Программа бизнес-образования для детей
МАТРИЦА КАРЬЕРЫ®

МОДУЛЬ «БИЗНЕС. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

для учеников 11-х классов и студентов

Управление проектами, принятие решений, финансовый анализ, маркетинг, продажи …

Цель обучения: развить предпринимательское мышление и проработать собственную бизнес-идею.

Результаты обучения:

- Готовый бизнес-план по реализации бизнес-идеи
- Знание профессиональных инструментов, их отработка на примере своей бизнес-идеи:
  - Мониторинг рынка, анализ конкурентной среды
  - Разработка методов продвижения
  - Планирование
  - Бюджетирование
  - Бизнес-процессы
- Навык работы в проектной команде, влияя на ее развитие
- Реальный опыт реализации проектов

Компетенции сквозного развития: коммуникативность, умение работать в команде, лидерство, предпринимательство (креативность), саморегуляция, адаптивность, публичные выступления, позитивность, Целеполагание, ориентация на результат, принятие решений, администрирование, системность мышления, самостоятельность, ответственность

Форма обучения: бизнес-тренинги, мастер-классы от профессиональных тренеров и экспертов из реального бизнеса.

Продолжительность программы: 128 академических часов (по 4 академических часа 1 раз в неделю).

Учебно-тематический план:

№	Тема	Кол-во часов
	Предпринимательство: Как создать свой бизнес?	
1.	**Деловая Бизнес-игра «Ты - предприниматель»** • Диагностика и оценка предпринимательских и менеджерских компетенций	**4**
2.	**Мастер-класс «История успеха» от успешного владельца бизнеса** • Секреты создания успешного бизнеса (взгляд предпринимателя) • Как начать свой бизнес с нуля? • С какими проблемами сталкивались, как решались подобное проблемы • Качества современного предпринимателя • Менеджер и предприниматель: сходства и различия **Встреча с куратором группы на тему «Личный бренд»**	**4**
3.	**Основы предпринимательства** • Виды предпринимательской деятельности ➢ По форме собственности (государ-я/негосуд-я) ➢ По организационно-правовой форме ➢ По размеру (микро, малые, средние, крупные) ➢ По территориальной принадлежности (местные, региональные, национальные, международные) ➢ По отношению к закону ➢ По использованию технологий (традиционное/инновационное) ➢ По отраслям экономики (производство, строительство, коммерческое, страховая деятельность и т.д.)	**4**
4.	**Выбор бизнес-идеи** • Технологии создания идей • Технология принятия решений, оценка решений	**4**
5.	**Бизнес-планирование** • Стратегическое и оперативное планирование • Технологии планирования • Дерево целей • Бизнес–план (составляющие, критерии оценки)	**4**
6.	**Создание организации** • Организация как система, цели организации, эффективность организации • Организационная структура и управление, жизненный цикл организации • Организация работы по областям деятельности: персонал, финансы, продажи, производство, качество, маркетинг.	**4**
7.	**Маркетинг в практике** • Целевая аудитория • Конкурентные преимущества • Методы исследований рынка • Брэндинг и нейминг • Особенности потребительского поведения • Вывод нового товара на рынок **Практикум: составление маркетингового плана бизнес-идеи**	**16**
8.	**Диагностика управления реальной компании г.Новосибирска (Визит в компанию)** • Организация экскурсии по офису и / или производству; • Организация коротких встреч-интервью с ведущими руководителями	**8**
9.	**Диагностика управления реальной компании г.Новосибирска (Анализ компании)** • Анализ и систематизация полученной информации; • Предложение от студентов о новых возможностях развития бизнеса: ➢ Разработка рекомендаций от студентов по совершенствованию системы управления ➢ Разработка рекомендаций по закреплению лидерских позиций на рынке	
10.	**Финансовый план** • Управление финансами • Бюджетирование • Виды расходов • Виды прибыли • Точка безубыточности • Методы повышения рентабельности	**4**
11.	**Подбор сотрудников или как создать успешную команду** • Подбор персонала в свою компанию: технологии поиска, составление профиля должности, критерии оценки кандидатов • Проведение собеседований: оценочные методики при приеме на работу, виды собеседований • Виды материальной и нематериальной мотивации • Методы поощрений и наказаний • Лояльность к организации: программы лояльность **Корпоративная культура: понятие, инструменты, каналы распространения**	**16**

12.	**Продвижение и продажи** • Методы продвижения. Реклама • Стратегии продаж. Управление продажами • Способы продаж: активные/пассивные, по телефону/при встрече и т.п. • Технологии эффективных продаж: ➢ Установление и поддержание контакта ➢ Выявление потребностей клиента ➢ Эффектная презентация продукта/услуг своей компании ➢ Преодоление возражений клиента ➢ Заключение сделки • Технологии долгосрочных отношений с клиентами **Практикум: разработка плана продаж в рамках своей бизнес-идеи** *Промежуточная оценка уровня компетенций*	**12**
13.	**Деловая игра «Мастер переговоров и продаж»** • Тренировка переговорных навыков • Практическая проработка коммуникативных техник и инструментов, позволяющих проводить результативные переговоры, как в жизни, так и в бизнесе.	**4**
14.	**Мастер-класс успешного предпринимателя «Как презентовать свой бизнес-проект инвесторам»** • Секреты успешной презентации • Основные вопросы инвесторов • Приёмы убеждения инвесторов **Встреча с куратором группы: «Топ-20 бизнес-идей»**	**4**
	Проектное управление в компании: создаём успешный проект!	
15.	**Деловая игра «Project manager»** Данная игра даёт возможность участникам: • Принять участие в виртуальном проекте (узнать фишки и инструменты, необходимые для успеха в проекте; попробовать управлять проектом в рамках ограниченного времени, средств и целей; научиться грамотно взаимодействовать со всеми участниками проекта и принимать командные решения. • В дальнейшем применить полученные знания при разработке и реализации своих реальных проектов в рамках обучения в Бизнес-Школе B2YOU	**4**
16.	**Введение в проектное управление** • Принципы проектного управления • Стандарты планирования проекта • Факторы риска в проекте • Завершение проекта	**4**
17.	**Разработка и реализация студентами реального проекта:** • Определение с темой проекта • Составление план реализации проекта • Распределение ролей в проекте, кто за что отвечает в проекте. • Построение эффективной коммуникации внутри проектной команды • Распределение необходимых ресурсов и затрат на них • Выявление и оценка возможных рисков в реализации проекта • Реализация готового проекта	**8**
18.	**Детальная проработка собственной бизнес-идеи** • Экономические расчеты. • Составление экономической модели бизнес-плана.	**8**
19.	**Тест-драйв «Публичная защита проекта»** • Предзащита проекта • Доработка проекта с учетом замечаний и предложений • Подготовка к публичной защите • Графическое оформление работы	**4**
20.	**Знакомство с реальными проектами крупной компании г.Новосибирска** • Организации выездной сессии в компанию • Встреча с руководителями проектов в компании • Какие бывают проекты в компаниях • Основные сложности в работе над проектами и методы их решения • Анализ студентами полученной информации, подготовка к созданию собственных проектов	**8**
21.	**Диагностика управления проектами реальной компании г.Новосибирска (Анализ компании)** • Анализ и систематизация полученной информации; • Предложение от студентов о новых возможностях развития бизнеса: ➢ Разработка рекомендаций от студентов по совершенствованию системы управления проектами ➢ Разработка рекомендаций по закреплению лидерских позиций на рынке	
22.	**Защита бизнес-плана перед экспертной комиссией** **Ассессмент-Центр (итоговая оценка уровня компетенций студентов)**	**4**
		Итого: 128 академических часов