

**ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ**

**Полное название программы:** Бизнес инкубатор. Начало предпринимательской деятельности.

**Автор программы, должность**: Хасанова Роксана Радмировна - педагог дополнительного образования.

**Организация, реализующая программу:** муниципальное бюджетное образовательное учреждение дополнительного образования Центр детского творчества детей «Глобус» города Уфа.

**Адрес организации, реализующей программу:** РБ, г. Уфа, улица Комсомольская 79, кабинет 1-05, тел. +7 (347) 241-31-88.

**Возраст детей:** от 13 до 17 лет.

**Направленность:** социально-педагогическая.

**Год разработки:** 2017 год.

**Даты внесения изменений в программу:** 2020 год

**Вид программы:** модифицированная.

**Уровень реализации**: дополнительное образование.

**Уровень освоения**: общекультурный базовый.

**Способ освоения содержания образования:** репродуктивный, продуктивный, креативный.

**Форма организации образовательной деятельности**: проекто-практическая деятельность.

**Название объединения**: бизнес инкубатор.

**I. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА**

Уже более 25 лет Российская Федерация развивается по пути рыночной экономики. Со временем, стало ясно, что деятельность любой организации в условиях конкуренции должна быть выстроена с учетом особенностей рынка.

Учесть всевозможные риски и варианты изменения рынка наиболее благополучно возможно с помощью метода проектирования.

**Актуальность** определяется тем, что в настоящее время в обществе происходят качественные изменения, которые затрагивают все сферы жизнедеятельности человека. Перед обществом, в первую очередь, стоит проблема личностного развития подрастающих поколений, в особенности детей старшего школьного возраста. Изменения, происходящие в обществе, по-разному влияют как на девушек, так и на юношей - одни легче социализируются, приобщаются к взрослой жизни после школы, а у других появляются крайне неопределенные представления относительно своего будущего, которые вызывают тревогу в отношении перспектив дальнейшего развития.

Поиск новых средств и методов, способствующих формированию творческой, активной личности, которая способна к самостоятельному регулированию своего поведения и действий, стремящейся к саморазвитию и к свободному определению себя не только в профессии, но и в обществе и в культуре - достаточно актуальная задача психологической науки, как никогда обусловленная потребностями современного общества. В связи с этим наибольшее значение приобретает поиск новых подходов в обучении и воспитании, которые бы интегрировали в себе теоретические и эмпирические исследования всестороннего развития личности школьников в образовательном процессе.

Одним из существующих ныне способов формирования профессиональной, социальной, учебной и творческой личности является метод проектов. Включение именно в эту деятельность позволяет учащимся в полном объеме раскрыть и проявить свой личностный потенциал, исследовательские и поисковые способности, самостоятельность, активность, целеустремленность, настойчивость, умение стратегически планировать свою деятельность, добиваться ожидаемых результатов, а самое главное уметь применять на практике полученные знания.

**Новизна.** Реализация проектной деятельности способствует развитию и формированию у учащихся мотивации к успеху и развитию навыков рефлексивной деятельности. Рефлексия является одним из основных средств саморазвития, условием и способом личностного роста, т.к. позволяет человеку стать субъектом своей деятельности и критично относится к ней и к самому себе не только в прошлом и настоящем, но и в далеком будущем. В общем, она позволяет посмотреть на свои действия со стороны и оценить их. Без мотивации к достижению успеха невозможно добиться больших результатов ни в одной осуществляемой деятельности.

Проектирование непосредственно направлено на активизацию не только каких-то определенных способностей, но и на создание условий для самоопределения, творческой самореализации и непрерывного образования. Способствует развитию у учащихся креативности, логического мышления, объединяет и систематизирует знания, которые были получены в ходе учебного процесса, и приобщает к конкретным жизненно важным проблемам.

Таким образом, с каждым годом потребность в инновациях, сформированных методом проектирования, увеличивается.

В последнее время эта проблема коснулась и школьного образования. Поскольку формирование проектного мышления, умение стратегировать легко поддается развитию именно в школьном возрасте.

В основе проектной деятельности лежит развитие познавательных навыков учащихся, умений самостоятельно конструировать свои знания и ориентироваться в информационном пространстве, развитие творческого мышления.

**Цель**: обучение школьников бизнес - планированию, основам предпринимательской деятельности и создание собственного проекта.

**Задачи:**

**-** Обучить подростков основам бизнес-планированию;

- Сформировать коммуникативные, лидерские навыки;

**-** Развить у обучающихся навыки практического решения задач в сфере предпринимательства;

- Совершенствовать   навыки    самостоятельной    работы;

- Сформировать проектное мышление;

- Повысить ответственность обучающихся за выполняемую работу.

**Контингент:** обучающиеся среднеобразовательных учреждений от 13 до 17 лет, заинтересованные в реализации своей идеи.

**Педагогическая целесообразность**обусловлена важностью создания условий для формирования у подростков социальных навыков, которые необходимы для их успешного развития.

**Длительность курса** составляет 144 часа.

**Критерии оценки эффективности программы**: результатом программы является создание проекта, способного к реализации; публичная презентация проекта перед экспертным сообществом; участие в Отборочном этапе чемпионата World Skills, победа в Региональном чемпионате «Молодые профессионалы» World Skills по компетенции «Предпринимательство».

**Ожидаемые результаты**: сформированы коммуникативные, лидерские навыки. У каждого обучающегося имеется готовый бизнес-проект, готовый к реализации. Участие в предпринимательских конкурсах и чемпионатах.

**II. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование темы** | **Содержание** | **Часы** | | |
| **Всего** | **Теория** | **Практика** |
| 1. | Вводное занятие. | Вводное занятие по основам предпринимательской деятельности. Знакомство. | 4 | 2 | 2 |
| 2. | Модуль «Бизнес идея» | Бизнес-идея. Ее уникальность. | 4 | 2 | 2 |
| Развитие идеи в бизнес-концепции (бизнес-плане). | 4 | 2 | 2 |
| Описание предстоящей деятельности и образа продукта/услуги. | 4 |  | 2 |
| Распределение обязанностей по развитию бизнес-концепции. | 2 | 2 | - |
| 3. | Модуль «Team building» | Укрепление навыков коммуникации и развитие эффективного взаимодействия. | 4 | 2 | 2 |
| Повышение мотивации сотрудников и создание крепких связей между ними. | 4 | 2 | 2 |
| Укрепление авторитета руководства на неофициальном уровне. | 4 | 2 | 2 |
| Повышение взаимодействия, замещающего чувство конкуренции. | 2 | 2 | - |
| 4. | Модуль «Целевая аудитория» | Определение целевой аудитории. | 4 | 2 | 2 |
| Описание образа клиента. | 4 | 2 | 2 |
| Оценка размера целевой аудитории. | 4 | 2 | 2 |
| Детальное раскрытие целевого сегмента. | 2 | - | 2 |
| 5. | Модуль «Маркетинг» | Как выработать маркетинговую стратегию. Анализирование рынка конкурентов. Обсуждение рекламной кампании | 4 | 2 | 2 |
| Что такое «Маркетинговый план». | 4 | 2 | 2 |
| Распределение маркетингового бюджета. | 4 | 2 | 2 |
| Функциональные обязанности членов команды. | 2 | - | 2 |
| 6. | Модуль «Планирование рабочего процесса» | Определение необходимых ресурсов. Возможность повторного использования (переработки, утилизации) сырья. | 4 | 2 | 2 |
| Структура стоимости, выбор поставщиков и ключевых партнеров. | 4 | 2 | 2 |
| Проработка антикризисного плана. | 4 | 2 | 2 |
| Описание основных бизнес процессов. | 2 | 2 | - |
| 7. | Модуль «Менеджмент» | Определение первоочередных целей и задач предприятия. | 4 | 2 | 2 |
| Сбор и анализ информации о конкурентах и эталонных компаниях. | 4 | 2 | 2 |
| Критерии оценки полученных результатов работы предприятия. Условия обучения персонала. | 4 | 2 | 2 |
| Корпоративная культура компании; Система разрешения конфликтов. | 2 | - | 2 |
| 8. | Модуль «Экономическое обоснование» | Обоснование прибыльности бизнеса. Источники финансирования стартового этапа проекта. | 4 | 2 | 2 |
| Расчеты по прибылям и убыткам | 4 | 2 | 2 |
| Ценообразование на продукты и услуги. | 4 | 2 | 2 |
| Определение суммы продаж. | 2 | - | 2 |
| 9. | Модуль «SoftSkills» | Грамотное ведение переговоров. | 4 | 2 | 2 |
| Отработка навыков самопрезентации. | 4 | 2 | 2 |
| Тайм-менеджмент. | 4 | 2 | - |
| Управление личным развитием | 4 | 2 | 2 |
| Эмоциональный интеллект | 4 | 2 | 2 |
| Лидерство. | 2 | 2 | 2 |
| Отработка навыка стрессоустойчивости. | 4 | 2 | 2 |
| 10. | Подготовка к защите проекта | Объединение всех наработок. | 4 | 2 | 2 |
| Проработка пошагового плана выступления. | 4 | 2 | 2 |
| 11. | Конкурс инновационных проектов | Защита готовых бизнес-проектов. | 4 | 2 | 2 |
| Рефлексия по пройденному курсу обучения; Рекомендации экспертов. | 4 | 2 | 2 |
|  | **ИТОГО:** |  | 144 | 72 | 72 |

