

МУНИЦИПАЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «ЦЕНТР ДЕТСКОГО ТВОРЧЕСТВА «ГЛОБУС»
ГОРОДСКОГО ОКРУГА ГОРОДА УФА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

«Утверждаю»

Директор МБОУ ДО «ЦДТ «Глобус»

Р.Р. Галимов

Утверждена на

методическом совете №

протокол № 1 от «31» августа 2020 г.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ И ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ
ПРОГРАММА
«БИЗНЕС-ИНКУБАТОР. НАЧАЛО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»**

(возраст детей 13 – 17 лет, срок реализации программы – 1 год)

Автор-составитель программы
Хасанова Роксана Радмировна
педагог дополнительного
образования МБОУ ДО «ЦДТ «Глобус»

2020 год

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: базовый.

Способ освоения содержания образования: репродуктивный, продуктивный, креативный.

Форма организации образовательной деятельности: проектно-практическая деятельность.

Название объединения: Бизнес инкубатор. Начало предпринимательской деятельности.

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 относиться 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: формирование метапредметных компетенций у обучающихся посредством изучения и использования предпринимательской и проектно-исследовательской деятельности, развитие умения быстро адаптироваться к изменяющимся условиям в социальной среде.

Задачи:

- Обучить подростков основам бизнес-планированию;
- Развить навыки SoftSkills, гибкость, креативность и рефлексивность мышления;
- Развить у обучающихся навыки практического решения задач в сфере предпринимательства;
- Выработать навык 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, самореализации и самоопределения.

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», реализация бизнес-проектов.

Ожидаемые результаты: сформированы надпрофессиональные навыки: гибкость, креативность, рефлексивность, навыки публичного выступления. У каждого обучающегося имеется бизнес-проект, готовый к реализации. Участие в предпринимательских конкурсах и чемпионатах, реализация проектов.

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	Тренинг: «Как презентовать продукт, который захотят купить?»	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 будет 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 «Р» (продукт, место, цена, продвижение) (product, place, price and promotion);
- Взаимовлияние элементов 4 «Р»;
- 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 «Р» для маркетинговых мероприятий;
- Принимать в расчет взаимовлияние элементов формулы 4 «Р»;
- 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 поддаваться 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 упражнений.

Тема № 10

«Подготовка к защите проекта» (8 ч.)

1.Основные вопросы:

- Как презентовать продукт, который захотят купить ;
- 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 осуществления 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	Тренинг Мозговой штурм	Конференции Олимпиады

Семинар Консультация тестирование	Экскурсия Соревнования Дебаты Проектная деятельность Практикум Игра Форсайт-сессии Тренд-сессии Моделирование ситуации	Акции Консультация
---	--	-----------------------

Формы работы с родителями

- круглые столы;
- информационно-практические беседы;
- информационные лектории с элементами практикума;
- обучающие семинары;
- мастер-классы;
- 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 с.
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 с.
9. Голдсмит Джоан, Клок Кеннет Пора проснуться! Эффективные методы раскрытия потенциала сотрудников; Претекст - Москва, **2013**. - 380 с.
10. Леонтович А. В. Практика реализации программы исследовательской деятельности учащихся / А. В. Леонтович // Исследовательская работа школьников. - 2016. - № 2. - С. 42-45.
11. Свод знаний по управлению проектами (РМВоК)/
<http://mahamba.com/ru/svod-znaniy-po-upravleniyu-proektami-pmbok>

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

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>

О НАЛОГАХ НУЖНО ЗНАТЬ ВСЕГО

3 ВЕЩИ

01 ОСНО

- Применяют все виды ИП с любым числом сотрудников и видом деятельности

Объект налогообложения:

- На доходы физического лица, с возможностью применить налоговый вычет (от 13% до 30%)
- Добавленная стоимость для НДС (от 0% до 18%)
- Среднегодовая стоимость имущества для налога на имущество (до 2%)

02 УСН

- Применяют ИП с доходами ниже 150 млн./год и не больше 100 сотрудников в штате

Объект налогообложения:

- На доходы (от 4% до 6%)
- Доходы минус расходы (от 5% до 15%)

02 ЕНВД

- Применяют ИП в некоторых сферах деятельности (сфера услуг и торговля). Число сотрудников не более 100 человек

Объект налогообложения:

- Вмененный доход (предполагается получение бизнесменом) (от 7,5% до 15%)

