учреждений дополнительного образования;
- качественное освещение;
- столы, стулья по количеству обучающихся и 1 рабочим местом для педагога.

*Оборудование:*

- персональные компьютеры/ ноутбуки /планшетные компьютеры (по численности группы) – 12 шт.;
- мультимедийный проектор или аналогичное оборудование для воспроизведения презентаций;
- доступ в сеть интернет.

*Программное обеспечение:*

- операционная система Windows;
- браузер Google Chrome;

*Методическое обеспечение:*

- Раздаточные материалы.

*Информационное обеспечение:*

- Методическое пособие для педагога
- Видеоуроки
- Учебные фильмы и литература
- Комплекты игр и раздаточного материала к упражнениям и практическим работам.
- Расходные материалы (бумага, листы для флип-чарта, маркеры и др.)

### **2.2. Формы аттестации**

Основными видами отслеживания результатов усвоения учебного материала являются промежуточный и итоговый контроль. Осуществляется контроль следующим образом.

Промежуточный контроль осуществляется при завершении каждого раздела. Может проводиться в качестве опроса, теста, творческого задания.

Итоговый контроль проводится в конце обучения. Цель его проведения – определение уровня усвоения программы каждым учащимся. Форма проведения – выполнение творческого итогового проекта.

### **Формы представления результатов:**

Представление педагогу выполненных практических заданий происходит путём загрузки их на интернет-портал, прохождение онлайн-тестов, а также презентация проектов, выполнение творческих работ и т.п.

### **Оценочный материал**

Каждое практическое задание оценивается педагогом по следующим критериям:

- соответствие решения поставленной задаче;
- оптимальность решения;
- творческий подход.

Также оценивается активность учащегося во время занятий и выполнение им домашних заданий.

Низкий уровень – от 0 до 4 баллов,

Средний от 5 до 7,

Высокий от 8 до 10 баллов.

Оценочный материал предоставляется в форме фото-, видеоотчета, тестирования и др.

## **2.3. Календарный учебный график**

№ занятия	Ме сяц	Дата	Тема занятия	Кол-во часов	Форма контроля
1	09		Вводное занятие	1,5	Опрос
2	09		Зачем нужна команда?	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
3	09		Командообразующий тренинг	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
4	09		Какая она – команда?	1,5	Опрос, оценка выполненной работы

5	09		Коммуникативный тренинг	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
6	09		Текущие задачи, постановка краткосрочных и долгосрочных целей.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
7	09		Командообразующий тренинг	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
8	09		Основные качества лидера: самодисциплина, целеустремленность, ответственность, умение общаться и саморазвитие. Шесть основных элементов лидера: воображение, знание, талант, решимость, жесткость, притяжение.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
9	10		Практика. Тренинг на выявление лидера.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
10	10		Упражнения на развитие воображения, креативного мышления	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
11	10		Упражнения на развитие воображения, креативного мышления	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
12	10		Публичное выступление - общение с аудиторией.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
13	10		Вербальное сообщение.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
14	10		Невербальное сообщение (метасообщение).	1,5	Опрос, оценка выполненной работы

15	10		Основная поза оратора. Параметры техники речи. Снижение волнения. Практика. Грамотные советы.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
16	10		Мечта – особый вид воображения.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
17	11		Цель: желание = действие = эмоция.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
18	11		Виды целей: финансовая цель (денежная или материальная)	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
19	11		Профессиональная цель.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
20	11		Духовная цель.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
21	11		Практика. Написать 50 своих желаний; расписать 20 целей (материальные, профессиональные, духовные)	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
22	11		Тайм – менеджмент – грамотное распределение времени. План на день. План на неделю. План на месяц.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
23	11		Техника «слоны и лягушки». Практика. Составить таблицу в Excel и расписать план на день, неделю, месяц.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
24	11		Составление таблицы оценок. Выписать все оценки (школа).	1,5	Опрос, оценка выполненной работы

			Проведение хронометража своего дня: замерить и записать затраты времени на различные дела в течение дня.		
25	12		Составление таблицы с указанием своих планов на день, неделю, месяц.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
26	12		Составление правил семьи (книга семьи) + коробка «воспоминаний»	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
27	12		Понятие денег как инструмента обмена благами.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
28	12		История возникновения денег.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
29	12		Метод накопления. Практика. Зачем необходимо копить, какие способы накопления доступны. Карманные деньги.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
30	12		Понятие банка и банковских продуктов. Двухуровневая банковская система России.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
31	12		Задачи банка России и коммерческих банков.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
32	12		Отличие вкладов от кредитов.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
33	01		Бизнес = спрос * исполнитель. Исполнитель.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
34	01		Товар (информационный или физический).	1,5	Опрос, оценка выполненной работы



35	01		Как найти свою бизнес идею?	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
36	01		Каталог идей для малого бизнеса: в сфере ИТ – набор текстов, ведение блога, составление каталогов товаров или клиентов, простой веб-дизайн, установка несложного программного обеспечения.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
37	01		Каталог идей для малого бизнеса: простой веб-дизайн, установка несложного программного обеспечения.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
38	01		Бизнес на дому – изготовление украшений, бижутерии, мягких игрушек, интерьерных аксессуаров, разводить рыбок.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
39	01		Курьерская доставка, расклеивание рекламных объявлений, выгул и уход за животными, присмотр за детьми и обучение младших школьников, оказание помощи соседям.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
40	01		Практика. Встретиться, созвониться (чат) с командой, найти свою бизнес идею.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
41	02		Практика. Поставить качественную цель, расписать задачи ее решения. Определить потребителя (сколько	1,5	Опрос, оценка выполненной работы

