

УТВЕРЖДАЮ

Директор ООО «Учебный центр
«ПроДвижение»



Н.И. Бочкарева
«10» апреля 2023 г.

**Дополнительная профессиональная программа
повышения квалификации
«Организация и ведение малого бизнеса»**

г. Казань, 2023 год

**Дополнительная профессиональная программа
повышения квалификации
«Организация и ведение малого бизнеса»**

1. Цели реализации программы

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации направлена на совершенствование и (или) получение новой компетенции, необходимой для профессиональной деятельности, и (или) повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации по компетенции «Предпринимательство».

2. Требования к результатам обучения. Планируемые результаты обучения

2.1. Характеристика нового вида профессиональной деятельности, трудовых функций и (или) уровней квалификации

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации направлена на совершенствование и (или) формирование у слушателей по компетенции «Предпринимательство»

№ п/п	Содержание совершенствуемой или вновь формируемой компетенции
1	Умение разрабатывать бизнес-планы для различных целевых аудиторий с использованием современных методик бизнес-планирования
2	Умение работать в команде и организовывать ее работу для реализации бизнес-планов по созданию нового продукта/предприятия и диверсификации существующего бизнеса
3	Умение находить и оценивать новые бизнес-возможности и формулировать бизнес-идею,
4	Способность оценивать риски ведения бизнеса на основе анализа факторов внешней и внутренней среды
5	Умение оценивать и обосновывать потребность в финансировании бизнеса, а также использовать различные финансовые инструменты
6	Умение осуществлять маркетинговое, инвестиционное и организационное планирование при разработке и обосновании бизнес-планов, а также анализировать и оценивать параметры эффективности реализуемых бизнес-проектов
7	Умение обеспечивать реализацию социальной ответственности бизнеса через тесное взаимодействие в процессе предпринимательской деятельности со всеми заинтересованными сторонами, включая местные власти, профсоюзные объединения, местные сообщества и т.д.

Программа разработана в соответствии с:

↓ требованиями федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» (утвержден Приказом Минобрнауки России от 15.05.2014 N 539).

К освоению программы допускаются лица, имеющие или получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование. Медицинские ограничения регламентированы Перечнем медицинских противопоказаний Минздрава России.

2.2. Требования к результатам освоения программы

В результате освоения дополнительной профессиональной программы у слушателя должны быть сформированы компетенции, в соответствии с разделом 2.1. программы.

В результате освоения программы слушатель должен:

знать:

- ↓ Основы предпринимательской деятельности;
- ↓ Организационно -правовые формы предпринимательской деятельности;
- ↓ Роль и значение бизнес-плана;
- ↓ Методологию и процессы развития бизнес-идеи;
- ↓ Методы оценки выполнимости бизнес-идеи;
- ↓ Процессы принятия решений для определения товаров и услуг, на продаже которых может основываться бизнес;
- ↓ Применять методы принятия оптимальных решений, касающихся целевых аудиторий;
- ↓ Методы определения круга потенциальных покупателей;
- ↓ Методы удовлетворения потребности в выбранных товарах/услугах;
- ↓ Как оценивать конкурентоспособность бизнес-идеи;
- ↓ Различные маркетинговые стратегии;
- ↓ Цели маркетингового планирования;
- ↓ Тактики продвижения товаров/услуг на рынке;
- ↓ 4 «Р» (продукт, место, цена, продвижение) (product, place, price and promotion), взаимовлияние элементов 4 «Р»;
- ↓ Важную роль рекламы, разнообразие рекламных стратегий;
- ↓ Необходимость кратко -, средне - и долгосрочных целей для устойчивого развития бизнеса

уметь:

- ↓ Развивать идеи до бизнес-предложений;
- ↓ Оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке;
- ↓ Оценивать риски, связанные с бизнесом;
- ↓ Анализировать целевые аудитории;
- ↓ Принимать в расчет ценности, присущие разным целевым аудиториям;
- ↓ Предлагать идеи для дальнейшего развития бизнеса (в т.ч. в порядке диверсификации);
- ↓ Применять методы принятия оптимальных решений;
- ↓ Принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время Планирования и внедрения бизнес-модели;
- ↓ Принимать необходимые решения для реализации маркетинговых мероприятий;
- ↓ Разрабатывать маркетинговый план для компании;
- ↓ Принимать в расчет формулу 4 «Р» для маркетинговых мероприятий;
- ↓ Оценивать разные средства рекламы, разные рекламные стратегии;
- ↓ Оценивать эффективность устойчивого развития;
- ↓ Обосновывать причины выбора конкретных организационных структур.