**III. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ**

**Тема №1 (4 ч.)**

**Вводное занятие. Техника безопасности.**

Вводное занятие по основам предпринимательской деятельности.

Знакомство с участниками. Оглашение условий проведения занятий. Правила техники безопасности.

**Тема №2**

**Бизнес идея (14 ч.)**

**1.Основные вопросы:**

- Бизнес-идея. Ее уникальность;

- Развитие идеи в бизнес-концепции (бизнес-плане);

- Описание предстоящей деятельности и образа продукта/услуги;

- Распределение обязанностей по развитию бизнес-концепции.

**2.Требования к знаниям и умениям:**

**Обучающийся должен знать и понимать:**

* Роль и значение бизнес-плана;
* Область применения бизнес - идеи;
* Методологию и процессы развития бизнес - идеи;
* Методы оценки выполнимости бизнес - идеи;
* Методы оценки устойчивости бизнес - идеи;
* Коммуникационные приемы для представления бизнес - идеи людям, незнакомым с ней;
* Важность выбора подходящего названия компании;
* Методы достижения желаемого образа компании;
* Как оценивать конкурентоспособность бизнес-идеи.

**Обучающийся должен уметь:**

* Развивать идеи до бизнеса - предложений;
* Оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке;
* Оценивать риски, связанные с бизнесом;
* Анализировать бизнес - концепции;
* Предлагать идеи для дальнейшего развития;
* Применять методы принятия оптимальных решений;
* Находить аргументы в пользу идей.

**3. Самостоятельная работа.**

Написать 10 бизнес-идей, которые имеют инновационный характер и представить перед аудиторией.

**4. Тематика практических работ**

Анализ готовых бизнес-проектов и выявление их недочетов. Определение своей бизнес-идеи.

**Тема № 3**

**«Team building» (14 ч.)**

**1.Основные вопросы:**

**-** Укрепление навыков коммуникации и развитие эффективного взаимодействия;

- Повышение мотивации сотрудников и создание крепких связей между ними;

- Укрепление авторитета руководства на неофициальном уровне;

- Повышение взаимодействия, замещающего чувство конкуренции.

**2.Требования к знаниям и умениям:**

**Обучающийся должен знать и понимать:**

* Важность постоянного профессионального роста;
* Значение эффективного планирования и организации труда;
* Важность слаженной командной работы;
* Сильные и слабые стороны каждого члена команды;
* Перспективы для достижения успеха команды.

**Обучающийся должен уметь:**

* Инициировать и развивать сотрудничество на основе проектов;
* Оценивать свои навыки ведения переговоров;
* Оценивать роль каждого человека;
* Разрабатывать подходящие стратегии для разрешения сложных ситуаций во время совместной работы;
* Справляться со стрессовыми ситуациями;
* Использовать методы принятия решений, опираясь на мнение команды;
* Уважать мнение членов команды.

**3. Самостоятельная работа.**

Составить список кадров, который будет необходим для открытия собственного бизнеса.

**4. Тематика практических работ**

Упражнения на коллективное взаимодействие

**Тема № 4**

**«Целевая аудитория» (14 ч.)**

**1.Основные вопросы:**

- Определение целевой аудитории;

- Описание образа клиента;

- Оценка размера целевой аудитории;

- Детальное раскрытие целевого сегмента.

**2.Требования к знаниям и умениям:**

**Обучающийся должен знать и понимать:**

* Важность определения целевой аудитории бизнеса;
* Определение целевой аудитории как определенной группы людей, на которых буде направлена реклама;
* Способы определения целевой аудитории;
* Методы анализа целевых групп;
* Методы оценки жизнеспособности целевых аудиторий;
* Характеристики клиентов, которых бизнес хочет привлечь в первую очередь;
* Методы определения размера целевой аудитории;
* Коммуникационные приемы для объяснения определения целевой аудитории;

**Обучающийся должен уметь:**

* Оценить значение целевых аудиторий;
* Распознавать различные целевые аудитории;
* Анализировать целевые аудитории;
* Определять целевые аудитории;
* Применять методы принятия оптимальных решений, касающихся целевых аудиторий;
* Описывать целевые аудитории для конкретных товаров/услуг;
* Принимать в расчет ценности, присущие разным целевым аудиториям;
* Оценивать размер целевой аудитории;
* Анализировать точность описания целевых аудиторий для различных товаров и услуг;
* Эффективно общаться с разными аудиториями и с разной целью;
* Обосновывать и оценивать описание целевых аудиторий.

**3. Самостоятельная работа.**

Оценить размер своей целевой аудитории. Составить образ клиента.

**4. Тематика практических работ**

Прописать в бизнес-плане целевую аудиторию.

**Тема № 5**

**«Маркетинг» (14 ч.)**

**1.Основные вопросы:**

- Как выработать маркетинговую стратегию;

-Анализ рынка конкурентов. Обсуждение рекламной кампании;

-Что такое «Маркетинговый план»;

- Распределение маркетингового бюджета;

-Функциональные обязанности членов команды.

**2.Требования к знаниям и умениям:**

**Обучающийся должен знать и понимать:**

* Различные маркетинговые стратегии;
* Конкретные цели маркетинга;
* Цели маркетингового планирования;
* Тактики продвижения товаров/услуг на рынке;
* Выбор времени для маркетинговых мероприятий;
* Стоимость целенаправленных маркетинговых мер;
* 4 «P» (продукт, место, цена, продвижение) (product, place, price and promotion);
* Взаимовлияние элементов 4 «P»;
* Потребность в надлежащей формуле маркетинга для успешного бизнеса;
* Влияние маркетинговых мероприятий на успех компании;
* Важную роль рекламы;
* Разнообразие рекламных стратегий;
* Разнообразие рекламных средств;
* Преимущества и недостатки различных методов рекламы для конкретных товаров/услуг;
* Стоимость отдельных рекламных мероприятий;
* Эффективность рекламных мероприятий в отношении целевых аудиторий компаний;
* Эффективность каждого конкретного рекламного мероприятия;
* Возможность аутсорсинга.

**Обучающийся должен уметь:**

* Принимать в расчет важность маркетингового планирования;
* Пояснять значение маркетинга для бизнеса;
* Принимать необходимые решения для реализации маркетинговых мероприятий;
* Разрабатывать маркетинговый план для компании;
* Принимать в расчет формулу 4 «P» для маркетинговых мероприятий;
* Принимать в расчет взаимовлияние элементов формулы 4 «P»;
* Понимать важную роль рекламы;
* Оценивать разные средства рекламы;
* Оценивать разные рекламные стратегии;
* Видеть преимущества различных рекламных стратегий применительно к конкретным товарам и услугам;
* Видеть преимущества и недостатки различных рекламных стратегий применительно к конкретным товарам и услугам;
* Рассчитывать стоимость рекламных мероприятий;
* Оценивать эффективность рекламных мероприятий;
* Обосновывать проведение определенных маркетинговых мероприятий;
* Обосновывать и оценивать выбор маркетинговых мероприятий.