			ему лет, стиль его жизни, увлечение, его внешность, цели). Продумать идеальное решение проблемы клиента только с вашей помощью (как объяснить потребителю, что есть проблема и какие выгоды вы можете предложить)		
42	02		Бизнес-модель. Построение бизнес-модели.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
43	02		Построение бизнес-модели. Девять составляющих бизнеса при построении бизнес-модели.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
44	02		Цена. Несколько подходов к определению цены.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
45	02		Формула определения цены: Цена = себестоимость + наценка.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
46	02		Расписать свою бизнес-модель. Важность разработки бизнес плана.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
47	02		Последовательность и продолжительность этапов, контроль над проектом.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
48	02		Анализ рисков и способы их снижения.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
49	03		Целевые показатели проекта. Разделы для любого бизнес-плана. Типичные недочёты, которые встречаются в бизнес-планах.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы

50	03		Опираясь на приведенную структуру, составить свой проект бизнес-плана.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
51	03		Упаковка бизнеса. Почему именно у вас должны покупать клиенты?	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
52	03		Чем и как вы относитесь к потребителям?	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
53	03		Слои упаковки бизнеса и продукта.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
54	03		Практика. Подобрать свой дизайн упаковки.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
55	03		Разработать свои визитки, маркетинг, коммерческие буклеты.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
56	03		Взаимодействие с клиентом. Активные продажи. Телемаркетинг или телефонные продажи.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
57	04		Пассивные продажи.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
58	04		Продажи с помощью распространения рекламных материалов.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
59	04		Продажи через интернет. Алгоритм действий успешного продавца.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
60	04		Практика. Разработать скрипт	1,5	Опрос, оценка выполненной работы

61	04		Холодные звонки.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
62	04		Понятие социальной сети. Поработать над своим аккаунтом. Виды социальных сетей.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
63	04		Понятие хэштегов и какие они бывают. Развитие личного бренда в социальных сетях.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
64	04		Правила оформления социальных сетей.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
65	05		Контент-план и работа с аудиторией. Основные способы позиционирования сообщества.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
66	05		Практика. Разработайте хэштеги (контентный, брендовый и трендовый) для вашего бизнеса. Практика. Поработать над своим аккаунтом.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
67	05		Создание презентаций.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
68	05		Структура презентации. Основные правила оформления презентации.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
69	05		Практика. подготовить свою презентацию.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
70	05		Маркетинг кит, визитки, свой продукт для выступления перед наставниками и гостями.	1,5	Опрос, оценка выполненной работы

71	05		Экскурсии в организации, осуществляющие предпринимательскую деятельность	1,5	Опрос, оценка выполненной работы
72	05		Экскурсии в организации, осуществляющие предпринимательскую деятельность	1,5	Опрос, оценка выполненной работы

### Методическое обеспечение

### Планы практических занятий

№ п/п	Темы дисциплины	Наименование практических работ
1	Тема 1. Командообразование. Тема 2. Лидерство.	<p>1. 1. Проанализируйте, какую роль в команде вы могли бы исполнить лучше всего.</p> <p>1. 2. Укажите, с какой командой вам хотелось бы начинать свой бизнес проект?</p> <p>2. 1. Выучить все определения.</p> <p>2. 2. Расписать все свои любимые занятия, хобби, чем вас просят помочь друзья, знакомые, родные.</p> <p style="text-align: center;"><i>Задание для родителей.</i></p> <p>2. 1. Ответьте на вопросы: а) Чем любит заниматься ваш ребенок? б) Чем увлекается? в) Какие черты характера ему присущи?</p> <p>2. 2. Прочитайте книги Р. Киосаки «Богатый папа, бедный папа»; Н. Хилл «Думай и богатей»</p> <p>2. 3. Слушайте вместе с ребенком произведения В.А. Моцарта (<a href="https://www.youtube.com/watch?v=y65necIU2Y">https://www.youtube.com/watch?v=y65necIU2Y</a>) от 10 минут до 2 часов в день, желательно с утра.</p>
2	Тема 3. Публичное выступление.	3.1. Подготовить самопрезентацию о себе кратко и красиво.

		<p>Фамилия имя, возраст, любимые предметы в школе, свое хобби – увлечение, рассказать про свою мечту и кем хотите быть по профессии.</p> <p>3.2. Продумать с родителями свою бизнес идею.</p>
3	<p>Тема 4. Целеполагание. Тема 5. Тайм менеджмент. Тема 6. Финансовая грамотность.</p>	<p>4.1 написать 50 своих желаний; расписать 20 целей (материальные, профессиональные, духовные)</p> <p>5.1. Составить таблицу в экселе и расписать план на день, неделю, месяц.</p> <p>5. 2. Составить таблицу оценок. Выписать все оценки (школа).</p> <p>5. 3. Совместно с родителями сделать правила семьи (книга семьи) + коробку «воспоминаний»</p> <p>5. 4. Проведите хронометраж своего дня: замерьте и запишите затраты времени на различные дела, которые вы делаете в течение дня.</p> <p>5. 5. Составьте таблицу с указанием своих планов на день, неделю, месяц.</p> <hr/> <p>6. 1. Создать с родителями договор о создании личного бюджета на взаимовыгодных условиях.</p> <p>6.2. Посмотрите вместе с ребенком мультфильм «Волшебник изумрудного города» (1974г.)</p> <p>6.3. Обсудите, как желания героев трансформируются в цели, как они меняются в течение мультфильма.</p>
4	<p>Тема 7. Бизнес идея. Тема 8. Бизнес модель. Тема 9. Бизнес план.</p>	<p>7.1. встретиться, созвониться (чат) с командой, найти свою бизнес идею. Поставить качественную цель, расписать задачи ее решения.</p> <p>7.2. определить потребителя (сколько ему лет, стиль его жизни, увлечение, его внешность, цели)</p> <p>7.3. продумать идеальное решение проблемы клиента только с вашей помощью (как</p>

		<p>объяснить потребителю, что есть проблема и какие выгоды вы можете предложить)</p> <p>8.1. расписать свою бизнес модель.</p> <p>9.1. Опираясь на приведенную структуру, составьте свой проект бизнес-плана.</p>
5	Тема 10. Упаковка продукта.	<p>10.1. Подобрать свой дизайн упаковки.</p> <p>10.2. Разработать свои визитки, маркетинг кит, коммерческие буклеты.</p>
6	Тема 11. Продажи	<p>11.1. Разработать скрипт.</p> <p>11.2. Холодные звонки</p>
7	Тема 12. <b>Что такое социальные сети и как они могут помочь в бизнесе</b>	<p>12.1. Разработайте хештеги (контентный, брендовый и трендовый) для вашего бизнеса.</p> <p>12.2. Поработать над своим аккаунтом.</p>
8	Тема 13. Презентация бизнес проекта	<p>13.1. подготовить свою презентацию.</p> <p>13.2. маркетинг кит, визитки, свой продукт для выступления перед наставниками и гостями.</p>

**Тема 1. Команда** – это небольшая группа людей, занятых выполнением определенной задачи. При этом, участники группы имеют личную заинтересованность в успехе всей группы.

