

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ БОБКОВА ЕЛЕНА ЮРЬЕВНА

УТВЕРЖДАЮ

Индивидуальный предприниматель

~~Бобкова Елена Юрьевна~~



«01» августа 2021 г

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА -
ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА
«СВОЙ БИЗНЕС: ОТ ИЛЛЮЗИЙ К УСПЕХУ»

Направленность: социально-гуманитарная

Уровень: базовый

Возраст обучающихся: от 18 лет

Срок реализации /объем программы: 72 часа

Составитель/разработчик: кандидат педагогических наук, преподаватель дополнительного образования, Бобкова Елена Юрьевна

Самара

2021

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|--|----|
| Раздел 1. Комплекс основных характеристик программы..... | 3 |
| 1.1. Пояснительная записка..... | 3 |
| 1.2. Цель и задачи программы | 6 |
| 1.3. Учебный (тематический) план..... | 7 |
| 1.4. Содержание программы, рабочие программы учебных предметов, дисциплин (модулей) | 9 |
| 1.5. Планируемые результаты..... | 14 |
| Раздел 2. Комплекс организационно-педагогических условий реализации программы..... | 16 |
| 2.1. Календарный учебный план (график)..... | 16 |
| 2.2. Условия реализации программы | 16 |
| 2.3. Формы аттестации..... | 19 |
| 2.4. Оценочные материалы..... | 20 |
| 2.5. Методические материалы | 21 |
| 2.6. Список литературы | 24 |

РАЗДЕЛ 1. КОМПЛЕКС ОСНОВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ПРОГРАММЫ

1.1. Пояснительная записка

В цифровой экономике способность к предпринимательству рассматривается как один из факторов производства и является главным условием эффективного функционирования рынка. Предпринимательство стало естественной составной частью современной российской экономики.

В процессе изучения дополнительной общеразвивающей программы, обучающиеся познакомятся с основными понятиями, закономерностями и принципами рыночной экономики.

Развитие малого бизнеса, индивидуального предпринимательства является одним из важнейших показателей экономического благополучия страны. Это является еще более актуальной задачей в условиях постиндустриального общества, развития инновационной экономики в РФ.

К сожалению, из 100 бизнес-идей «выживают» только пять, поэтому начинающему предпринимателю необходимо овладеть целым комплексом профессиональных знаний и навыков. Предлагаемая программа направлена на практическое овладение инструментами и методами поиска предпринимательских идей и оценки их коммерческой перспективы, что позволяет слушателям учиться на чужих ошибках и создать проект своего бизнеса.

В цифровой экономике возрастает значение практического интеллекта, в структуру которого входят следующие качества ума: предприимчивость, экономность, расчетливость, умение быстро и оперативно решать возникающие задачи. На формирование этих качеств уделяется особое внимание. Поэтому методика изучения курса опирается на деятельностный подход в обучении основам предпринимательства, суть которого состоит в том, что обучающиеся должны вовлекаться в сам процесс предпринимательства, то есть ставить себя на место предпринимателя.

Логика и структура курса построена таким образом, что позволяет обучающимся самостоятельно и последовательно пройти через основные этапы предпринимательской деятельности.

Базовые характеристики дополнительной общеобразовательной программы - дополнительная общеразвивающая программа «Свой бизнес: от иллюзий к успеху»: вид образования: дополнительное образования, подвид: дополнительное образование детей и взрослых, направленность программы: социально-гуманитарная.

Дополнительная общеобразовательная программа - дополнительная общеразвивающая программа «Свой бизнес: от иллюзий к успеху» (далее – программа) разработана в соответствии с требованиями следующих нормативных правовых актов:

Федеральный закон от 29.12.2012 №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

Приказа Министерства просвещения РФ от 9 ноября 2018 г. № 196 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам».

Актуальность программы заключается в том, что её содержание приближено к реальным условиям, позволяющим обучающимся адаптироваться в современной экономической жизни, способствует развитию личных качеств, необходимых для активной гражданской позиции и социальной ответственности.

Педагогическая целесообразность программы выражается во взаимосвязи процессов обучения, развития и воспитания.

Создание своего бизнеса – это основа предпринимательской деятельности. В рамках данной программы обучающиеся познакомятся со всеми этапами создания бизнеса от идеи до воплощения. Итогом реализации программы станет создание обучающимися личного уникального бизнес-плана.