3. Содержание программы

Категория слушателей: лица, имеющие или получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

Трудоемкость обучения: 144 академических часа.

Форма обучения: очная, очно-заочная или очная с применением дистанционных образовательных технологий.

3.1. Учебный план

№	Наименование модулей	Всего, ак.час	В том числе			Форма контроля
			лекции	практ. занятия	промеж. и итог. контроль	
1	2	3	4	5	6	7
1	Модуль 1. Сущность предпринимательства и предпринимательской деятельности	20	12	8		Зачет
2	Модуль 2. Актуальные требования рынка труда, современные технологии в профессиональной сфере	6	6	-		
3	Модуль 3. Бизнес-идея	6	4	2		
4	Модуль 4. Технология бизнес-проектирования	6	4	2		
5	Модуль 5. Целевая аудитория	20	8	11	1	Зачет
6	Модуль 6. Бизнес-процесс / Организационная структура	8	3	4	1	Зачет
7	Модуль 7. Маркетинговое планирование/Формула маркетинга	20	5	14	1	Зачет
8	Модуль 8. Устойчивое развитие	6	2	4		
9	Модуль 9. Финансовые инструменты	20	4	15	1	Зачет
10	Модуль 10. Продвижение фирмы/проекта	14	4	9	1	Зачет
11	Модуль 11. Презентация компании	12	4	7	1	Зачет
	Итоговая аттестация ¹	6			6	
	ИТОГО:	144	56	76	12	

3.2. Учебно-тематический план

№	Наименование модулей	Всего, ак.час.	В том числе			Форма контроля
			лекции	практ. занятия	промеж. и итог. контроль	
1	2	3	4	5	6	7
1	Модуль 1. Сущность предпринимательства и предпринимательской деятельности	20	12	8	-	

¹ Указана рекомендованная продолжительность итоговой аттестации. Академические часы, отведенные на итоговую аттестацию, могут быть частично перераспределены на практические занятия в рамках модулей образовательной программы.

1.1	Виды предпринимательской деятельности	6	4	2	-	
1.2	Организационно -правовые формы предпринимательской деятельности	8	4	4		
1.3	Правовые основы предпринимательской деятельности	6	2	4		
2.	Модуль 2. Актуальные требования рынка труда, современные технологии в профессиональной сфере	6	6	-		
2.1	Региональные меры содействия занятости в том числе поиска работы, осуществления индивидуальной предпринимательской деятельности, работы в качестве самозанятого	4	4	-		
2.2	Актуальная ситуация на региональном рынке труда	2	2			
3.	Модуль 3. Бизнес-идея	6	4	2		
3.1	Поиск и оценка бизнес-идеи.	2	2			
3.2	Практическое занятие по поиску, формулированию и тестированию бизнес-идеи.	4	2	2		
4	Модуль 4. Технология бизнес-проектирования	6	4	2	-	
4.1	Основные методики бизнес-планирования.	2	2	-	-	
4.2	Структура бизнес-плана и последовательность работы над ними.	4	2	2		
5.	Модуль 5. Целевая аудитория	20	8	11	1	Зачет
5.1	Определение ЦА проекта и тестирование	10	4	6		
5.2	Сегментирование рынка потенциальных клиентов с отработкой на практике распространенных методов определения ЦА	10	4	5	1	Зачет