## 2. Зачем нужна команда?

Команда нужна, прежде всего, для выработки сильных решений. Команда практически всегда принимает более сильное и взвешенное решение, чем один человек. Или на порядок усиливает уже придуманное хорошее решение. Чем больше команда, тем большими знаниями и большим опытом она обладает и тем сильнее могут быть принимаемые ею решения. Но чем больше становится команда, тем и сложнее ею управлять.

## 3. Какая она – команда?

Настоящая сильная команда должна состоять из разных людей, с разными взглядами и убеждениями, с разными позициями, с разным темпераментом, с разными жизненными привычками и приоритетами. Все участники команды всегда должны слышать друг друга и понимать. Им необходимо вместе расписывать текущие задачи, ставить краткосрочные и долгосрочные цели. У всех должно быть одинаковое и однозначное понимание: кто мы и куда мы идем.

## Тема 2.

Лидером считают человека, обладающего наибольшим авторитетом и признанием в своей группе, способного вести за собой других людей. Лидера не назначают, он выдвигается сам благодаря своим личным качествам. Основными качествами лидера являются самодисциплина, целеустремленность, ответственность, умение общаться и саморазвитие.

- **Самодисциплина** – это умение и привычка управлять собой, следование тому, что сам выбрал для себя как дела, так и образ жизни.
- **Целеустремленность** – способность помнить о намеченных планах и не терять из виду сформулированные цели, умение преодолевать возникшие препятствия и не опускать руки, встречаясь с трудностями.
- **Ответственность** – это способность субъекта (человека, группы людей или организации) адекватно ответить за то, что ему поручено либо за то, что он взял на себя сам.
- **Умение общаться** – совокупность различных навыков и осведомленности во многих вопросах, для достижения успеха в жизни.
- **Саморазвитие** – постоянная работа над собой, самосовершенствование и выработка личных качеств, постоянное пополнение своих знаний.

Также выделяют шесть основных элементов лидера. К ним относятся: воображение, знание, талант, решимость, жесткость, притяжение.

**Первый элемент** — воображение. Если нужно что-то создать, построить, передвинуть или организовать, человек должен ясно себе представлять, что получится в итоге. Для этого нужна способность представить несуществующее. Это представление, мысленная картина, состоит из реальных вещей, где-то нами виденных, но измененных и приспособленных по-новому.

**Второй элемент** — знание. Оно необходимо для того, чтобы спланировать путь к достижению цели, которую нарисовало воображение. Знание придает лидеру уверенность.

**Третий элемент** — талант. Нужно точно различать талант и способности. Способный человек — это тот, кто сравнительно легко делает то, что у других вызывает трудности. Это может быть игра на виолончели, верховая езда или футбол. Но для того чтобы подняться над способностями, организовав работу других, будь то дирижирование оркестром, управление войсками в бою или футбольной командой на поле, нужен талант. Талантливый человек держит ситуацию под контролем.

**Четвертый элемент** — решимость. Это нечто большее, чем просто сильное желание добиться успеха. Решимость состоит из трех компонентов. Во-первых, лидер знает, что порученное задание находится в пределах человеческих возможностей. Во-вторых, он верит, что все, что нужно сделать, будет сделано. В-третьих, он должен передать свою убежденность другим. Его спокойная уверенность придаст силы остальным членам команды.

**Пятое качество** — жесткость. Наверное, немногие сегодня готовы принять это, но опыт показывает, что добиться успеха можно, только если ты



безжалостен к недоброжелателям, бездельникам и лентяям. Есть такие лидеры, которых и любят, и уважают, но это не значит, что они никогда не были жестки.

И наконец, **шестой элемент** — притяжение. Лидер должен быть магнитом, центральной фигурой, к которой тянутся все остальные. Сила притяжения тем больше, чем чаще вы оказываетесь на виду. Конечно, в крупной компании быть на виду довольно трудно, но там о лидере постоянно говорят в его отсутствие. Он должен стать легендой, героем рассказов, реальных или выдуманных. Он не окружает себя почитателями, ища славы и внимания, потому что они у лидера уже есть. Ему не нужно лишний раз демонстрировать свою значимость. Она очевидна.

### **Тема 3.**

Публичное выступление - это общение с аудиторией. В публичном выступлении -- будь то доклад, лекция или выступление - перед выступающим всегда стоит задача изложить свой материал таким образом, чтобы вызвать интерес у слушателей, облегчить им понимание сообщаемой информации и способствовать ее лучшему запоминанию.

### **Метасообщение:**

Информация, получаемая от оратора, складывается из двух частей:

- Вербальное сообщение – что передается через слова.
- Невербальное (метасообщение) – что передается через позу, мимику, жесты, голос

Согласно исследованиям воздействие на слушателей во время презентации в основном складывается именно благодаря невербальной коммуникации: **55%** - это **язык тела** (позы, движения, мимика) - около **38%**т – **голос** (тон, интонации, ритм, тембр) и только около **7%** - приходится на **слова**.

**Основная поза оратора** – важно, чтобы вам было комфортно! Если классическая поза неудобна. Ищите другую, чтоб она была для вас идеальной.