Налог выплачивается ежеквартально, ИП платит фиксированную сумму каждый квартал

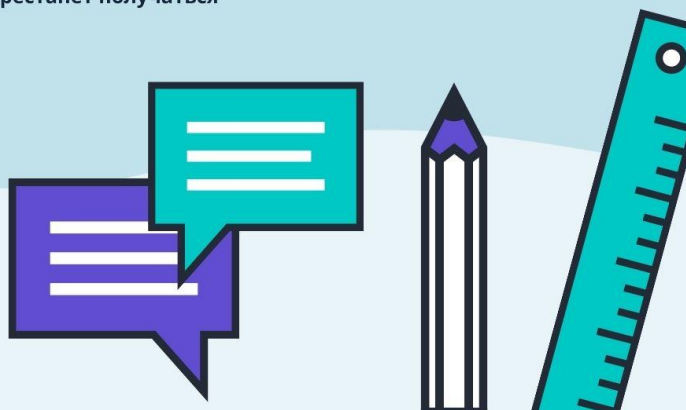


ЧЕК-ЛИСТ «БИЗНЕС-ИДЕЯ»

СТАТЬ ЛУЧШИМ В СВОЕМ ДЕЛЕ ВСЕГО ЗА:

6 ШАГОВ

- 01** Ваша идея должна быть актуальной (решать основные проблемы рынка/потребителей) не только для данного времени и обстановки на рынке, но и оставаться востребованной в течение некоторого времени в дальнейшем
- 02** Ваши товары/услуги должны приносить не только прибыль вам, но и быть доступными гражданам со средним заработком
- 03** Вы можете предложить рынку только ту идею, которую способны реализовать самостоятельно (или с помощью лишь ограниченного круга лиц). Вы должны хорошо разбираться в предложенной вами теме и обладать практически всеми навыками для ее успешной реализации
- 04** Предлагайте и беритесь только за те идеи, на реализацию которых вы можете найти (или использовать уже имеющиеся) ресурсы. Заранее оцените свои силы и возможности, чтобы предотвратить нежелательные последствия
- 05** Беритесь только за те идеи, которыми поистине горите. Только ваша мотивация и вера в себя поможет вам стать успешным. Важно получать удовольствие от своей работы и проекта, это обеспечит его эффективность. А ещё, когда инвесторы видят искренне желание что-то делать, они сразу готовы вложиться в такую инициативу
- 06** Реализуйте идею, которую в дальнейшем возможно будет перенаправить в другое русло (например: домашнее ателье может стать крупной сетью магазинов качественного текстиля). Так у вас будет запасной план, если вам надоест или что-то перестанет получаться



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 регламентированы, 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 своему 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?

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 налогообложения (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 налогообложения	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).	15% от суммы вменённого дохода	6% от возможной прибыли

			<p>НДС – 0%, 10% и 18%.</p> <p>Имущественный налог – до 2% (для ИП) или 2,2% (для предприятий).</p> <p>НДФЛ – от 13 до 30%</p>		
Имеющиеся ограничения	<p>Применяется только сельхозпроми и рыбохозяйственные организации.</p> <p>Прибыль от реализации продукции должна быть выше 70% от общего дохода.</p>	<p>Число сотрудников не должно превышать ста человек.</p> <p>Организация или ИП, получившие за год от 60 млн. рублей, теряют право на использование УСН.</p>	Не имеет	<p>Количество сотрудников не может быть больше 100 человек.</p> <p>Перечень разрешённых на федеральном уровне услуг вправе сократить местные власти.</p>	<p>Режим предназначен для ИП.</p> <p>Разрешены всего 63 вида деятельности, однако перечень может быть увеличен на региональном уровне</p>
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	С ЕНВД (для предприятий), с ПСН и	С ПСН и ЕНВД	С ЕНВД и ПСН	ОСНО, ПСН или УСН (исключение составляет деятельность	ОСНО, ЕНВД, УСН

другими режимами	ЕНВД (для ИП)			ь, в отношении которой установлен торговый сбор)	
Налоговые сборы, которые не нужно платить	НДС, НДФЛ, имущественный налог	НДФЛ (кроме прибыли от дивидендов), имущественный сбор и НДС	Не имеет	НДС, имущественный налог и НДФЛ на «вменённый» вид деятельности и	Товарный и имущественный сбор, НДС и НДФЛ (по отношению к деятельности, регулируемой патентом)

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.

2. Уникальность продукта.

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

3. 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.

4. Привязка к определенной целевой аудитории.

Магазин игрушек для мальчиков. Женская школа вождения.

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?

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

**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. Анализ рынка 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.			