6	Модуль 6. Бизнес-процесс / Организационная структура	8	3	4	1	Зачет²
6.1	Описание бизнес – процессов	2	1	1		
6.2	Описание организационной структуры	2	1	1		
6.3	Разработка перечня продуктов и услуг, предоставляемых компанией и др.	3	1	2		
6.4	Промежуточная аттестация	1			1	Зачет
7	Модуль 7. Маркетинговое планирование/Формула маркетинга	20	5	14	1	Зачет
7.1	Анализ внешнего окружения (PEST, 5 сил Портера, SWOT)	2	2	-		
7.2	Составление аналитических таблиц и проведение анализа по PEST, 5 сил Портера, SWOT	2	-	2		
7.3	Формулирование маркетинговой стратегии и маркетингового плана	2	1	1		
7.4	Оценка маркетинговых возможностей и ресурсов, определение целей в области маркетинга, а также разработка плана маркетинга с его последующим внедрением и контролем	2	-	2		
7.5	Тестирование маркетинговых мероприятий (проведение презентаций, выставок, распродаж, акций и др.)	4	-	4		
7.6	Определение ЦА проекта и тестирование	4	2	2		
7.7	Сегментирование рынка потенциальных клиентов с отработкой на практике распространенных методов определения ЦА	3	-	3		
	Промежуточная аттестация	1			1	Зачет
8	Модуль 8. Устойчивое развитие	6	2	4		
8.1	Понятие устойчивого развития	2	2			

² В рамках промежуточного контроля по модулям компетенции должно быть предусмотрено время и возможность для формирования слушателями личного портфолио: результатов своих работ, которые они впоследствии смогут представить работодателю или клиенту.

8.2	Главные компоненты устойчивого развития (Актуальность планов по устойчивому развитию бизнеса в контексте экологических, экономических и социальных компонент). Разработка всеобъемлющего плана по устойчивому развитию бизнеса)	4	-	4		
9	Модуль 9. Финансовые инструменты	20	4	15	1	Зачет
9.1	Основные финансовые отчеты организации	2	2			
9.2	Практическая работа с финансовыми отчетами. Отработка методов и временных рамок финансового планирования. Проработка периодов отчетности.	6	2	4		
9.3	Основные финансовые показатели эффективности проекта	2	-	2		
9.4	Разработка и обоснование финансового плана с учетом критериев, предъявляемых к бизнесу/проекту различными контрагентами	4	-	4		
9.5	Практические расчёты прибыли и убытков, зарплат, постоянных и переменных издержек, объема продаж в соответствии с целевыми рынками с использованием аппаратных средств	5	-	5		
	Промежуточная аттестация	1			1	Зачет
10	Модуль 10. Продвижение фирмы/проекта	14	4	9	1	Зачет
10.1	Организационно правовые формы	2	2			
10.2	Практический выбор организационно-правовой формы из ИП, ООО, НП, крестьянско-фермерского хозяйства, самозанятости	2	-	2		
10.3	Бухгалтерский учет	2	2	-		
10.4	Выбор варианта организации и ведения бухгалтерского учета	3	-	3		

10.5	Практическое оформление от 2 вариантов коммерческого предложения на основе содержания собственного проекта	4	-	4		
10.6	Промежуточная аттестация	1			1	Зачет
11	Модуль 11. Презентация компании	12	4	7	1	Зачет
11.1	Презентации для различных заинтересованных сторон	4	4	-		
11.2	Отработка ключевых частей презентации исходя из предполагаемой аудитории: инвесторы; партнеры; сотрудники и пр.	3	-	3		
11.3	Проведение презентаций (практическая отработка навыков публичной презентации модулей проекта с обсуждением)	4	-	4		
11.4	Промежуточная аттестация	1			1	Зачет
12	Итоговая аттестация	6	-	-	6	
	ИТОГО:	144	54	77	13	

3.3. Учебная программа

Модуль 1. Сущность предпринимательства и предпринимательской деятельности

Тема 1.1 Виды предпринимательской деятельности

Тема 1.2. Организационно -правовые формы предпринимательской деятельности

Тема 1.3. Правовые основы предпринимательской деятельности

Модуль 2. Актуальные требования рынка труда, современные технологии в профессиональной сфере

Тема 2.1 Региональные меры содействия занятости в том числе поиска работы, осуществления индивидуальной предпринимательской деятельности, работы в качестве самозанятого

Тема 2.2 Актуальная ситуация на региональном рынке труда

Модуль 3. Бизнес-идея

Тема 3.1 Поиск и оценка бизнес-идеи.

Тема 3.2 Практическое занятие по поиску, формулированию и тестированию бизнес-идеи.