**3. Самостоятельная работа.**

Составить маркетинговую стратегию.

**4. Тематика практических работ**

Прописать в бизнес-плане маркетинговый бюджет и план.

**Тема № 6**

**«Планирование рабочего процесса» (14 ч.)**

**1.Основные вопросы:**

-Определение необходимых ресурсов;

-Возможность повторного использования (переработки, утилизации) сырья;

-Структура стоимости, выбор поставщиков и ключевых партнеров;

-Проработка антикризисного плана;

-Описание основных бизнес процессов.

**2.Требования к знаниям и умениям:**

**Обучающийся должен знать и понимать:**

* Описание бизнес-процессов для производства конкретных товаров/услуг;
* Методы структурирования бизнес-процессов;
* Описание полного жизненного цикла бизнес-процесса;
* Меры для устойчивого развития бизнеса;
* Способы формирования и развития организационных структур;
* Пошаговое развития бизнес-процессов, от стадии закупки до запуска товаров/услуг;
* Разные критические стадии бизнес-процессов;
* Причины выбора конкретных организационных структур;
* Коммуникационные процессы для объяснения бизнес-процессов.

**Обучающийся должен уметь:**

* Принимать во внимание важность бизнес-процессов;
* Ставить цели для организационных структур;
* Разрабатывать рабочие инструменты для дальнейшего внедрения;
* Разрабатывать логичные бизнес-процессы;
* Принимать необходимые решения для структурирования бизнес-процессов;
* Проектировать и внедрять организационные структуры;
* Различать стадии бизнес-процессов;
* Анализировать критические стадии бизнес-процессов;
* Адаптировать организационные структуры в соответствии с изменяющимися условиями в бизнесе;
* Эффективно объяснять бизнес-процессы разным аудиториям и с разной целью;
* Обосновывать и объяснять бизнес-процессы.

**3. Самостоятельная работа.**

Проработка основных бизнес-процессов на этапе начального открытия бизнеса.

**4. Тематика практических работ**

Прописать в проекте основные бизнес-процессы, которые будут протекать в первый год функционирования собственного дела.

**Тема № 7**

**«Менеджмент» (14 ч.)**

**1.Основные вопросы:**

-Определение первоочередных целей и задач предприятия.

-Сбор и анализ информации о конкурентах и эталонных компаниях.

-Критерии оценки полученных результатов работы предприятия.

-Условия обучения персонала.

-Корпоративная культура компании;

-Система разрешения конфликтов.

**2.Требования к знаниям и умениям:**

**Обучающийся должен знать и понимать:**

* Необходимость кратко-, средне- и долгосрочных целей для устойчивого развития бизнеса;
* Реализация стратегий развития бизнеса с разумным подходом к экологическим, социальным и экономическим факторам;
* Условия появления этических проблем;
* Осуществимость планов по устойчивому развитию бизнеса;
* Актуальность планов по устойчивому развитию бизнеса;
* Важность всеобъемлющего плана по устойчивому развитию бизнеса;
* Необходимость специально разработанных планов по устойчивому развитию для отдельных направлений бизнеса;
* Практическую сторону устойчивого развития бизнеса;

важность устойчивого развития для всей компании и всех сотрудников.

**Обучающийся должен уметь:**

* Отдавать приоритет устойчивому развитию бизнеса;
* Анализировать различные области устойчивого развития;
* Оценивать важность экологической, социальной и экономической устойчивости;
* Пояснять необходимость кратко-, средне- и долгосрочных целей для устойчивого развития бизнеса;
* Оценивать важность и значение устойчивого развития бизнеса для будущих поколений;
* Указывать на актуальность устойчивого развития для всей компании и всех сотрудников;
* Обосновывать значение всеобъемлющего плана по устойчивому развитию бизнеса;
* Реализовывать специально разработанные планы по устойчивому развитию в конкретных компаниях;
* Оценивать практическую сторону устойчивого развития бизнеса;
* Разрабатывать практические примеры для конкретных направлений бизнеса;
* Оценивать эффективность устойчивого развития;
* Объяснять меры по устойчивому развитию различным аудиториям и с разной целью;
* Обосновывать и оценивать конкретные меры по устойчивому развитию;
* Определять различные области устойчивого развития;
* Описывать преимущества устойчивого развития;
* Проводить оценку человеческих ресурсов, привлекаемых в проект (топ-менеджмент, команда, инвесторы/спонсоры, партнеры и др.);
* Предусматривать возможность дальнейшего развития/варианты выхода из проекта;
* Осуществлять мотивацию персонала/участников бизнес-проекта (не только финансовую);

**3. Самостоятельная работа.**

Проработка корпоративной культуры компании.

**4. Тематика практических работ**

Прописать в проекте основные цели предприятия, ее миссию, критерии оценки результата эффективности работы сотрудников.

**Тема № 8**

**«Экономическое обоснование» (14 ч.)**

**1.Основные вопросы:**

-Обоснование прибыльности бизнеса.

-Источники финансирования стартового этапа проекта.

-Расчеты по прибылям и убыткам

-Ценообразование на продукты и услуги.

-Определение суммы продаж.

**2.Требования к знаниям и умениям:**

**Обучающийся должен знать и понимать:**

* Жизненную необходимость финансового планирования;
* Различные методы финансового планирования;
* Программное обеспечение для финансового планирования;
* Расчет затрат, связанных с запуском стартапа;
* Временные рамки для финансового планирования;
* Периоды отчетности;
* Возможности привлечения средств для открытия бизнеса, управления им и его расширения;
* Альтернативные способы финансирования (например, краудфандинг - народное финансирование и т.д.);
* Иметь представление об издержках;
* Реалистичный расчет цен на товары и услуги;
* Расчет прибыли и убытков;
* Расчет зарплат;
* Расчет постоянных и переменных издержек;
* Расчет объема продаж в соответствии с целевыми рынками;
* Оценка финансового плана;
* Обоснование определенных финансовых планов.

**Обучающийся должен уметь:**

* Разрабатывать финансовый план;
* Демонстрировать влияние финансового планирования на компанию;
* Оценивать разные части финансового плана;
* Применять различные методы финансового планирования;
* Использовать разнообразное программное обеспечение для финансового планирования;
* Рассчитывать затраты, связанные с запуском стартапа;
* Пояснять разные способы привлечения средств для открытия бизнеса, управления им и его расширения;
* Использовать альтернативные способы привлечения средств;
* Определять временные рамки;
* Рассчитывать в отчетных периодах;
* Рассчитывать затраты, связанные с запуском стартапа;
* Принимать во внимание издержки;
* Реалистично рассчитывать цены на товары и услуги;
* Рассчитывать прибыль и убытки;
* Вести расчеты, связанные с оплатой труда;
* Рассчитывать постоянные и переменные издержки в бизнесе;
* Оценивать финансовые планы;
* Обосновывать схему финансового плана;
* Обосновывать выполнимость финансового плана;
* Объяснять расчеты финансового плана;
* Показывать на актуальность устойчивого развития для всей компании и всех сотрудников;

**3. Самостоятельная работа.**

Составить финансовый план для открытия собственного бизнеса.

**4. Тематика практических работ**

Прописать в бизнес-плане стартовый капитал, рассчитать затраты на открытие, на функционирование бизнеса ближайший год; определить точку безубыточности.

**Тема № 9**

**«SoftSkills» (26 ч.)**

**1.Основные вопросы:**

Тренинговые занятия, посвященные развитию «мягких навыков» у обучающихся по следующим направлениям:

-Грамотное ведение переговоров;

-Отработка навыков самопрезентации;

-Тайм-менеджмент;

-Управление личным развитием;

-Эмоциональный интеллект;

-Лидерство.

Отработка навыка стрессоустойчивости.