Отличительная особенность Программы состоит в том, что в процессе обучения планируется внедрение технологии проектного обучения в целях закрепления теоретических знаний, использование реальных интернет-ресурсов по регистрации фирмы, составлению бизнес-плана, продвижению товаров и создание своего уникального бизнес-плана для создания собственного дела.

В основе обучения лежит индивидуально-групповая форма работы, которая позволяет дифференцированно, с учетом возрастных и психологических особенностей подойти к каждому обучающемуся.

Образовательный процесс построен на основе практико-ориентированного подхода.

Поэтапное изучение тем программы способствует пониманию экономических терминов, а также многогранности экономического мира и взаимоотношений человека в этом мире, дает возможность полностью погрузиться в создание своего бизнес-плана и регистрации собственного дела.

Программа предназначена для обучения взрослого населения (с 18 лет). Программа направлена на удовлетворение познавательных потребностей обучающихся в сфере предпринимательства и бизнеса.

Общий объем программы - составляет 72 академических часа.

Форма обучения: заочная. Программа осваивается с применением дистанционных технологий.

Рекомендуемый возрастной и образовательный уровень - курс предназначен для обучения взрослых (с 18 лет), без дополнительных возрастных ограничений. Предварительная подготовка не требуется.

Структура и содержание программы представлены учебным планом, разделами и темами в рамках каждого раздела.

В разделах и темах раскрывается рекомендуемая последовательность обучения, указывается распределение академических часов по темам.

Программа предполагает чтение онлайн-лекций, проведение практических занятий, тренингов, деловых игр в режиме удаленного доступа.

Освоение программы сопровождается промежуточной аттестацией. Итоговая аттестация проводится в форме онлайн-собеседования с обучающимся. По результатам итоговой аттестации обучения выдается сертификат.

1.2. Цель и задачи программы

Цель программы: формирование у обучающихся знаний и практических навыков по основам организации и ведения предпринимательской деятельности в целях создания собственного дела, и выявления, и оценивания коммерческой перспективы предпринимательских идей.

Задачи программы

Обучающие:

- ознакомить с базовыми экономическими понятиями и определениями;
- формировать знания о правовом обеспечении и основах организации предпринимательской деятельности;
- формировать базовые знания о бизнес-планировании;
- формировать базовые знания о маркетинге и SMM;
- обучать самостоятельному применению полученных знаний и умений в практической деятельности.

Развивающие:

- развивать умения находить варианты решений в сложной ситуации и принимать оптимальные решения;
- вырабатывать организационно-управленческие умения в ведении предпринимательской деятельности;
- развивать умение ставить цель и планировать процесс её достижения;
- обеспечить овладение навыками разработки предпринимательского проекта, подготовки и проведения презентации бизнес-проекта.

Воспитательные:

- развивать коммуникативные способности;
- сформировать умение брать на себя ответственность за принятие решения;
- воспитывать уважительное отношение к альтернативному мнению;
- формировать широкий кругозор, представление целостной картины мира с пониманием в ней роли цифровой экономики и малого бизнеса.

1.3. Учебный (тематический) план

1.3.1. Учебный план

| № п/п | Наименование дисциплины/модуля | Общая трудоемкость, час | ЗЕ | Контактная работа (онлайн-лекции), час | Контактная работа (практические занятия с использованием удаленного доступа), час | Самостоятельная работа обучаемого | Текущая аттестация | |
|-------|--|-------------------------|----------|--|---|-----------------------------------|------------------------|--------------|
| | | | | | | | форма контроля | Кол-во часов |
| 1 | Модуль 1. Основные понятия предпринимательства. Бизнес-идеи. Способы генерации и оценки бизнес-идей. Анализ потребителей. Формирование ценностного предложения | 22 | 0,61 | 8 | 10 | 2 | собеседование (онлайн) | 2 |
| 2 | Модуль 2. Анализ потенциальных конкурентов. Формирование конкурентного преимущества. Развитие потребителей. | 22 | 0,61 | 6 | 12 | 2 | собеседование (онлайн) | 2 |
| 3 | Модуль 3. Разработка продукта. Монетизация проекта. Эффективная презентация проекта | 26 | 0,72 | 6 | 16 | 2 | собеседование (онлайн) | 2 |
| 4 | Итоговая аттестация | 2 | 0 | | | | | |
| | Итого | 72 | 2 | 20 | | 6 | 0 | 6 |