Модуль 4. Технология бизнес-проектирования

Тема 4.1 Основные методики бизнес-планирования. Методы поиска и генерации бизнес-идей. Оценка реализуемости бизнес-идей.

Тема 4.2. Структура бизнес-плана и последовательность работы над ними.

Сущность и назначение бизнес-плана. Требования, предъявляемые к структуре и содержанию бизнес-плана. Методика составления бизнес-плана. Особенности составления отдельных частей бизнес-плана: анализ рынка, финансово-экономический раздел, анализ рисков. Этапы разработки бизнес-плана и его структура. Содержание основных разделов бизнес-плана и рекомендации по их составлению. Анализ рисков проекта. Антикризисный план. Основы финансового планирования и составления баланса доходно-расходной части.

Модуль 5. Целевая аудитория

Тема 5.1 Определение ЦА проекта и тестирование

Основные направления сегментирования целевой аудитории. Методики и инструменты определения потенциальной целевой аудитории. Конкурентное окружение проекта. Целевая аудитория. Изучение методов анализа сегментирования целевой группы по основным социально-экономическим показателям. Текущая ситуация на рынке. Анализ рыночных тенденций и положения дел в отрасли.

Тема 5.2 Сегментирование рынка потенциальных клиентов с отработкой на практике распространенных методов определения ЦА

Опросы; анкетирование; статистика; интервью и др. Определение портрета клиента, формулирование проблемной ситуации клиента, базовый профиль потенциального клиента. Верификация профиля целевой аудитории и проблемной ситуации, способы решения проблемы с помощью предлагаемой услуги/ продукта. Детальный разбор модели сегментирования Шеррингтона 5W; практическая выработка Goodwill компании.

Модуль 6. Бизнес-процесс / Организационная структура

Тема 6.1 Описание бизнес - процессов

Методы структурирования бизнес-процессов. Работа над бизнес-процессами проекта

Тема 6.2 Описание организационной структуры

Виды организационных структур и выбор оптимальной для собственного проекта.

Тема 6.3 Разработка перечня продуктов и услуг, предоставляемых компанией

Разработка перечня продуктов и услуг, предоставляемых компанией; иерархического перечня функций, поддерживающих производство и предоставление продуктов и услуг; иерархического перечня исполнительных звеньев, обеспечивающих реализацию функций и матрицы проекций, описывающей закрепление функций за исполнительными звеньями.

Модуль 7. Маркетинговое планирование/Формула маркетинга

Тема 7.1 Анализ внешнего окружения (PEST, 5 сил Портера, SWOT)

Инструменты анализа внешнего окружения. Этапы стратегического анализа. SWOT анализ как основа для выбора маркетинговой стратегии.

Тема 7.2 Составление таблиц и проведение анализа

Составление аналитических таблиц и проведение анализа по PEST, 5 сил Портера, SWOT

Тема 7.3 Формулирование маркетинговой стратегии и маркетингового плана

Маркетинговая стратегия. Уникальное торговое предложение Основные направления маркетинга и маркетинговые подходы для формирования имиджа и фирменного стиля компании. Методы стратегического планирования и проработка ценообразования, спроса и предложения.

Тема 7.4 Оценка маркетинговых возможностей и ресурсов

Определение целей в области маркетинга, а также разработка плана маркетинга с его последующим внедрением и контролем

Тема 7.5 Тестирование маркетинговых мероприятий

Тестирование маркетинговых мероприятий (проведение презентаций, выставок, распродаж, акций и др.). Практическое применение рекламных стратегий к выбранной бизнес-идеи. Расчёт стоимости рекламной компании, обосновании рекламных и маркетинговых подходов. Практическое применение модели 4 «Р». Маркетинговое бюджетирование. Бизнес-моделирование: квизы по маркетингу. Анализ и применение на практике рекламных моделей AIDA, DIBABA, DAGMAR и др. Разработка и применение ценностного предложения формируемой компании.

Модуль 8. Устойчивое развитие

Тема 8.1 Понятие устойчивого развития

Актуальность планов по устойчивому развитию бизнеса. Важность всеобъемлющего плана по устойчивому развитию бизнеса

Тема 8.2 Главные компоненты устойчивого развития

Актуальность планов по устойчивому развитию бизнеса в контексте экологических, экономических и социальных компонент. Разработка всеобъемлющего плана по устойчивому развитию бизнеса.