**2.Требования к знаниям и умениям:**

**Обучающийся должен знать и понимать:**

* Для чего надо уметь вести переговоры;
* Методы ведения деловых совещаний;
* Как не поддаться влиянию конкурентов;
* Эффективное распределение времени ;
* Управление своими эмоциями ;
* Какие умения и навыки нужны для успешного ведения бизнеса;
* Как развить стрессоустойчивость;
* Управление персоналом;

**Обучающийся должен уметь:**

* Взаимодействовать с коллективом;
* Демонстрировать влияние эмоций на продуктивность деятельности;
* Оценивать влияние конкурентов;
* Применять различные методы управления персоналом;
* Использовать разнообразные методы для донесения информации;
* Рассчитывать свои силы, связанные с запуском бизнеса;
* Использовать альтернативные способы для снятия стресса;
* Определять временные рамки для эффективного построения работы;

**3. Самостоятельная работа.**

Проанализировать свои сильные и слабые черты личности.

**4. Тематика практических работ**

Развитие различных каналов передачи информации путем выполнения тренинговых упражений.

**Тема № 10**

**«Подготовка к защите проекта» (8 ч.)**

**1.Основные вопросы:**

-Объединение всех наработок;

-Проработка пошагового плана выступления.

**2.Требования к знаниям и умениям:**

**Обучающийся должен знать и понимать:**

* Влияние презентации на аудиторию;
* Методы презентации;
* Структуру презентации;
* Использование визуальной информации в дополнение к презентации;
* Цель презентации;
* Целевую аудиторию презентации;
* Регламентирование презентации по времени;
* Значение командной работы во время презентации;
* Как отвечать на вопросы после презентации.

**Обучающийся должен уметь:**

* Убеждать разные категории аудитории посредством презентации;
* Использовать разнообразные методы презентации;
* Использовать медиа-средства в презентации;
* Выделять особую информацию в презентации;
* Эффективно работать совместно с коллегами;
* Адаптироваться к определенным требованиям во время презентации;

**3. Самостоятельная работа.**

Тщательная подготовка к защите собственного проекта.

**4. Тематика практических работ**

Объединение всех наработок по курсу в целый бизнес-проект.

**Тема № 11**

**«Конкурс инновационных проектов» (8 ч.)**

**1.Основные вопросы:**

-Защита готовых бизнес-проектов;

-Рефлексия по пройденному курсу обучения;

-Рекомендации экспертов.

**2.Требования к знаниям и умениям:**

**Обучающийся должен знать и понимать:**

* Важность хорошей презентации для бизнеса;
* Влияние презентации на аудиторию;
* Методы презентации;
* Использование различных средств презентации;
* Лексику и терминологию презентаций;
* Структуру презентации;
* Использование визуальной информации в дополнение к презентации;
* Цель презентации;
* Целевую аудиторию презентации;
* Регламентирование презентации по времени;
* Значение командной работы во время презентации;
* Ситуативные требования при проведении презентации;
* Эффективные завершения презентации;
* Как эффективно общаться после презентации;
* Как отвечать на вопросы после презентации.

**Обучающийся должен уметь:**

* Делать эффектные и эффективные презентации;
* Демонстрировать в своей презентации современные тенденции в бизнесе;
* Убеждать разные категории аудитории посредством презентации;
* Использовать разнообразные методы презентации;
* Использовать медиа средства в презентации;
* Применять соответствующую лексику и терминологию;
* Понимать временные ограничения презентации;
* Выделять особую информацию в презентации;
* Эффективно работать совместно с коллегами;
* Адаптироваться к определенным требованиям во время презентации;
* Отвечать на вопросы во время и после презентации;
* Эффективно завершать презентацию.

**3. Самостоятельная работа.**

Рефлексия по проделанной работе.

**4. Тематика практических работ**

Подведение итогов по курсу обучения, рекомендации экспертов для дальнейшего развития проекта.

**IV. КОМПЛЕКС ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИХ**

**УСЛОВИЙ И МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ**

**4.1. Календарные учебные графики**

Работа по программе осуществляется с 02 сентября по 31 мая.

**4.2. Условия реализации программы**

**Материально-техническое обеспечение**

 1. Конференц-зал (для проведения конференций и конкурсов, деловых и ролевых игр).

 2. Учебный кабинет для занятия с учащимися, имеющий хорошее освещение и вентиляцию.

3. Информационный стенд для учащихся.

4. Оборудование:

− столы и стулья, для детей старшего школьного возраста;

− кафедра;

− указка;

− планшет;

− магнитная доска;

− маркеры для доски;

− магниты для доски;

 − телевизор;

− цифровой фотоаппарат;

 − проектор;

− 5 компьютеров или ноутбуков на учебную группу;

 − принтер;

 − сканер;

− ксерокс

 − доступ к Интернет;

− флеш-накопители для записи результатов занятий.

 5. Раздаточный материал:

− рабочие тетради;

− буклеты к занятиям;

 − карточки с заданиями;

 − статьи;

 − памятки;

− бланки тестов;

− рекомендации.

 6. Канцелярские товары:

 − бумага для печати формата А4;

− шариковые ручки;

− маркеры;

− фломастеры;

− ватман;

− цветная бумага;

 − картон;

 − конверты;

− папки-скоросшиватели с файлами (для каждого учащегося).

**Нормативно-правовое обеспечение**

1. Федеральный закон от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

2. Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 09 ноября 2018 года №196 «Об утверждении порядка организации и осуществлении образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам».

3. Письмо Министерства образования и науки Российской Федерации от 18 ноября 2015 года № 09-3242 «Методические рекомендации по проектированию дополнительных общеобразовательных программ»

4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 24 апреля 2015 года № 729-р «Концепция развития дополнительного образования детей».

5. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 29 мая 2015 года № 996-р «Стратегия развития воспитания в Российской Федерации на период до 2025 года».

6. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 25 сентября 2017 г. №2039-р «Стратегия повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 годы»

7. Постановление Главного государственного санитарного врача Российской Федерации от 04 июля 2014 года № 41 «Об утверждении СанПиН 2.4.4.3172-14 «Санитарно-эпидемиологические требования к устройству, содержанию и организации режима работы образовательных организаций дополнительного образования детей».

 8. Письмо Министерства образования и науки от 18 ноября 2015 года № 09-3242 «О направлении информации» (вместе с «Методическими рекомендациями по проектированию дополнительных общеразвивающих программ (включая разноуровневые программы)»)

 9. Устав муниципального бюджетного образовательного учреждения дополнительного образования Центр Детского Творчества «Глобус» города Уфа.

10. Положение о структуре, порядке разработки и утверждения дополнительных общеобразовательных общеразвивающих программ муниципального бюджетного образовательного учреждения дополнительного образования Центр Детского Творчества «Глобус» города Уфа.

11. Правила приема, учета, перевода и отчисления учащихся муниципального бюджетного образовательного учреждения дополнительного образования Центр Детского Творчества «Глобус» города Уфа.

12. Положение о режиме занятий, учащихся в детских творческих объединениях муниципального бюджетного образовательного учреждения дополнительного образования Центр Детского Творчества «Глобус» города Уфа.

13. Положение о системе оценок, форм, порядке и периодичности аттестации учащихся муниципального бюджетного образовательного учреждения дополнительного образования Центр Детского Творчества «Глобус» города Уфа.

**Кадровое обеспечение**

Программа может быть реализована в дополнительных и общеобразовательных учреждениях. Реализация данной программы предполагает следующих специалистов:

 1. Педагог дополнительного образования.

2. Педагог-психолог, обеспечивающий психологическое сопровождение программы. Критерии отбора педагогов:

− профессионально-педагогическая компетентность: наличие теоретической и практической подготовки, в соответствии с профилем деятельности; профессионально-педагогической информированности; умение творчески применять имеющиеся знания на практике; программировать свою деятельность; анализировать и развивать свой опыт с учетом современных условий; знания основных законодательных и нормативных документов по вопросам образования и защиты прав, обучающихся;

− духовно-нравственные качества, эрудиция, эмпатия и креативность, способность принимать решение и нести за них ответственность;

 − ориентированность на принципы гуманизма;

− умение создавать обстановку психологического комфорта и безопасности для личности учащегося.

**4.3 Формы аттестации**

Формы контроля: текущий, промежуточный, итоговый.

**Формы отслеживания результатов**

-текущий контроль: участие в ролевых и деловых играх, решение кейсов;

-промежуточный контроль: тестирование, практические работы, опросы;

- итоговый контроль: бизнес проект и участие в чемпионате WorldSkills.