1.3.2. Учебный (тематический) план

| № п/п | Наименование дисциплины/модуля | Общая трудоемкость, час | ЗЕ | Контактная работа (онлайн-лекции), час | Контактная работа (практические занятия с использованием удаленного доступа), час | Самостоятельная работа обучающегося | Текущая аттестация | |
|----------|---|-------------------------|-------------|--|---|-------------------------------------|------------------------|--------------|
| | | | | | | | форма контроля | Кол-во часов |
| 1 | Модуль 1. Основные понятия предпринимательства. Бизнес-идеи. Способы генерации и оценки бизнес-идей. Анализ потребителей. Формирование ценностного предложения | 22 | 0,61 | 8 | 10 | 2 | собеседование (онлайн) | 2 |
| 1.1. | Основные понятия предпринимательства. Бизнес-идеи | 4 | | 2 | | 2 | | |
| 1.2. | Способы генерации и оценки бизнес-идей | 4 | | 2 | 2 | | | |
| 1.3. | Анализ потребителей | 6 | | 2 | 4 | | | |
| 1.4. | Формирование ценностного предложения | 8 | | 2 | 4 | | | 2 |
| 2 | Модуль 2. Анализ потенциальных конкурентов. Формирование конкурентного преимущества. Развитие потребителей. | 22 | 0,61 | 6 | 12 | 2 | собеседование (онлайн) | 2 |
| 2.1. | Анализ потенциальных конкурентов | 8 | | 2 | 4 | 2 | | |
| 2.2. | Формирование конкурентного преимущества | 6 | | 2 | 4 | | | |
| 2.3. | Развитие потребителей | 8 | | 2 | 4 | | | 2 |
| 3 | Модуль 3. Разработка продукта. Монетизация проекта. Эффективная презентация проекта | 26 | 0,72 | 6 | 16 | 2 | собеседование (онлайн) | 2 |
| 3.1. | Разработка продукта | 10 | | 2 | 6 | 2 | | |

| | | | | | | | |
|------|---------------------------------|-----------|----------|-----------|-----------|----------|----------|
| 3.2. | Монетизация проекта | 8 | | 2 | 6 | | |
| 3.3. | Эффективная презентация проекта | 6 | | 2 | 4 | | |
| 9 | Итоговая аттестация | 2 | 0 | | | | |
| | Итого | 72 | 2 | 20 | 38 | 6 | 6 |

1.4. Содержание программы, рабочие программы учебных предметов, дисциплин (модулей)

1.4.1. Содержание программы

| № п/п | Наименование раздела программы, предмета, дисциплины (элемента модуля) | Содержание раздела |
|-------|--|---|
| | Модуль 1. Основные понятия предпринимательства. Бизнес-идеи. Способы генерации и оценки бизнес-идей. Анализ потребителей. Формирование ценностного предложения | Основные понятия предпринимательства. Малый и средний бизнес в цифровой экономике. Нормативно-правовая база предпринимательства. Организационно-правовые формы предпринимательства. Самозанятые. Социальное предпринимательство. Виды бизнес-идей. Способы генерации бизнес-идей. Методики оценки бизнес-идей. Анализ потребителей. Оценка целевой аудитории. Сегментация целевой аудитории. Методы изучения целевой аудитории. Формирование ценностного предложения. Структура ценностного предложения. Оформление ценностного предложения. Проверка гипотезы. Каналы продвижения. |
| | Модуль 2. Анализ потенциальных конкурентов. Формирование конкурентного преимущества. Развитие потребителей | Анализ потенциальных конкурентов. Кабинетное и полевое исследование. Формирование конкурентного преимущества. Проверка гипотезы. Модель развития потребителей: выявление потребителей (customer discovery), верификация потребителей (customer validation), расширение клиентской базы (customer creation) и выстраивание компании (company building) |
| | Модуль 3. Разработка продукта. Монетизация проекта. Эффективная презентация проекта | Разработка продукта. Базовые элементы продукта. Себестоимость продукта. Оценка рисков. Упаковка продукта. Монетизация проекта. 5 схем монетизации стартапа в цифровой среде. Модели монетизации: freemium, subscribe, транзакционная и рекламная модели. Презентация проекта. Личный бренд предпринимателя. Инструменты эффективной презентации |