### **Контакт глазами** –

- Охватываем всю аудиторию
- По времени ( в среднем 2-3 секунды; до контакта (улыбаются, кивнут, фокусируются)
- Хаотически (не очередями(расстрел слева-направо)А В ПРОИЗВОЛЬНОЙ ФОРМЕ)
- От сердца к сердцу (поворачиваемся корпусом. А не только глазами и головой)

- Усиления контакта (жест, приближение, риторический вопрос)
- Большие аудитории (делим на сектора)
- Крутой босс (больше внимание ему, но на остальных тоже смотрим)
- Ответ на вопрос (30% внимания – задающему вопрос, 70% на весь зал)

**Параметры техники речи** – энергетика, сила голоса, темп речи, четкость, дикция, произношение, слова паразиты, паузы.

**Снижение волнения** –

- Дыхание (глубокий вдох-выдох)
- Физическая встряска (приседания – отжимание, напрячь мышцы – расслабить. Прыжок, танцы)
- Заводящий жест
- Управление фокусом внимания (смотрим на тех, кто поддерживает)
- Игры со значимостью (лучше быть на равных)

**Грамотные советы** –

- Дружественность
- Искренность (говорить правду, не бояться обидеть)
- Что понравилось (обязательно найти)
- Что добавить (как надо)
- Конкретика (совет лучше повторить. показать)
- Краткость (сразу и по делу, 2-3 самых важных момента)

#### **Тема 4.**

Мечта – особый вид воображения, заветное желание, исполнение которого часто сулит счастье. Цель: желание = действие = эмоция. Цель – это результат, который вы хотите получить. Например: жажда – это потребность. Желание утолить жажду – это мотив, а стакан с водой, к которому мы тянемся – это цель. Качественная постановка цели, должна быть конкретная, реальная и измеримая, подкреплена имеющимися возможностями и определена во времени. Например: «Выучить 3000 слов английского языка к 01.06. 2018 года при помощи интернет курсов «Полиглот»»

Виды целей:

- Финансовая цель (денежная или материальная)
- Профессиональная цель (закончить четверть на 5; получить первое место по теннису)

- Духовная цель (нарисовать картину «Взаимосвязь природы и человека»), оказать благотворительность (не нужные игрушки)

## Тема 5.

Самоорганизация – это умение организовать себя.

Тайм – менеджмент – грамотное распределение своего времени, расставленные приоритеты в планировании времени и выполнение второстепенных задач в первую очередь. План на день. План на неделю. План на месяц. Техника «слоны и лягушки»

Главный принцип управления временем гласит: ничего не держать в голове! Весь поток дел, проблем, целей, задач, мечтаний, желаний необходимо расписать в планах(день, неделя, месяц)

Задачи «лягушки»

«Лягушки» в тайм – менеджменте называют необходимые дела, которые не требуют много времени на их выполнение. Но из-за постоянного откладывания, простое дело перерастает в большие неприятности. Например: не исправил оценку в школе, не убрал у себя в комнате.

Задачи «слоны»

Это большие задачи, объемные. Важно «слонов» делить на части – «кусочки»

До самых простых и легко выполнимых шагов. Когда большая задача раздроблена на части, подзадачи, то она уже не кажется такой сложной. Например: «написать доклад / составить список под тем/ найти их в интернете или библиотеки/ список литературы»

## Тема 6.

### ЧТО ТАКОЕ ДЕНЬГИ?

1. **Понятие денег** как инструмента обмена благами. История возникновения денег.

2. **Метод накопления.** Зачем необходимо копить, какие способы накопления доступны фабрикантам.

Рассмотрим пример: "домашняя копилка" - попробуйте откладывать из тех денег, что вам дают, хотя бы по 10 рублей в день. За год это получится внушительная сумма, 10 рублей за 365 дней, выльется в 3650 рублей.

3. **Карманные деньги** – это деньги, которые родители выдают ребенку каждую неделю. Наличие собственных денег учит вас разумно распоряжаться личным бюджетом (цель помогает – экономить, копить). При наличии цели, вы учитесь расставлять приоритеты. При наличии целей и правильном распоряжении собственными деньгами, вы становитесь самостоятельными, ответственными и уверенными.

4. **Понятие банка и банковских продуктов.**

Двухуровневая банковская система России. Задачи банка России и коммерческих банков. Отличие вкладов от кредитов.

### Тема 7.

Бизнес = спрос \* исполнитель

Исполнитель – это человек, который продает товар или услугу. Товар может быть информационным или физическим. Как найти свою бизнес идею?

- Она была мечтой?
- Необходимостью для себя или кого либо
- Инновация, гениальность

Теперь самое важное, обратная связь с рынком, с конечным потребителем. Именно он определяет будет ли жить бизнес идея, какое развитие ждет и будет ли прибыль. Новые идеи в бизнесе требуются постоянно. Скорость, с которой происходят перемены, открывает широкие возможности для тех, кто задумался об организации своего бизнеса.

Сейчас в интернете можно найти большое количество каталогов идей для малого бизнеса. Например:

- В сфере ИТ – набор текстов, ведение блога, составление каталогов товаров или клиентов, простой веб дизайн, установка несложного программного обеспечения
- Бизнес на дому – изготовление украшений, бижутерии, мягких игрушек, интерьерных аксессуаров, разводить рыбок.
- Курьерская доставка, расклеивание рекламных объявлений, выгул и уход за животными, присмотр за детьми и обучение младших школьников, оказание помощи соседям

### Тема 8.

**Бизнес-модель** – это описание того, каким способом организация будет работать, развиваться и оставаться успешной в течение длительного времени.

Построение бизнес-модели является промежуточным инструментом при разработке бизнес-плана. Бизнес-модель помогает прояснить, как компания будет действовать и что ей для этого требуется.