**4.4 Оценочные материалы**

Оценивание результатов освоения курса «Бизнес инкубатор. Начало предпринимательской деятельности» осуществляется на безотметочной основе согласно критериям, выработанным совместно с педагогом и обучающимся. Оценка должна содержать качественные суждения об уровне соответствия тем или иным критериям.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Формы контроля** | **Оценка** | | |
| **«Отлично»** | **«Хорошо»** | **«Удовлетворительно»** |
| Решение практических задач | соблюдение всех критериев | незначительные отклонения в критериях | остальные случаи |
| Проект и его презентация | соблюдение всех критериев | незначительные отклонения в критериях | остальные случаи |

**По результатам итогового контроля выставляется средний балл.**

**Критерии оценки решения практических задач учащимися в рамках практикумов:**

* усвоение и надлежащее применение алгоритма решения поставленной задачи;
* достижение результата или оценивание существующих альтернатив;
* обоснование выбора одной из альтернатив.

Соблюдение всех критериев соответствует оценке *«отлично»,*

незначительные отклонения – оценке *«хорошо»,*

в остальных случаях – оценке *«удовлетворительно*».

**Критерии оценки выполнения проекта:**

• актуальность проблемы, на решение которой направлен проект;

• постановка цели проекта;

• формирование задач, с помощью которых достигается цель проекта, и качество их реализации;

• оригинальность решения проблемы, интеллектуальная или практическая ценность проекта;

• полнота содержания проекта, логичность изложения материала темы и вариантов её решения в проекте;

• соответствие оформления проекта требованиям.

В случае если проект проходит стадию презентации, необходимо учитывать следующие критерии:

• убедительность и выразительность выступления, раскрытие сущности проекта;

• использование средств наглядности, технических средств при презентации проекта;

• умение отвечать на поставленные к проекту вопросы;

• соответствие полученного результата поставленной цели.

Соблюдение всех критериев соответствует оценке *«отлично»,*

незначительные отклонения – оценке *«хорошо»,*

в остальных случаях – оценке *«удовлетворительно».*

**Уровни освоения дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы:**

**Оценка «3». Базовый уровень освоения** – обучающийся по результатам итоговой диагностики набрал от 40% до 55% от максимально возможного количества баллов;

**Оценка «4». Повышенный уровень освоения** – обучающийся по результатам итоговой диагностики набрал от 56% до 70% от максимально возможного количества баллов;

**Оценка «5». Высокий уровень освоения** – обучающийся по результатам итоговой диагностики набрал от 71% до 100% от максимально возможного количества баллов.

**4.5 Методическое обеспечение**

**Образовательный процесс основывается на следующих принципах:**

- принцип научности;

- принцип систематичности;

- принцип доступности учебного материала;

- принципа наглядности;

- принципа сознательности и активности;

- принцип информальности;

- принцип индивидуализации.

**Методы**

**1. Проблемно-развивающие методы:**

- показательный (изложение учебного материала с созданием проблемных

ситуаций и показом способов их разрешения в науке и практике);

- диалогический (организация диалога с обучающимися);

- эвристический (сочетание изложения учебного материала с

самостоятельной деятельностью обучающихся по решению учебных

проблем);

-  исследовательский (организация творческой самостоятельной

деятельности по решению учебных проблем).

**2. Методы преподавания:**

- рассказ;

- объяснение;

- беседа;

- показ-демонстрация.

**3. Методы обучения:**

- слушание;

- осмысление;

- упражнение;

- изучение первоисточников;

- моделирование;

- практическая работа;

- учебное исследование.

**4. Интерактивные методы:**

- дискуссии, дебаты;

- тренинги;

- «мозговой штурм»;

- соревнования;

**5. Игровые методы:**

**-**ролевая игра (акцент делается на общение);

- деловая игра (акцент делается на обучение);

- интеллектуальная игра;

- настольные игры (на развитие познавательных процессов).

**Формы организации обучения**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Теоретические формы** | **Практические формы** | **Внеурочные формы** |
| Проблемное обучение  Семинар  Консультация  тестирование | Тренинг  Мозговой штурм  Экскурсия  Соревнования  Дебаты  Проектная деятельность  Практикум  Игра | Конференции  Олимпиады  Акции  Консультация |

**Формы работы с родителями**

-  круглые столы;

-  информационно-практические беседы;

- информационные лектории с элементами практикума;

- обучающие семинары;

- мастер-классы;

- творческие лаборатории родителей;

- родительские педагогические тренинги.

\*Дидактический материал представлен в приложениях.

**V. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Абрамс, Р. Бизнес-план на 100%: Стратегия и тактика эффективного бизнеса. 2-е изд. / Р. Абрамс. - М.: Альпина Паблишер, 2015. - 486 c.
2. Актуальные задачи педагогики: материалы междунар. науч. конф. - Чита: Молодой ученый, 2014. - С. 58-65.
3. Алексеев, Н. Г. Проектирование и рефлексивное мышление / Н. Г. Алексеев // Развитие личности. - 2015. - № 2. - С. 85.
4. Анцыферова Л.И. Психология формирования и развития личности // Человек в системе наук. М., 2013. С. 426-433
5. Асеев В. Г. Мотивация поведения и формирование личности / В. Г. Асеев. Москва : Мысль, 2015. - 247 с.
6. Большой академический словарь Дж. Уэбстера/ https://slovar.cc/enc/bolshoy/2074473.html
7. Брыкова О.В. Проектная деятельность в учебном процессе / О. В. Брыкова, Т. В. Громова. - М.: Чистые пруды, 2006. - 32 с. - (Б-чка "Первого сентября"). - ISBN 5-9667-0230-6.
8. Бэйс Б. Свобода - это... Высвобождение вашего безграничного потенциала; ИГ "Весь" - Москва, 2009. - 256 c.
9. Голдсмит Джоан, Клок Кеннет Пора проснуться! Эффективные методы раскрытия потенциала сотрудников; Претекст - Москва, **2013**. - 380 c.
10. Леонтович А. В. Практика реализации праграммы исследовательской деятельности учащихся / А. В. Леонтович // Исследовательская работа школьников. - 2016. - № 2. - С. 42-45.

# Свод знаний по управлению проектами (PMBoK)/ http://mahamba.com/ru/svod-znaniy-po-upravleniyu-proektami-pmbok

1. Травин В. В., Магура М. И., Курбатова М. Б. Развитие управленческого потенциала. Модуль I; Издательский дом "Дело" РАНХиГС - Москва, 2013. - 128 c.

**ПРИЛОЖЕНИЯ**

***Приложение 1***

**ПРЕЗЕНТАЦИЯ «БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ»**

<https://drive.google.com/file/d/1ZBII_-AYHH5tMeDEhH518B_rAxNKw6nB/view?usp=sharing>