Модуль 9. Финансовые инструменты

Тема 9.1 Основные финансовые расчеты

Методы и временные рамки финансового планирования. Основные финансовые отчеты организации. современные банковские технологии для бизнеса; периоды отчетности. Расчет прибыли и убытков, расчет зарплат, расчет постоянных и переменных издержек, расчет объема продаж в соответствии с целевыми рынками.

Тема 9.2 Практическая работа с финансовыми отчетами.

Отработка методов и временных рамок финансового планирования. Проработка периодов отчетности.

Тема 9.3 Основные финансовые показатели эффективности проекта

Оценка финансового плана, обоснование определенных финансовых планов, критерии, предъявляемые к бизнесу/проекту различными контрагентами

Тема 9.4 Разработка финансового плана

Разработка и обоснование финансового плана с учетом критериев, предъявляемых к бизнесу/проекту различными контрагентами

Тема 9.5 Практические расчеты прибыли и убытков, зарплат, постоянных и переменных издержек, объема продаж в соответствии с целевыми рынками с использованием аппаратных средств

Модуль 10. Продвижение фирмы/проекта

Тема 10.1 Организационно правовые формы

Значимость официальной (законной) регистрации фирмы/компании. Сущность основных организационно-правовых форм (ИП, ООО, НП, крестьянско-фермерское хозяйство) и их определяющие различия. Процедуры регистрации фирмы. Процедуры открытия расчетного счета в банке

Тема 10.2 Практический выбор организационно-правовой формы

Практический выбор организационно-правовой формы для своего проекта из ИП, ООО, НП, крестьянско-фермерского хозяйства, самозанятости

Тема 10.3 Бухгалтерский учет

Варианты организации и ведения бухгалтерского учета (включая передачу данной задачи на аутсорсинг)

Тема 10.4 Выбор варианта организации и ведения бухгалтерского учета

Рассмотрение вариантов организации и ведения бухгалтерского учета для своего проекта/бизнеса, включая передачу данной задачи на аутсорсинг

Тема 10.5 Оформление коммерческих предложений

Оформление от 2 вариантов коммерческого предложения на основе содержания собственного проекта.

Модуль 11. Презентация компании

Тема 11.1 Презентации для различных заинтересованных сторон

Важность хорошей презентации для бизнеса. Влияние презентации на аудиторию. Методы презентации, использование различных средств презентации. Структура презентаций, важность правильного подхода к подготовке презентации с тщательностью и вниманием, цель презентации, регламентирование презентации по времени.

Тема 11.2. Практическое занятие по отработке ключевых частей презентации.

Уточнение предполагаемой аудитории: инвесторы; партнеры; сотрудники и пр. Подготовка презентации с учетом специфики выбранной аудитории.

Тема 11.3. Проведение презентаций

Практическая отработка навыков публичной презентации модулей проекта с обсуждением с участием слушателей программы, в т. ч. потенциальных/реальных инвесторов, партнеров, сотрудников и др.

3.4. Календарный учебный график (порядок освоения модулей)

Период обучения (недели)*	Наименование модуля
1 неделя	Модуль 1. Сущность предпринимательства и предпринимательской деятельности Модуль 2. Актуальные требования рынка труда, современные технологии в профессиональной сфере Модуль 3. Бизнес-идея Модуль 4. Технология бизнес-проектирования
2 неделя	Модуль 5. Целевая аудитория Модуль 6. Бизнес-процесс / Организационная структура Модуль 7. Маркетинговое планирование/Формула маркетинга
3 неделя	Модуль 8. Устойчивое развитие Модуль 9. Финансовые инструменты
4 неделя	Модуль 10. Продвижение фирмы/проекта Модуль 11. Презентация компании
	Итоговая аттестация
*-Точный порядок реализации модулей (дисциплин) обучения определяется в расписании занятий.	

4. Организационно-педагогические условия реализации программы

4.1. Материально-технические условия реализации программы

Материально-техническое оснащение рабочих мест преподавателя программы и слушателя программы отражено в приложении к программе.