При построении бизнес-модели мы описываем девять составляющих бизнеса:

- Ключевые партнеры;
- Ключевая деятельность;
- Ключевые ресурсы;
- Создаваемая ценность;
- Каналы продаж;
- Отношения с клиентами;

- Потребительские сегменты;
- Структура затрат;
- Источники дохода.

**Цена** – это и самый гибкий инструмент, ее можно изменить за один день. Тем не менее, если выводить на рынок новый товар или бренд, лучше сразу попасть в точку, а не метаться от одной стратегии к другой.

Существует несколько подходов к определению цены. Мы разберем классический, исходит из своих собственных затрат.

Формула определения цены:

Цена = себестоимость + наценка.

## Тема 9.

### Бизнес план

Важность разработки бизнес плана:

Работа над бизнес-планом структурирует информацию о проекте и в целом ваши мысли и идеи.

Бизнес-план определяет последовательность и продолжительность этапов, что в дальнейшем упрощает контроль над проектом.

Помогает как следует изучить свой будущий рынок и конкурентов, а значит лучше продумать концепцию товара или услуги.

Заставляет проанализировать риски и обдумать способы их снижения.

Устанавливает целевые показатели проекта, а когда есть конкретная измеримая цель — её реальнее достичь.

Разделы для любого бизнес-плана:

- Резюме, или «выжимка» по проекту;
- Описание проекта и отрасли;
- Концепция продукта/услуги;
- Маркетинговый план, или план продвижения;
- План производства/продаж;
- Штатное расписание;
- Финансовый план;
- Доходность и окупаемость проекта;
- Риски проекта

Самые типичные недочёты, которые встречаются в бизнес-планах:

1) Небрежность в оформлении. Неряшливо оформленный документ сразу же портит впечатление и о проекте, и о его инициаторе. Шрифт, абзацы, отступы, выравнивание текста, заголовки, подписи к таблицам и рисункам — все это «упаковка» для ваших идей, и она должна выглядеть профессионально.

2) Слишком специфичная терминология. Обязательно включите в бизнес-план словарь используемых профессиональных терминов, без которых никак не обойтись. Но постарайтесь избегать их чрезмерного употребления.

3) Перегруженность информацией. Пишите по возможности кратко и ёмко, и только о важных для понимания проекта вещах, чтобы не рассеивать внимание читающего. Детали и подробности лучше вынести в приложения.

4) Много «воды». Хуже всего, если бизнес-план перегружают пустой информацией для объема и «солидности». Делать так категорически нельзя. Инвесторы ценят своё время и просто не станут тратить его на такой проект.

5) Неподтвержденные или завышенные данные по рынку. Старайтесь опираться на проверенные источники информации и обязательно указывайте их в тексте бизнес-плана. Критически оценивайте собственные прогнозы, всегда обосновывайте их.

6) Ошибки в расчётах. Обязательно перепроверяйте свои расчёты, а еще лучше — покажите знакомому финансисту с «незамыленным» взглядом. Один ум хорошо, а два, как известно, лучше!

### **Тема 10.**

Упаковка бизнеса – это такие мероприятия, которые помогут Вам рассказать о своем продукте интересно и привлекательно, чтоб ваш клиент захотел покупать его постоянно.

Почему именно у вас должны покупать клиенты? Чем и как вы относитесь к потребителям?

Слои упаковки бизнеса и продукта:

- Смысловой слой
- Маркетинговый слой
- Визуальный слой
- Технический слой
- Аналитический слой

### **Тема 11.**

Продажи – это процесс взаимоотношения между двумя лицами, который заканчивается обменом товара на деньги. Способов продавать товар очень много, так же много и участников торгового процесса. Участниками процесса продажи могут выступать различные лица: физические, юридические и государство.

Как мы можем взаимодействовать с клиентом?

- Активные продажи, достаточно популярный вид продаж, который заключается в том, что продавец самостоятельно ищет клиента.
- Телемаркетинг или телефонные продажи. С распространением телефонов, всё больше продавцов начинают использовать такой вид активных продаж.
- Пассивные продажи. Продажи с помощью распространения рекламных материалов.

- Продажи через интернет. Пожалуй, один из самых перспективных способов продаж товара. Рынок интернета развивается в геометрической прогрессии и значительно теснит классические методы продаж.

Рассмотрим алгоритм действий успешного продавца:

1. Установление контакта
2. Выявление потребностей
3. Презентация товара
4. Работа с возражениями
5. Завершение сделки

## **Тема 12.**

Понятие социальной сети.

Виды социальных сетей.

Понятие хэштегов и какие они бывают.

Развитие личного бренда в социальных сетях.

Правила оформления социальных сетей.

Контент план и работа с аудиторией

Основные способы позиционирования сообщества:

- позиционирование по бренду;
- позиционирование по интересам;
- смешанное позиционирование.

Как можно зарабатывать с помощью соцсетей

- Накрутка
- Продажи хенд-мейда
- Клики
- Ведение блогов, групп

Контент это любое информационное наполнение чего-либо (картинки, текст, видеоролики и т.д.) (англ. content — содержание). По отношению к Интернету обычно имеют в виду контент сайта или странички, т.е. всё, что предстаёт перед глазами пользователя, что он может почитать, посмотреть или послушать. Контент можно разделить по происхождению:

- копирайт (вообще изначально это рекламные, продающие статьи, но сейчас под этим часто подразумевают просто написание статей с нуля);
- рерайт (переписывание статей своими словами);
- копипаст (банальное воровство чужих статей – так делать нехорошо);

- синонимизация (замена слов синонимами в ручном, или автоматическом режиме с помощью программ и скриптов);
- перевод с других языков (людьми, либо программами-переводчиками с последующей коррекцией. По сути – это плагиат, но новости не являются объектом авторского права.);
- скан (сканирование печатных изданий. Нарушение авторских прав, карающееся законом.);
- пользовательский контент (комментарии пользователей, отзывы, сообщения на форумах).