1.4.2. Содержание рабочих программ учебных предметов, предметов (модулей)

Модуль 1. Основные понятия предпринимательства. Бизнес-идеи. Способы генерации и оценки бизнес-идей. Анализ потребителей. Формирование ценностного предложения

1.1. Основные понятия предпринимательства. Бизнес-идеи

Теория. Основные понятия предпринимательства. Малый и средний бизнес в цифровой экономике. Нормативно-правовая база предпринимательства. Организационно-правовые формы предпринимательства. Самозанятые. Социальное предпринимательство

Практика. Алгоритм регистрации ИП. Алгоритм регистрации самозанятого. Параметры социального предприятия. Выбор модели социального предприятия. Личный кабинет налогоплательщика – ИП.

1.2. Способы генерации и оценки бизнес-идей

Теория. Виды бизнес-идей. Способы генерации бизнес-идей. Методики оценки бизнес-идей.

Практика. Составление ментальной карты. Инструменты составления дорожных карт проекта

1.3. Анализ потребителей

Теория. Анализ потребителей. Оценка целевой аудитории. Сегментация целевой аудитории. Методы изучения целевой аудитории

Практика. Выбор целевой аудитории для проекта. Сегментация целевой аудитории. Определение каналов взаимодействия с целевой аудиторией. Составление анкеты для проведения проблемного интервью

1.4. Формирование ценностного предложения

Теория. Формирование ценностного предложения. Структура ценностного предложения. Оформление ценностного предложения. Проверка гипотезы. Каналы продвижения

Практика. Заполнение чек-листа «Ценностное предложение». Выбор формата визуализации ценностного предложения. Презентация ценностного предложения. Составление блок-схемы «Каналы продвижения».

2 Модуль 2. Анализ потенциальных конкурентов. Формирование конкурентного преимущества. Развитие потребителей

2.1. Анализ потенциальных конкурентов

Теория. Анализ потенциальных конкурентов. Кабинетное и полевое исследование

Практика. Маркетинговое исследование рынка. PEST анализ и SWOT анализ конкурентов. Разработка анкеты для проведения полевого исследования конкурентов

2.2. Формирование конкурентного преимущества

Теория. Формирование конкурентного преимущества. Проверка гипотезы

Практика. Составление блок-схемы конкурентного преимущества. Визуализация конкурентного преимущества.

2.3. Развитие потребителей

Теория. Модель развития потребителей: выявление потребителей (customer discovery), верификация потребителей (customer validation), расширение клиентской базы (customer creation) и выстраивание компании (company building)

Практика. Выявление и верификация потенциальных потребителей. Выбор инструментария для составления клиентской базы. Разработка кампании по привлечению потребителей.

3 Модуль 3. Разработка продукта. Монетизация проекта.

Эффективная презентация проекта

3.1. Разработка продукта

Теория. Разработка продукта. Базовые элементы продукта. Себестоимость продукта. Оценка рисков. Упаковка продукта

Практика. Составление описания продукта. Расчет себестоимости продукта. Составление карты рисков. Составление схемы упаковки продукта

3.2. Монетизация проекта

Теория. Монетизация проекта. 5 схем монетизации стартапа в цифровой среде. Модели монетизации: freemium, subscribe, транзакционная и рекламная модели.

Практика. Выбор модели монетизации проекта. Составление дорожной карты монетизации проекта

3.3. Эффективная презентация проекта

Теория. Презентация проекта. Личный бренд предпринимателя. Инструменты эффективной презентации

Практика. Разработка личного бренда предпринимателя в соц. сетях. Использование инструментов Яндекс Кью для развития личного бренда. Разработка презентации проекта. Защита презентации проекта