***Приложение 2***

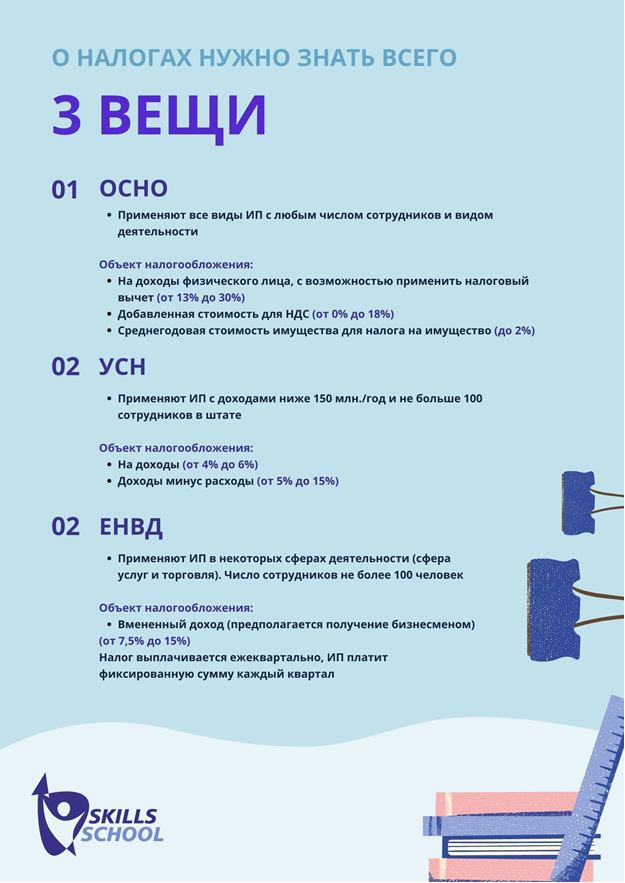
**ШАБЛОН БИЗНЕС-ПЛАНА**

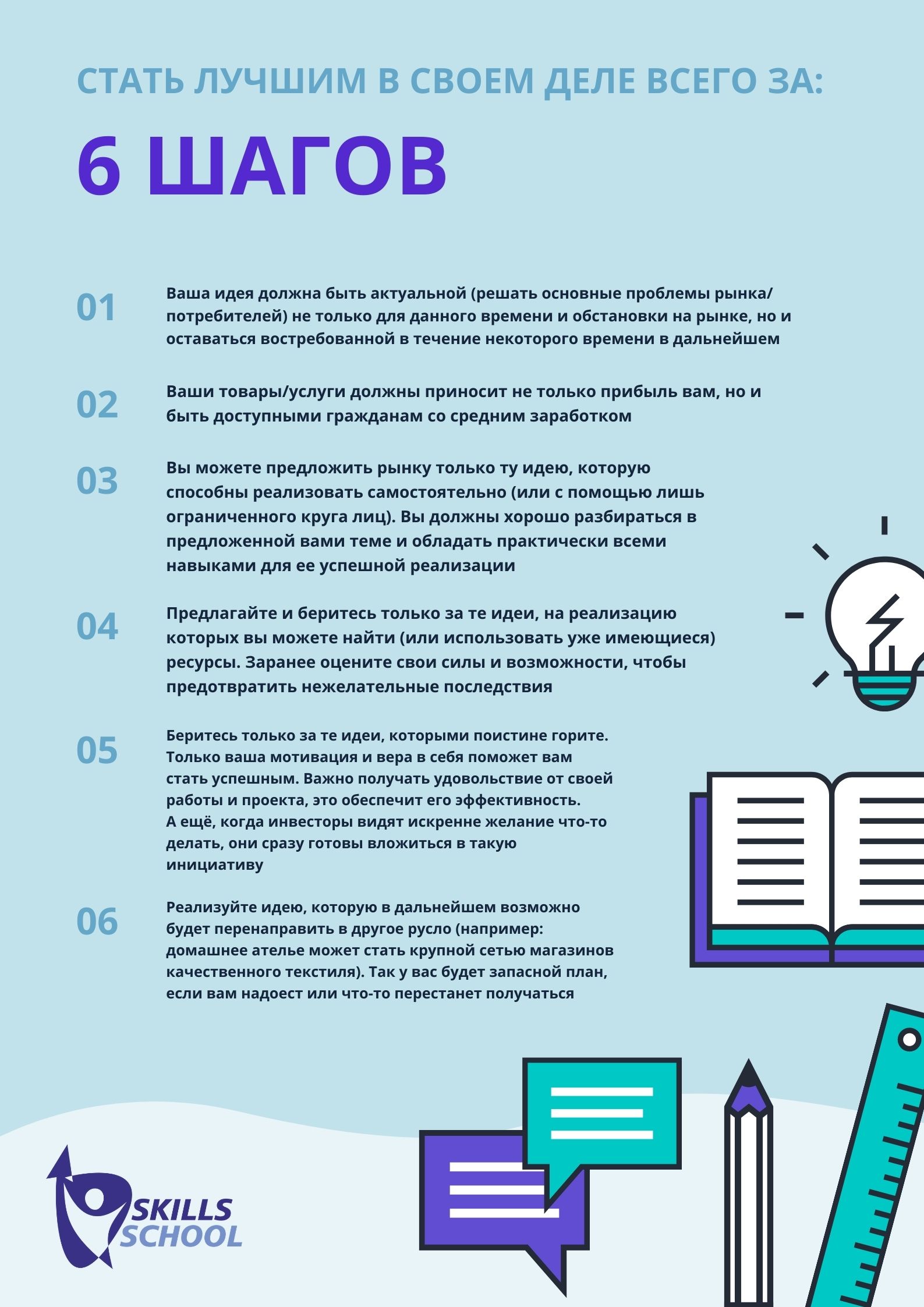
<https://drive.google.com/file/d/1RU3vHZjBXctjyFJxFCoxfsBDIPUWQv25/view?usp=sharing>

***Приложение 3***

**ШАБЛОН ФИНАНСОВОГО ПЛАНА**

<https://drive.google.com/file/d/1fhWN78tDvQfsYNWFPS3cH4IyKYStucGu/view?usp=sharing>

***Приложение 4***

**ЧЕК-ЛИСТ «БИЗНЕС-ИДЕЯ»**

*Приложение 5*

**БИЗНЕС-КЕЙСЫ**

**1.Имидж компании или увольнение?**

Филиал №7 был типичным филиалом компании «ВСЭК». Руководитель филиала №7 Маковкин И.С. был здесь полноправным хозяином уже более 10 лет. Продвигались на филиале, как правило, родственники, друзья, однокашники директора или сверхлояльные к нему работники, которые в нужный момент сделают все, что им скажет директор. Этим он зачастую и пользовался, когда необходимо было, чтобы на торгах выиграл конкретный подрядчик или когда «своему» подрядчику нужно было заплатить за невыполненную работу. Несмотря на то, что процессы проведения торгов были зарегламентированы, с помощью свиты директору удавалось протащить «своих» подрядчиков. Ущерб от такой деятельности директора только за 2012 год составил более 5 млн руб.

При этом под руководством Маковкина И.С. филиал №7 снискал славу лучшего в компании «ВСЭК». Филиал №7 с легкой руки директора стал «кузницей кадров» для всех остальных подразделений компании. Выращенные кадры отправляли на другие филиалы улучшать производственные показатели. По производственным показателям филиал №7 постоянно входил в тройку лучших в компании. То есть за годы работы Маковкину И.С. удалось создать образ эффективного управленца в глазах совета директоров и акционеров, ведь показатели работы филиала говорили сами за себя.

Но, как говорится, сколько веревочке не виться... Информация про злоупотребления на филиале №7 дошла до основного акционера компании. Служба безопасности получила команду проверить поступившую информацию. В ходе проверки факты злоупотреблений подтвердились. Перед акционерами встала дилемма: уволить зарвавшегося директора, при этом дискредитировав всю систему управления «ВСЭК», или спустить все на тормозах ради стабильности работы и сохранить имидж компании, пожертвовав малым?

**Вопрос по кейсу:**

Как поступить акционерам в данной ситуации?

**2.Кто виноват, если большой босс проваливает бизнес-презентацию на совете директоров?**

**Описание проблемы**

Непосредственный начальник (НН), директор департамента крупной компании, получил указание от большого босса (ББ), члена совета директоров компании, срочное задание ― **подготовить бизнес-презентацию** по новой теме, для нового проекта, под новую идею, которая родилась в голове ББ.

НН, уяснив задание, поручил подготовку презентации своем эксперту (СЭ), молодому, растущему и перспективному сотруднику подразделения. Тот, на сколько было возможно, выяснил у НН общую постановку задачи, с энтузиазмом взялся за работу и в короткий срок подготовил презентацию нового проекта с учетом своих идей, опыта и наработок. НН остался доволен работой и показал эту презентацию ББ, который также принял ее и дал добро доложить вопрос на совете директоров.

Да, НН был доволен, но захотел подстраховаться, еще улучшить материал ― и попросил внешнего эксперта (ВЭ) посмотреть презентацию и доработать ее, довести до блеска. Этот ВЭ в профессиональном плане был авторитетом для НН, представляя собой типаж персонального эксперта, почти гуру местного масштаба, уже давно обслуживающего НН за небольшие деньги.

ВЭ по своему вкусу переделал материалы СЭ и создал фактически новый вариант презентации, по мотивам исходной. И в этой версии, при сохранении текстового содержания, основные идеи, сформулированные СЭ, как-то истаяли, ключевые тезисы оказались размазаны, структура доклада изменена, акценты смещены, количество слайдов возросло раза в два.