### **Тема 13.**

#### Создание презентаций.

1. Структура презентации обычно такая:

- ✓ Титульный лист (прописывается тема, автор работы)
- ✓ Введение (почему вы подробно рассматриваете эту тему)
- ✓ Основная часть
- ✓ Заключение (Выводы, к которым вы пришли)

2. Основные правила оформления презентации следующие:

1) Оформляйте текст и заголовки разных слайдов в одном стиле: одним шрифтом, в одном цвете и т.д. Можно использовать другой цвет, курсив или жирный шрифт, чтобы выделить что-то главное. Но чрезмерное использование таких приемов навредит восприятию слушателями.

2) Следите за тем, чтобы текст не сливался с фоном, учитывайте, что на проекторе контрастность будет меньше, чем у вас на мониторе. Лучший фон – белый (или близкий к нему), а лучший цвет текста – черный (или очень тёмный нужного оттенка).

3) Всегда указывайте заголовок слайда (название каждого слайда презентации). Отвлёкшийся слушатель в любой момент должен понимать, о чём сейчас речь в вашем докладе.

4) Размер шрифта для основного текста лучше выбрать от 24 до 28 (зависит от выбранного типа шрифта). Менее важный материал (дополнения и примечания) можно оформить шрифтом от 20 до 24. Помните, что экран, на котором вы будете показывать презентацию, скорее всего, будет достаточно далеко от зрителей. Презентация будет выглядеть меньше, чем на вашем экране во время создания. Отойдите от экрана компьютера на 2-3 метра и попытайтесь прочесть текст в презентации. Если слайды читаются с трудом, увеличивайте шрифт. Если текст не вмещается на один слайд, разбейте его на 2, 3 и более слайдов (главное, чтобы презентация была удобной для просмотра).



5) Не делайте слайды с большим количеством текста. Например, давая определение чему-либо на слайде дайте просто термин, а само его значение проговорите.

6) Постарайтесь подобрать подходящие изображения (фотографии, графики, схемы и т.д.). Во-первых, изображения рисунки позволяют привлечь внимание слушателей, во-вторых, помогают им лучше запомнить материал. Но слишком много рисунков (подряд на нескольких слайдах без текста) – это плохо.

7) Многие думают, что на заключении можно остановиться. Но есть простой ход, который вызовет положительные эмоции у слушателей: сделайте последний слайд с благодарностью за внимание!

Также очень важно помнить о правилах выступления со своим докладом и презентацией. Они приведены в следующей части данной главы.

3. В жизни любого человека (в том числе, предпринимателя) наступает момент, когда ему необходимо выступить с докладом перед публикой. Предпринимателю, например, нужно представить свою бизнес-идею потенциальным инвесторам. Известно, что публичное выступление – это главный человеческий страх (после страха смерти, конечно), а если делаешь это перед профессиональными спонсорами, которые имеют возможность претворить твою идею в жизнь (или убить ее), то тут можно вообще пасть духом. Подать стартап так, чтобы кто-нибудь выписал чек на крупную сумму, нелегко. Это умение, которое приходит со временем путем проб и ошибок.

Представляем вам несколько советов для успешной презентации.

1. Следите за временем. Времени в обрез, и, если вы не завоюете внимание аудитории первыми тремя слайдами, они тут же полезут в свой iPhone проверять сообщения Twitter. Оптимально время выступления 5-10 минут, потом внимание слушателей теряется.

2. Сразу переходите к делу. Что делает ваш продукт? Что вам необходимо в плане финансирования? Почему это может быть интересно им? Кроме продукта нужно презентовать и его потенциальные возможности. Они должны стать понятны уже к третьему слайду. Может быть, не в подробных деталях, но в общем смысле. Объясните им, почему сейчас не стоит отвлекаться на Twitter.

3. Будьте психологически готовы отвечать на вопросы из зала. Вы будете испытывать стресс, инвесторы могут быть грубыми, но все это ради четкого понимания фактов, а если вы не обладаете способностью донести эти факты, инвесторы будут задавать вопросы снова и снова, и в конечном счете уровень стресса и напряжения будет расти. У инвесторов, как правило, нет цели унижить вас — им просто нужно знать, стоит ли эта история того, чтобы пересказывать ее своим партнерам, и может ли она оправдать их финансовые вложения.

4. Будьте уверены в себе, но осторожны и подготовлены. Хорошо известно, что предприниматели часто слишком самоуверенны и нет хотят

видеть недостатки своих идей. С другой стороны, доказано, что способность демонстрировать уверенность во время презентации жизненно необходима и способна привлечь средства.

5. Постарайтесь максимально просто и доступно объяснить основную идею вашего выступления, чтобы даже тот, кто не в теме все понял.

6. Отвечайте на вопросы. Когда у слушателей возникает вопрос — прервитесь. Выслушайте, убедитесь, что поняли вопрос, и потом отвечайте. И отвечайте ясно, по сути, честно, и на тот вопрос, что вы услышали, а не на тот, на который хотите ответить. Иногда можно сказать и так: «Я не знаю, но мы чуть позже к этому вернемся».

Если вы предприниматель и дальнейшая жизнь вашего бизнеса зависит от вашей следующей презентации, отнеситесь внимательно к этим пунктам и хорошенько подготовьтесь к выступлению.

### **Программа самостоятельной работы учащихся**

Самостоятельная работа является важной составной частью образовательного процесса и необходима для закрепления и углубления знаний, полученных на теоретических и практических занятиях, а также для индивидуального изучения курса в соответствии с программой и рекомендованной литературой. Самостоятельная работа осуществляется в виде подготовки к устному опросу по пройденному материалу. Фабриканты учатся самостоятельно анализировать информацию, используя примеры заданий, выполняемых на практических занятиях, тем самым формируя компетенции.