1.4.3. План самостоятельной работы обучаемого

| № п/п | Тема | Вид самостоятельной работы | Задание | Рекомендуемая литература | Количество часов |
|-------|---------------------------------|----------------------------|---------------------------|---|------------------|
| 1 | Основные понятия предпринимател | Работа с источниками и | Систематизировать способы | Купцова, Е. В. Бизнес-планирование : учебник и практикум / Е. В. Купцова, | 2 |

| № п/п | Тема | Вид самостоятельной работы | Задание | Рекомендуемая литература | Количество часов |
|-------|----------------------------------|------------------------------------|--|---|------------------|
| | ьства. Бизнес-идеи | литературой | генерации бизнес-идей | <p>А. А. Степанов. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 435 с. . — ISBN 978-5-534-11053-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/476085 .</p> <p>Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / Е. Е. Кузьмина. — 4-е изд., перераб, и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 455 с. . — ISBN 978-5-534-14024-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/468235.</p> | |
| 2 | Анализ потенциальных конкурентов | Работа с источниками и литературой | Сформировать рейтинговый список конкурентов для проекта | <p>Стратегический маркетинг : учебник и практикум / Н. А. Пашкус [и др.]. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 225 с. — ISBN 978-5-534-00742-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/451203</p> <p>Пурлик, В. М. Управление операционной и стратегической эффективностью бизнеса : монография / В. М. Пурлик. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 207 с. — ISBN 978-5-534-13341-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/476781</p> | 2 |
| 3 | Разработка продукта | Работа с источниками и литературой | Определить алгоритмы разработки продукта для своего стартапа | <p>Инновационный маркетинг : учебник / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой. — 2-е изд., перераб, и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. —</p> | 2 |

| № п/п | Тема | Вид самостоятельной работы | Задание | Рекомендуемая литература | Количество часов |
|-------|------|----------------------------|---------|--|------------------|
| | | | | 474 с. — ISBN 978-5-534-13282-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/468986 . Поляков, В. А. Разработка и технологии производства рекламного продукта : учебник и практикум / В. А. Поляков, А. А. Романов. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 502 с. — — ISBN 978-5-534-05261-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/468982 . | |
| | | | | | |

1.5. Планируемые результаты

В результате освоения программы обучающиеся будут:

знать:

- базовые экономические понятия и определения: рынок, рыночный механизм, бизнес, маркетинг, договор, предпринимательская деятельность, реклама, прибыль, рентабельность, инвестирование сбережений, предпринимательский риск, финансовый план, бизнес-план и т.д.;
- особенности управления структурами рыночной экономики;
- основные организационно-правовые формы предпринимательства;
- теоретические основы организации собственного дела в форме индивидуального предприятия;
- правовое регулирование экономики;
- нормативно-правовые документы, регламентирующие организацию и ведение малого бизнеса;

- технологию разработки бизнес-плана

уметь:

- принимать управленческие решения;
- собирать и анализировать информацию о конкурентных фирмах, поставщиках, потребителях;
- осуществлять планирование производственной деятельности;
- разрабатывать устав;
- разрабатывать бизнес-план;
- заполнять налоговую декларацию и подавать ее в налоговые органы;
- собирать пакет документов для создания собственной фирмы, включая ее государственную регистрацию;
- продвигать свой бизнес в социальных сетях.

владеть:

- навыками проведения исследований рынка;
- навыками формирования и продвижения личного бренда;
- навыками оценки рисков при открытии бизнеса;
- навыками создания бизнес-моделей;
- навыками публичной защиты проектов.

РАЗДЕЛ 2. КОМПЛЕКС ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

2.1. Календарный учебный план (график)

Нормативный срок обучения по программе: 72 ч.

В том числе:

– контактной работы с преподавателем в режиме удаленного доступа, часов: 64 часа, в т.ч. (теоретический материал: 20 часов, практика: 38 часов, промежуточная аттестация: 6 часов);

– самостоятельная работа обучающихся: 6 часов;

– итоговая аттестация: 2 часа.

Режим контактной работы с преподавателем в режиме удаленного доступа, часов в день: 4; дней в неделю: 2.