4.2. Учебно-методическое обеспечение программы

техническое описание компетенции;
печатные раздаточные материалы для слушателей;
учебные пособия, изданных по отдельным разделам программы;

профильная литература;
отраслевые и другие нормативные документы;
электронные ресурсы и т.д.

4.3. Кадровые условия реализации программы

Количество педагогических работников (физических лиц), привлеченных для реализации программы 3 чел.

Данные педагогических работников, привлеченных для реализации программы

№ п/п	ФИО	Статус в экспертном сообществе Ворлдскиллс с указанием компетенции	Должность, наименование организации
<i>Ведущий преподаватель программы</i>			
1.	Ооржак Алдынай Борбак-ооловна	эксперт с правом проведения регионального чемпионата по профессиональному мастерству «Профессионалы» по компетенции «Предпринимательство»	Преподаватель, ГБПОУ РТ «Тувинский политехнический техникум»
<i>Преподаватели, участвующие в реализации программы</i>			
2.			Руководитель кадрового центра «Работа России»
3.	Бочкарева Наталья Ивановна	Эксперт демонстрационного экзамена по компетенции «Бухгалтерский учет»	Директор «Учебный центр «ПроДвижение»

5. Оценка качества освоения программы

Промежуточная аттестация по программе предназначена для оценки освоения слушателем модулей (разделов, дисциплин) программы и проводится в виде зачетов и (или) экзаменов. По результатам любого из видов промежуточных испытаний, выставляются отметки по двухбалльной («удовлетворительно» («зачтено»), «неудовлетворительно» («не зачтено»)) или четырехбалльной системе («отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно»).

Итоговая аттестация проводится в форме защиты проекта.

Приложение к дополнительной профессиональной
программе повышения квалификации
«Организация и ведение малого бизнеса (по компетенции «Предпринимательство»)»

**Материально-техническое оснащение рабочих мест преподавателя
программы и слушателя программы**

Материально-техническое оснащение рабочего места преподавателя программы:

Вид занятий	Наименование помещения	Наименование оборудования	Количество	Технические характеристики, другие комментарии (при необходимости)
1	2	3	4	5
Лекции	Аудитория	Ноутбук с выходом в Internet и доступом к социальным сетям Оптическая проводная 2-х кнопочная мышь. МФУ		Процессор: Pentium Core i3 Частота процессора: 2300 МГц Объем оперативной памяти: 32 ГБ Объем жесткого диска: 1000 ГБ Диагональ экрана: 15.6 " Видеокарта: AMD Radeon R5 M330 Intel HD Graphics 5500 Wi-Fi: есть ОС MS- Windows 8.1 с последними установленными обновлениями. Microsoft OFFICE, Adobe READER или аналог. Архиватор. МФУ лазерное для печати до формата А4, скорость печати 20 стр./мин.
Практические занятия	Компьютерный класс	Аналогично предыдущему		Аналогично предыдущему
Тестирование	Компьютерный класс	Аналогично предыдущему		Аналогично предыдущему
Промежуточная аттестация	Компьютерный класс	Аналогично предыдущему		Аналогично предыдущему

Материально-техническое оснащение рабочего места слушателя программы:

Вид занятий	Наименование помещения	Наименование оборудования	Количество	Технические характеристики, другие комментарии (при необходимости)
1	2	3	4	5

Лекции	Аудитория	Ноутбук с выходом в Internet и доступом к социальным сетям Оптическая проводная минимум 2-х кнопочная мышь.		Процессор: Pentium Core i3 Частота процессора: 2300 МГц Объем оперативной памяти: 32 ГБ Объем жесткого диска: 1000 ГБ Диагональ экрана: 15.6 " Видеокарта: AMD Radeon R5 M330 Intel HD Graphics 5500 Wi-Fi: есть ОС MS- Windows 8.1 с последними установленными обновлениями. Microsoft OFFICE, Adobe READER или аналог. Архиватор. МФУ лазерное для печати до формата А4, скорость печати 20 стр./мин.
Практические занятия	Компьютерный класс	Аналогично предыдущему		Аналогично предыдущему
Тестирование	Компьютерный класс	Аналогично предыдущему		Аналогично предыдущему
Промежуточная аттестация	Компьютерный класс	Аналогично предыдущему		Аналогично предыдущему