Таблица 9 - Содержание самостоятельной работы и формы контроля

№ устному	Наименование тем	Задание для самостоятельной работы/содержание работы	Форма контроля
1	Тема 1. Командообразование. Тема 2. Лидерство.	Ответы на вопросы (письменно) по теме	Письменная работа
2	Тема 3. Публичное выступление.	Изучение литературы по теме и подготовка к устному опросу.	Устный опрос
3	Тема 4. Целеполагание. Тема 5. Тайм менеджмент. Тема 6. Финансовая грамотность.	Подготовка отчета о проделанной работе(составление распорядка дня); расписать финансовую цель	Письменная работа
4	Тема 7. Бизнес идея. Тема 8. Бизнес модель.	Заполнить таблицу бизнес модель.	Письменная работа

	Тема 9. Бизнес план	Составить бизнес план	
5	Тема 10. Упаковка продукта	Маркетинг кит, визитки, листовки	Устный опрос
6	Тема 11. Продажи	Холодные звонки	Устный опрос
7	Тема 12. Что такое социальные сети и как они могут помочь в бизнесе	Подготовить свой аккаунт	Устный опрос
8	Тема 13. Презентация бизнес проекта	Полностью подготовить всю презентацию перед итоговым занятием	Зачет

Контроль качества самостоятельной работы может осуществляться с помощью устного опроса на практических занятиях, проведение тестирования наставниками, с помощью их материала.

### **Образовательные технологии**

Комплексное изучение программы «Азы предпринимательства» предполагает освоение материалов теории, рекомендуемой учебной литературы, работу в ходе проведения практических занятий, а также систематическое выполнение заданий для самостоятельной работы, экскурсии на крупные предприятия города.

Занятия обеспечивают теоретическое и практическое изучение, а также индивидуальную работу с наставниками. Основной акцент на развитие предпринимательских навыков (80% практических заданий)

На занятии раскрываются основные вопросы в рамках рассматриваемой темы, теоретические материалы являются основой для практики во время занятия и самостоятельного выполнения домашних заданий. Каждому учащемуся при необходимости могут быть выданы индивидуальные задания на самостоятельную работу, позволяющие углубленно изучить отдельные темы.

Основной целью практических занятий является освоение пройденного материала и рассмотрение наиболее сложных и спорных вопросов в рамках рассматриваемой темы. Практические занятия охватывают особенно важные вопросы, такие как «Введение в предпринимательство», «Лидерство, основные качества лидера», «Бизнес-идея», «Качества предпринимателя», «Навыки презентации», «Бизнес-планирование», «Упаковка продукта», «Этапы продаж и уникальное торговое предложение», «Ораторское искусство публичных выступлений», «Грамотное ведение социальных сетей» и т.д.

Проведение практических занятий поддерживает различные виды деятельности, дополняющие теоретическую подготовку. Они включают

творческие задания, упражнения и задачи по основным разделам курса, работу с видеофайлами, предлагаемыми педагогом для дальнейшего обсуждения.

Часть практических занятий построена по принципу групповой работы. Работа в минигруппе по 3-5 человек дает значительный положительный эффект от взаимодействия: закрепляются знания, расширяется кругозор в ходе совместного обсуждения проблемы, отрабатываются коммуникативные навыки, оттачивается метод мозгового штурма.

Методическое обеспечение включает творческие задания, задания на логические и умственные действия в группе, письменный и устный опрос по некоторым разделам курса. Система контрольных мероприятий должна обеспечивать объективную оценку знаний и навыков учащихся, способствовать повышению эффективности всех видов учебных занятий, включая и самостоятельную работу.

Для успешной подготовки к практическим занятиям, кроме рекомендуемой к изучению литературы, учащиеся могут использовать достоверный материал из Интернета.

При организации самостоятельной работы используется раздаточный материал (в печатном (рабочие тетради) и электронном виде). Вопросы, выносимые на практическое занятие с целью проведения устного опроса, заранее выдаются учащимся для самостоятельной подготовки.

Предусмотрено проведение индивидуальной работы (консультации с наставниками) в ходе изучения теоретического материала.

При проведении занятий используются традиционные образовательные технологии, которые подкрепляются современными методами обучения.

При проведении занятий в аудитории используется интерактивное оборудование (доска флипчарт, компьютер, мультимедийный проектор, интерактивный экран), что позволяет значительно активизировать процесс обучения, используя презентации и обучающие видеофайлы.

### **Оценочные средства для текущего контроля успеваемости по итогам освоения курса.**

Оценка качества освоения программы включает текущий контроль успеваемости и итоговый срез знаний учащихся, защиту своего бизнес-проекта перед наставниками.

Текущий контроль проводится в форме устных вопросов по пройденным темам на каждом занятии, самопрезентаций о себе, презентации бизнес-идеи и самостоятельных работ. Срез знаний до начала и после завершения программы проходит в письменной форме. Итог успешного прохождения - получения свидетельства об окончании программы.

Оценочные средства по курсу:

**Перечень контрольных вопросов для среза знаний до начала и по завершению программы, письменная работа**

- кто такой предприниматель? С какого возраста можно заниматься предпринимательской деятельностью?
- кто такой лидер? Основные качества лидера?
- влияет ли умение публично выступать на создание бизнеса?
- что такое невербальное метасообщение?
- что такое бизнес?
- нужна ли команда в бизнесе? Почему?
- что такое тайм менеджмент?
- хронофаги – что это?
- бизнес идея – это?
- что такое цель?
- что бизнес модель?
- как определить цену на свой продукт?
- что такое продажи?
- алгоритм действий успешного продавца?
- что такое «упаковка бизнеса»?
- как социальные сети помогают в бизнесе?
- что такое уникальное торговое предложение?
- маркетинг кит – это?
- бизнес план – это?
- кто такой инвестор?

**Список литературы**

**8.1. Основная литература:**

**Законодательные и нормативно-правовые акты**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.96 №63-ФЗ (ред. от 03.02.2014 с изменениями, вступившими в силу с 15.02.2014)
3. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 29.12.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2015)
4. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ (последняя редакция)  
Федеральный закон Российской Федерации № 41-ФЗ от 8.02.1998 г. «Об обществах с ограниченной ответственностью».
5. Федеральный закон Российской Федерации № 127-ФЗ от 26.10.2002 «О несостоятельности (банкротстве)».
7. Федеральный закон Российской Федерации №129-ФЗ от 8.08.2001 «О государственной регистрации юридических лиц».