Общая продолжительность программы: 9 недель.

| № п/п | Наименование дисциплины/модуля | Количество часов | Период (неделя) |
|-------|--|------------------|-----------------|
| 1 | Модуль 1. Основные понятия предпринимательства. Бизнес-идеи. Способы генерации и оценки бизнес-идей. Анализ потребителей. Формирование ценностного предложения | 22 | 1-3 |
| 2 | Модуль 2. Анализ потенциальных конкурентов. Формирование конкурентного преимущества. Развитие потребителей. | 22 | 3-6 |
| 3 | Модуль 3. Разработка продукта. Монетизация проекта. Эффективная презентация проекта | 26 | 7-9 |
| 9 | Итоговая аттестация | 2 | 9 |
| | Итого | 72 | |

2.2. Условия реализации программы

Кадровые условия:

Педагог дополнительного образования, реализующий данную программу, должен иметь высшее образование или среднее профессиональное образование в рамках укрупненных групп направлений подготовки высшего образования и специальностей среднего профессионального образования

"Образование и педагогические науки" или высшее образование либо среднее профессиональное образование в рамках иного направления подготовки высшего образования и специальностей среднего профессионального образования при условии его соответствия дополнительным общеразвивающим программам, дополнительным предпрофессиональным программам, реализуемым организацией, осуществляющей образовательную деятельность, и получение при необходимости после трудоустройства дополнительного профессионального образования по направлению подготовки "Образование и педагогические науки". Особые условия допуска к реализации программы: отсутствие ограничений на занятие педагогической деятельностью, установленных законодательством Российской Федерации. Прохождение обязательных предварительных (при поступлении на работу) и периодических медицинских осмотров (обследований), а также внеочередных медицинских осмотров (обследований) в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

Материально-технические условия

Рабочее место педагогического работника, оборудованное персональным компьютером и компьютерной периферией (веб-камерой, микрофоном, наушниками и т.д.) с возможностью подключения к сети Интернет (скорость передачи данных составляет до 100 Мбит/сек.) и системе дистанционного обучения EduTerra.PRO (далее – СДО).

Программно-аппаратный комплекс, необходимый для осуществления образовательного процесса.

СДО удовлетворяет следующим требованиям по управлению курсом:

- разработчик курса имеет полный контроль над курсом: изменение настроек, правка содержания, обучение;
- педагогический работник имеет все возможности по организации обучения, без возможности изменять контент курса (при необходимости внести изменения, например добавить индивидуальное задание для обучающихся, педагогический работник обращается к разработчику курса);

- обеспечена возможность загрузки курсов;
- обеспечена возможность включения в образовательную программу большого набора различных элементов: ресурсов, форумов, тестов, заданий, глоссариев, опросов, анкет, чатов, лекций, семинаров, баз данных, редактора "ленты времени", построения схем и другого;
- обеспечена удобная возможность редактирования текстовых областей с помощью встроенного HTML-редактора;
- предоставлены различные способы оценки работы обучающихся с возможностью создания собственных шкал для оценки результатов обучения по критериям;
- все оценки собираются в единый журнал, содержащий удобные механизмы для подведения итогов, создания и использования различных отчетов, импорта и экспорта оценок;
- встроена удобная система учета и отслеживания активности обучающихся, позволяющая отслеживать как участие в курсе в целом, так и детальную информацию по каждому элементу курса;
- интегрирована электронная почта, позволяющая отправлять копии сообщений в форумах, отзывы и комментарии педагогических работников, и другую учебную информацию.

СДО поддерживает отображение любого электронного содержания, хранящегося как локально, так и на внешнем сайте.

Обучение с использованием дистанционных образовательных технологий не предъявляет высоких требований к компьютерному оборудованию, однако необходимым минимальным условием является наличие интернет-браузера и подключения к сети Интернет.

На компьютере педагогического работника быть установлен комплект соответствующего программного обеспечения. Для работы с использованием аудиоканала, в том числе аудио конференций, вебинаров, необходимо наличие

микрофона и динамиков (наушников). При использовании видеоконференций дополнительно необходимо наличие веб-камеры.

Аналогичные требования предусмотрены и для рабочего места обучаемого.

Организационно-педагогические условия

Занятия построены на принципах обучения развивающего и воспитывающего характера: доступности; наглядности; целенаправленности; индивидуальности; результативности.

В работе используются методы обучения:

- вербальный (беседа, рассказ, лекция, сообщение);
- наглядный (использование мультимедийных устройств, пакеты документов, разработанные бизнес-планы, показ педагога примеров работы на бизнес-агрегаторах, использование интернет-ресурсов т.д.);
- практический (выполнение практических заданий);
- самостоятельной работы (самостоятельное составление бизнес-плана, работа над проектом по созданию собственной фирмы на занятиях, выполнение домашних заданий и т.д.).