Зато в художественно ― оформительском плане эта презентация, как считал НН, выглядела прекрасно. НН был человеком достаточно возрастным, однако любил информационные технологии, особенно презентации на PowerPoint, в которых уважал расцветки по образцу гавайской рубашки, завитушки, цветные картинки, анимацию, звуковые эффекты, пипиканье, щелчки, особенно барабанную дробь на ключевых выводах, когда на слайдах все возникает, исчезает, въезжает и выезжает и т.д. И это добро изрядно присутствовало в презентации, было заправлено туда щедрой рукой ВЭ …

На совете директоров презентация НН прошла не лучшим образом, собравшиеся мало что поняли, из-за невнятной структуры доклада и мельтешения картинок на экране НН не удалось донести до высокой и занятой аудитории существо проекта. Презентация, а из-за нее и сам докладчик смотрелись откровенно слабо.

Почему доклад на совете директоров оказался провальным и кто первый за это в ответе?

Кто из действующих лиц — ББ, НН, СЭ, ВЭ ― и какие ошибки сделал?

Как надо было действовать указанным лицам, чтобы исключить (минимизировать) возможности подобных провалов?

**3. Есть предложение уволить одного из лучших менеджеров, так как тот «сдулся». Но как уволить сотрудника «ни за что» в глазах коллектива?**

**Описание проблемы**

Генеральный директор Никита понял, что остро нуждается в помощнике. Через некоторое время на должность директора направления был принят квалифицированный специалист, Николай, который произвел хорошее впечатление на собеседовании, подробно рассказав о своих достижениях на прошлой работе, опыте на руководящей должности. Трудовой стаж показывал, что с места на место он не бегал, причем последним местом работы была известная компания. В общем, по всем заранее продуманным формальным признакам специалист неплохой. Завалы дел надо срочно разбирать и смысла тянуть дальше с выбором нет.

Николаю было поручено координировать работу руководителей проектов: исправить слабые стороны, улучшить контроль за качеством, то есть, по сути, переложить на свои плечи часть забот Никиты. Руководители проектов уже довольно продолжительное время работали в организации и были на хорошем счету у генерального директора. Теперь Никита работал вплотную со своим новым топом Николаем и уже не общался с руководителями проектов, как это делал прежде. Никита несколько месяцев тщательно наблюдал за каждым шагом Николая, подробно обо всем расспрашивал и был доволен новым директором направления.

По прошествии некоторого времени, когда работа, наконец, вошла в определенный постоянный ритм, Николай стал сетовать на работу одного из руководителей проектов. Позже перешел к открытым жалобам, а спустя еще немного времени и вовсе предложил взять на его место другого человека, которого Николай знает по прежней работе как опытного и ответственного. Никита был удивлен тем, как быстро могут измениться люди. Он решил поговорить лично с этим руководителем проекта – Александром. Александр утверждал, что Николай, якобы, к нему относится предвзято, фактически, придирается на пустом месте, ставит ему в вину даже то, на что Александр как руководитель проекта не имеет влияния.

Но после долгих бесед Никиты с Николаем все же напрашивался вывод, что с его еще некогда хорошим руководителем проекта Александром что-то произошло, и он стал работать хуже. В конце концов, генеральный директор стал склоняться к решению уволить Александра. Но когда Никита задумался, как подойти к увольнению руководителя проекта, то оказался в замешательстве. Но**как уволить сотрудника?** Вот так просто позвать и попросить уйти по собственному желанию, ни с того ни с сего, ничего хорошего не сулило – пойдут слухи в коллективе, что, дескать, директор может взять и уволить безо всякой причины любого сотрудника – а это, конечно, не в лучшую сторону скажется на качестве труда.

**Вопрос:**

Как бы вы помогли генеральному директору Никите, если бы он обратился к вам за помощью в решении сложившейся ситуации?

*Приложение 6*

**Таблица «Система налогообложения»**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Элемент сравнения | ЕСХН | УСН | ОСНО | ЕНВД | ПСН |
| Сборы, требующиеся к уплате | Единый сельхозналог | Единый налог УСН, земельный, транспортный, торговый сбор | НДС, НДФЛ и другие, связанные с объектом налог-ния (например, земельный, торговый, транспортный, имущественный сбор) | Единый вменённый налог, транспортный и земельный сбор | Фиксированный налог, сумма которого равна стоимости патента, а также транспортный и земельный налог |
| Объект налог-ния | Прибыль, уменьшенная на сумму расходов | Прибыль (при УСН Доходы) или прибыль, уменьшенная на понесённые лицом затраты (при УСН Доходы минус расходы) | Доход (для налога на прибыль).  Движимые и недвижимые объекты имущества (для ИП только недвижимость).  Прибыль, полученная при реализации услуг и товаров | Вменённый доход плательщика налоговых сборов | Потенциальная прибыль, которую может получить лицо в течение календарного года |
| Размеры ставки | 6% от разницы между прибылью и затратами плательщика | Регионально от 1 до 6% (при УСН Доходы) или от 5 до 15% (при УСН Доходы минус расходы) | Налог на прибыль – 20% (для отдельных категорий лиц – от 0 до 30% включительно).  НДС – 0%, 10% и 18%.  Имущественный налог – до 2% (для ИП) или 2,2% (для предприятий).  НДФЛ – от 13 до 30% | 15% от суммы вменённого дохода | 6% от возможной прибыли |
| Имеющиеся ограничения | Применяется только сельхозпро-ми и рыбох-ми организациями. Прибыль от реализации продукции должна быть выше 70% от общего дохода. | Число сотрудников не должно превышать ста человек. Организация или ИП, получившие за год от 60 млн. рублей, теряют право на использование УСН. | Не имеет | Количество сотрудников не может быть больше 100 человек. Перечень разрешённых на федеральном уровне услуг вправе сократить местные власти. | Режим предназначен для ИП. Разрешены всего 63 вида деятельности, однако перечень может быть увеличен на региональном уровне |
| Налоговый период | 12 месяцев | 12 месяцев | Для НДФЛ, налогов на имущество и прибыль – 12 месяцев; для НДС – квартал | Квартал | 12 месяцев или период, на который выдан тот или иной патент |
| Пред-ние отчёта в ФНС | По итогам года | По итогам года | По НДС – по итогам квартала, по остальным сборам – за год. | По итогам квартала | По итогам года |
| Возможность совмещения с другими режимами | С ЕНВД (для предприятий), с ПСН и ЕНВД (для ИП) | С ПСН и ЕНВД | С ЕНВД и ПСН | ОСНО, ПСН или УСН (исключение составляет деятельность, в отношении которой установлен торговый сбор) | ОСНО, ЕНВД, УСН |
| Налоговые сборы, которые не нужно платить | НДС, НДФЛ, иму-нный налог | НДФЛ (кроме прибыли от дивидендов), имущественный сбор и НДС | Не имеет | НДС, имущественный налог и НДФЛ на «вменённый» вид деятельности | Товарный и имущественный сбор, НДС и НДФЛ (по отношению к деятельности, регулируемой патентом) |

*Приложение 7*

**Чек-лист построения УТП и примеры**.

1. **Позиционирование.**

Вы рассказываете своему клиенту кто Вы такие и чем Вы конкретно занимаетесь

Адвокат по налоговым спорам. Агентство коммерческой недвижимости. Раскрутка интернет-магазинов.

1. **Уникальность продукта.**

Уроки экстремального вождения на внедорожниках. Тир по стрельбе со средневекового оружия.

Комната страха для 18+

1. **Дополнительные услуги.**

При покупке авто страховка на 1-й год в подарок.

При покупке 3-месячного абонемента — 5 посещений бассейна в подарок.

При покупке ноутбука — лицензионные Windows, Office и антивирус в подарок.

1. **Привязка к определенной целевой аудитории.**

Магазин игрушек для мальчиков. Женская школа вождения.