6. Федеральный закон Российской Федерации от 18.06.95 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ»

7. Федеральный закон Российской Федерации от 26.12.95 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»

8. Федеральный закон Российской Федерации от 08.05.96 г. № 41-ФЗ «О производственных кооперативах»

**Учебники, учебные пособия, монографии:**

1. Арустамов Э.А. Пахомкин А.Н., Митрофанова Т.П. Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие. – 2-е изд., испр. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2009 г. – 336 с.

2. Асаул А. Н. Организация предпринимательской деятельности; АНО «ИПЭВ» - Москва, 2013. - 336 с.

3. Алиев, В.С. Бизнес-планирование с использованием программы Project Expert (полный курс): учебное пособие / В.С. Алиев – М: НИЦ ИНФРА-М, 2013, 352с

4. Шатрова А.В. Взаимосвязь социометрического статуса и межличностных характеристик подростка // Материалы межрегиональной межвузовской научно-практической конференции "Ярмарка научно-практических инициатив студентов". Пермский гос. пед. ун-т, г.Пермь. - Пермь: ПГПУ, 2001. - С.34-39.

5. Швецова Н.А. Феномен харизмы в общественном сознании: Автореферат дис. ... канд. философских наук. - Пермь, 2007. - 29 с.

6. Шейн Э.Х. Организационная культура и лидерство. - СПб.: Питер, 2002.

7. Энциклопедия психологических тестов. Общение, лидерство, межличностные отношения // Под ред. А. Карелина. - М., 1997.

8. Янг Р. Лидерство в командах / Перевод с англ. - М.: ГИППО (НИРРО), 2004. - 122 с.

9. Яницкий О.Н. Социальные движения: 100 интервью с лидерами. - М., 1991.

10. Булатов А.Н., Мухаметшина, Э.Г. Никифорова, М.Р. Зайнуллина Управление развитием бизнеса: Казань: Казан. ун-т., 2017: - 248 с.

11. Булатов А.Н., содержание и ключевые характеристики предпринимательства как экономической категории // (Статья ВАК). Казанский экономический вестник № 1 / 2 Казань, 2016. С. 42-47.

12. Вознюк Я.В., «Подростков в современном мире», Нижнекамск: МБУ «Центр подростковых клубов», 2016

13. Основы предпринимательской деятельности” под редакцией проф. В.М.Власовой.

14. Б.А. Райзберг. “Экономика”. Учебник / Под ред. Б. А. Райзберга.— ИНФРА-М. — 720 с. ISBN 5-86225-387-4. 1997

15. Л.Л. Любимов, И.В. Липсиц. “Основы рыночной экономики”, Москва 1992.
16. Буров, В.П. Бизнес-план фирмы. Теория и практика: Учебное пособие / В.П. Буров. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 192 с.
17. Бусыгин А.В. Предпринимательство. Основной курс: Учебник для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2003
18. Всё об индивидуальном предпринимателе: (справочник)/Ф.Н.Филина, И.А. Толмачёв. – (4-е изд., доп. и перераб.). – М.: ИД «Гросс Медиа»: РОСБУХ, 2010. – 496с.
19. Грибов В.Д. Основы бизнеса: Учеб. пособие. – М., 2003.
20. Игонина Л.Л. Инвестиции: Учеб. пособие / Л.Л. Игонина; Под ред. В.А. Слепова. – М.: Юристъ, 2012. – 480 с.
21. Лосев, В. Как составить бизнес-план. Как составить бизнес-план: Практическое руководство с примерами готовых бизнес-планов для разных отраслей: Пер. с англ. / В. Лосев. - М.: Вильямс, 2013. - 208 с.
22. Орлова, П.И. Бизнес-планирование: Учебник / П.И. Орлова. - М.: Дашков и К, 2013. - 284 с.
23. Предпринимательство: учебник для вузов /Под ред. проф. В.Я.Горфинкеля, проф. Г.Б.Поляка, проф. В.А. Швандара.- 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 735 с.
24. Савкина Р. В., Мальцева Е. Г. Организация предпринимательской деятельности; КноРус - Москва, 2014. - 216 с.
25. Фабрика предпринимательства «Современное предпринимательство в лицах», 2016
26. Фабрика предпринимательства «Три шага успешного старта» 2015.- 28 с.

## **8.2. Список дополнительной литературы:**

1. Бодо Шеффер Мани, или Азбука денег, 2000
2. Роберт Тору Кийосаки Богатый папа, бедный папа, 1997
3. Козлов Н.И. Семнадцать мгновений успеха, стратегии лидерства, 2004
4. Наполеон Хихх Думай и богатей, 1998

## **8.3. Рекомендуемые периодические издания:**

- Журнал «Маркетинг в России и за рубежом»;
- Журнал «Менеджмент в России и за рубежом»;
- Журнал «Современная экономика: проблемы и решения»;
- Журнал «Экономика и предпринимательство»;

## **8.4. Интернет-ресурсы:**

1. [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru) – сайт Федеральной налоговой службы
2. [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru) – «Консультант Плюс»
3. [www.e-ideas.ru](http://www.e-ideas.ru) - сайт Есть идеи бизнеса
4. [www.bishelp.ru](http://www.bishelp.ru) - сайт Помощь бизнесу

5. [www.sf-online.ru](http://www.sf-online.ru) – журнал «Секрет фирмы»

### **8.5. Методическое обеспечение курса**

Перечень материалов, разработанным основателем Фабрики предпринимательства, руководителем проекта «Основы предпринимательской деятельности» методическим советом Фабрики предпринимательства выпущенных на электронных и/или бумажных носителях:

1. РП курса «Основы предпринимательской деятельности»
2. Карточки задания;
3. Рабочие тетради;
4. Лекции.