Усвоение материала контролируется при помощи педагогического наблюдения за выполнением практических заданий и работ.

Итоговое (заключительное) занятие проводится в форме собеседования и подведения итогов обучения.

2.3. Формы аттестации

Механизм выявления образовательных результатов программы

Результативность освоения Программы систематически отслеживается в течение всего периода обучения.

С этой целью используются разнообразные виды контроля: входной контроль проводится в начале обучения для определения уровня знаний обучающихся на начало обучения по программе; текущий контроль ведется на каждом занятии в форме педагогического наблюдения за правильностью

выполнения практического задания: успешность освоения материала проверяется в конце каждого занятия путем итогового обсуждения, анализа выполненных заданий; промежуточный контроль проводится по итогам выполнения практических работ: итоговый контроль проводится в конце обучения в форме публичной защиты проекта обучаемого. Используемые формы контроля позволяют выявить изменения образовательного уровня обучающегося, воспитательной и развивающей составляющей обучения.

Формы проведения аттестации:

- выполнение практического задания;
- собеседование;
- презентация выполненной практической работы;
- защита проекта.

2.4 Оценочные материалы

Демонстрационный вариант ситуационных задач (практические задания)

Ситуационная задача 1:

Компания-производитель бритв для бритья разработала инновационную бритву для мужчин. Разработайте ценностное предложение данного продукта отдельно для мужчин и для женщин.

Ситуационная задача 2:

Компания разрабатывает проект по доставке одежды и обуви на дом. Разработайте гипотезы для проекта (не менее шести).

Ситуационная задача 3:

Компания разрабатывает проект по подбору автосервисов. Разработайте сценарий проблемного интервью.

Ситуационная задача 4:

Компания разрабатывает проект по доставке одежды и обуви на дом. Разработайте сценарий решенческого интервью.

Примерные темы при проведении собеседования

1. Определение понятий «предпринимательство» и «предпринимательская деятельность». Виды предпринимательской деятельности.
2. Методы поиска бизнес-идей. Оценка бизнес-идей.
3. Формирование ценностного предложения бизнес-проекта.
4. Конкурентное преимущество проекта.
5. Позиционирование продукта.
6. Развитие потребителей. Проблемное интервью.
7. Развитие потребителей. Решенческое интервью.
8. Основы экономики проекта.
9. Понятие точки безубыточности.
10. Сравнительный анализ систем налогообложения.
11. Выбор организационно-правовой формы предприятия.
12. Правила создания успешной презентации бизнес-проекта

2.5. Методические материалы

Виды практических занятий, применяемые при изучении дисциплины:

1) Семинар – форма обучения, имеющая цель углубить и систематизировать изучение наиболее важных и типичных для будущей профессиональной деятельности обучаемых тем и разделов учебной дисциплины.

2) Решение задач позволяет обучающимся закрепить теоретические знания и привить практические навыки в области существующих законов, изученных зависимостей. Решение задач способствует активной мыслительной деятельности, что приводит к поиску оптимального решения и формированию выводов по пройденному материалу.

Самостоятельная работа обучающихся – это планируемая работа, выполняемая по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия. Она способствует углублению и расширению знаний, формированию интереса к познавательной деятельности, овладению приемами процесса познания, развитию познавательных способностей.

Самостоятельная работа по программе проводится в форме работы с источниками и литературой.

Интерактивные формы организации самостоятельной работы обучающихся. В связи с переходом на деятельностную парадигму образования самостоятельная работа приобретает новую «роль» в процессе обучения. Самостоятельная работа становится ведущей формой организации обучения, и вместе с тем возникает проблема ее активизации. Активизировать самостоятельную работу значит значительно повысить ее роль в достижении новых образовательных целей, придав ей проблемный характер и мотивирующий субъектов на отношение к ней как ведущему средству формирования общекультурных и профессиональных компетенций.

Организация самостоятельной работы может идти одновременно по нескольким *направлениям*: разработка частных алгоритмов решения типовых задач, эвристических предписаний, индивидуализация самостоятельных работ, специализация самостоятельной работы с учетом практических задач будущей профессиональной деятельности, применение компьютерных технологий и т.д.