*Приложение 8*

**Качества успешного предпринимателя**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Качества** | **Оценка** |
| **1** |  |  |
| **2** |  |  |
| **3** |  |  |
| **4** |  |  |
| **5** |  |  |
| **6** |  |  |
| **7** |  |  |
| **8** |  |  |
| **9** |  |  |
| **10** |  |  |
| **11** |  |  |
| **12** |  |  |
| **13** |  |  |
| **14** |  |  |
| **15** |  |  |
| **16** |  |  |
| **17** |  |  |

**План развития предпринимательских качеств**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Что буду развивать?** | **Как буду развивать?** | **Когда начну развивать?** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

*Приложение 9*

**СПИСОК БИЗНЕС-ИДЕЙ**

Напиши идеи, которые ты бы хотел (-а) воплотить в жизни, учитывая свои сильные стороны и ценности, выявленные по ходу занятия.

|  |  |
| --- | --- |
| **ИДЕЯ** | **ОПИСАНИЕ** |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

*Приложение № 10*

**Календарно- учебный план**

**Объединения «Бизнес инкубатор»**

**ПДО Хасанова Роксана Радмировна**

**на 2020-2021 учебный год**

(база МБОУ ДО ЦДТ «Глобус»)

Количество часов по учебному плану:

Групповых: 144 часа

Индивидуальных: нет

Составлен на основании рабочей программы.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Месяц** | **Число** | **Время проведения** | **Форма занятия** | **Кол-во часов** | **Тема занятия** | **Место проведения** | **Форма контроля** |
| 1 | 09  09 | 03  07 | 18:00  18:00 | Презентационный мастер-класс | 2  2 | Вводное занятие по основам предпринимательской деятельности. Знакомство.  Разбор понятий «бизнес-план»,«предприниматель» | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Рефлексия |
| 2 | 09  09 | 10  14 | 18:00  18:00 | Тренинг | 2  2 | Бизнес-идея. Ее уникальность. | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Список бизнес-идеи и их презентация |
| 3 | 09  09 | 17  21 | 18:00  18:00 | Форсайт сессия | 2  2 | Развитие идеи в бизнес-концепции (бизнес-плане). | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Беседа |
| 4 | 09  09 | 24  28 | 18:00  18:00 | Семинар-практикум | 2  2 | Описание предстоящей деятельности и образа продукта/услуги. | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Макет образа продукта |
| 5 | 10  10 | 01  05 | 18:00  18:00 | Тренд сессия | 2  2 | Распределение обязанностей по развитию бизнес-концепции. | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Рефлексия |
| 6 | 10  10 | 08  12 | 18:00  18:00 | Деловая игра | 2  2 | Укрепление навыков коммуникации и развитие эффективного взаимодействия. | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Беседа |
| 7 | 10  10 | 15  19 | 18:00  18:00 | Тимбилдинг | 2  2 | Повышение мотивации сотрудников и создание крепких связей между ними. | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Рефлексия |
| 8 | 10  10 | 22  29 | 18:00  18:00 | Ролевая игра | 2  2 | Укрепление авторитета руководства на неофициальном уровне. | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Беседа |
| 9 | 11  11 | 02  05 | 18:00  18:00 | Мастер - класс | 2  2 | Повышение взаимодействия, замещающего чувство конкуренции. | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Перечень мер по взаимодействию кадров |
| 10 | 11  11 | 09  12 | 18:00  18:00 | Бизнес игра | 2  2 | Определение целевой аудитории. | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Беседа |
| 11 | 11  11 | 16  19 | 18:00  18:00 | Семинар-практикум | 2  2 | Описание образа клиента. | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Рефлексия |
| 12 | 11  11 | 23  26 | 18:00  18:00 | Бизнес-кейс | 2  2 | Оценка размера целевой аудитории. | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Образ клиента |
| 13 | 11  12 | 30  03 | 18:00  18:00 | Тренинг | 2  2 | Детальное раскрытие целевого сегмента. | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Беседа |
| 14 | 12  12 | 07  10 | 18:00  18:00 | Участие в JuniorSkills | 2  2 | Создание маркетингового плана. Анализрынка конкурентов. Обсуждение рекламной кампании | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Резюме бизнес-плана |
| 15 | 12  12 | 14  17 | 18:00  18:00 | Мастер-класс | 2  2 | Что такое «Маркетинговый план». | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Маркетинговый план |
| 16 | 12  12 | 21  24 | 18:00  18:00 | Моделирование ситуации | 2  2 | Распределение маркетингового бюджета. | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Финансовый план по маркетингу |
| 17 | 12  12 | 28  31 | 18:00  18:00 | Тренинг | 2  2 | Функциональные обязанности членов команды. | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Беседа |
| 18 | 01  01 | 11  14 | 18:00  18:00 | Деловая игра | 2  2 | Определение необходимых ресурсов. Возможность повторного использования (переработки, утилизации) сырья. | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | План по использованию вторичного сырья |
| 19 | 01  01 | 18  21 | 18:00  18:00 | Форсайт сессия | 2  2 | Структура стоимости, выбор поставщиков и ключевых партнеров. | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Беседа |
| 20 | 01  01 | 25  28 | 18:00  18:00 | Тренинг | 2  2 | Проработка антикризисного плана. | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Антикризисный план |
| 21 | 02  02 | 01  04 | 18:00  18:00 | Мастер-класс | 2  2 | Описание основных бизнес процессов. | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | План основных бизнес процессов |
| 22 | 02  02 | 08  11 | 18:00  18:00 | Имитационная игра | 2  2 | Определение первоочередных целей и задач предприятия. | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Рефлексия |
| 23 | 02  02 | 15  18 | 18:00  18:00 | Семинар-практикум | 2  2 | Сбор и анализ информации о конкурентах и эталонных компаниях. | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Рефлексия |
| 24 | 02  02 | 22  25 | 18:00  18:00 | Деловая игра | 2  2 | Критерии оценки полученных результатов работы предприятия. Условия обучения персонала. | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Критерии эффективности работы специалистов |
| 25 | 03  03 | 01  04 | 18:00  18:00 | Тренинг | 2  2 | Корпоративная культура компании; Система разрешения конфликтов. | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Рефлексия |
| 26 | 03  03 | 08  11 | 18:00  18:00 | Бизнес-кейс | 2  2 | Обоснование прибыльности бизнеса. Источники финансирования стартового этапа проекта. | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Источники финансирования |
| 27 | 03  03 | 15  18 | 18:00  18:00 | Мастер-класс | 2  2 | Расчеты по прибылям и убыткам | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Беседа |
| 28 | 03  03 | 22  25 | 18:00  18:00 | Семинар-практикум | 2  2 | Ценообразование на продукты и услуги. | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Определение конечной цены продукции |
| 29 | 03  04 | 29  01 | 18:00  18:00 | Деловая игра | 2  2 | Определение суммы продаж. | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Рефлексия |
| 30 | 04  04 | 05  08 | 18:00  18:00 | Тренинг | 2  2 | Грамотное ведение переговоров. | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Беседа |
| 31 | 04  04 | 12  15 | 18:00  18:00 | Тренинг | 2  2 | Отработка навыков самопрезентации. | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Беседа |
| 32 | 04  04 | 19  21 | 18:00  18:00 | Мастер-класс | 2  2 | Тайм-менеджмент.Управление личным развитием  Эмоциональный интеллект  Лидерство. | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Рефлексия |
| 33 | 04  04 | 26  29 | 18:00  18:00 | Деловая игра | 2  2 | Отработка навыка стрессоустойчивости. | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Перечень мер успешного выступления и совладания собой |
| 34 | 05  05 | 03  06 | 18:00  18:00 | Тренинг | 2  2 | Объединение всех наработок. | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Готовый бизнес-план |
| 35 | 05  05 | 10  13 | 18:00  18:00 | Презентационный мастер-класс | 2  2 | Проработка пошагового плана выступления. | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | План презентации проекта |
| 36 | 05  05 | 17  20 | 18:00  18:00 | Презентация проектов | 1  1 | Предварительная публичная презентация проектов | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Презентация готового проекта |
| 37 | 05  05 | 24  27 | 18:00  18:00 | Рефлексия по пройденному курсу | 1  1 | Анализ деятельности по пройденному курсу | МБОУ ДО ЦДТ Глобус | Рефлексия |
| **Всего** | |  | | | **144 ч.** |  | | |