Успех в организации и управлении самостоятельной работы невозможен без четкой системы контроля за ней. По программе предполагается систематический контроль результатов самостоятельной работы в форме проверки выполненных заданий.

Поиск обучающимися информации, задания на поиск и обработку информации включает: написание реферата-обзора; подготовку презентации по проведенному исследованию.

Отработка пропущенных занятий: все задолженности по выполнению программы (модулей дисциплин, предметов) должны быть отработаны обучающимися перед итоговой аттестацией. Пропуски занятий предполагают самостоятельное написание всех лекций, выполнение обучающимся всех практических заданий, и написание всех форм контроля знаний, предусмотренных программой.

Обучение лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов по программе осуществляется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния их здоровья. Занятия для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами организуются совместно с другими обучающимися.

Образовательная деятельность лиц с ограниченными возможностями здоровья по программе осуществляется на основе дополнительных общеобразовательных программ, адаптированных при необходимости для обучения указанных лиц. Сроки обучения по дополнительным общеразвивающим программам для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов с учетом особенностей их психофизического развития при необходимости могут быть увеличены.

Методические указания по организации самостоятельной работы обучающихся

Цель самостоятельной работы обучающихся (СРО) — закрепление фундаментальных знаний, умений и навыков деятельности по дополнительной общеразвивающей программе.

Задачами СРС являются: систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических умений обучающихся; углубление и расширение теоретических знаний; формирование умений использовать нормативную, справочную документацию и специальную литературу; развитие познавательных способностей и активности обучающихся: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности; формирование самостоятельности мышления,

способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации; развитие исследовательских умений; использование материала, собранного и полученного в ходе самостоятельных занятий на практических и лабораторных занятиях для эффективной подготовки к итоговой аттестации.

Организация СРС

Процесс организации самостоятельной работы обучающихся включает в себя следующие этапы:

- подготовительный (определение целей, составление программы, подготовка методического обеспечения, подготовка оборудования);
- основной (реализация программы, использование приемов поиска информации, усвоения, переработки, применения, передачи знаний, фиксирование результатов, самоорганизация процесса работы);
- заключительный (оценка значимости и анализ результатов, их систематизация, оценка эффективности программы и приемов работы, выводы о направлениях оптимизации труда).

2.6. Список литературы

1. Боброва, О. С. Настольная книга предпринимателя : практическое пособие / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 330 с. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-534-00093-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/470300>
2. Боброва, О. С. Основы бизнеса : учебник и практикум / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 330 с. — ISBN 978-5-534-03928-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450548> (дата обращения:
3. Бухгалтерский учет на предприятиях малого бизнеса : учебное пособие / Н. А. Проданова, Е. И. Зацаринная, Е. А. Кротова, В. В. Лизяева ; под редакцией Н. А. Продановой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва :

Издательство Юрайт, 2021. — 229 с. — ISBN 978-5-534-11482-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/470043>

4. Инновационный маркетинг : учебник / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой. — 2-е изд., перераб, и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 474 с. — ISBN 978-5-534-13282-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468986>.

5. Кузьмина, Е. Е. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / Е. Е. Кузьмина. — 4-е изд., перераб, и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 455 с. . — ISBN 978-5-534-14024-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468235>.

6. Купцова, Е. В. Бизнес-планирование : учебник и практикум / Е. В. Купцова, А. А. Степанов. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 435 с. . — ISBN 978-5-534-11053-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/476085> .

7. Мурзин, Д. А. Учет и налогообложение на предприятиях малого и среднего бизнеса : учебное пособие / Д. А. Мурзин, Н. Г. Барышников, Д. Ю. Самыгин. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 261 с. — ISBN 978-5-534-14232-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468153>

8. Поляков, В. А. Разработка и технологии производства рекламного продукта : учебник и практикум / В. А. Поляков, А. А. Романов. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 502 с. — — ISBN 978-5-534-05261-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468982> .

9. Стратегический маркетинг : учебник и практикум / Н. А. Пашкус [и др.]. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 225 с. — ISBN 978-5-534-00742-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL:

<https://urait.ru/bcode/451203> Пурлик, В. М. Управление операционной и стратегической эффективностью бизнеса : монография / В. М. Пурлик. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 207 с. — ISBN 978-5-534-13341-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/476781>