

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: тренинги, мастер-классы (по 4 часа 1 раз в неделю) от профессиональных бизнес-тренеров и экспертов из реального бизнеса.

Продолжительность программы: 128 академических часов.

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
	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
2.	Выбор бизнес-идеи - Технологии создания идей - Технология принятия решений, оценка решений	4
3.	Мастер-класс «История успеха» успешного владельца бизнеса - Секреты создания успешного бизнеса (взгляд предпринимателя) - Как начать свой бизнес с нуля. - С какими проблемами сталкивались, как решались подобные проблемы - Качества современного предпринимателя Менеджер и предприниматель: сходства и различия	4
4.	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.	8
7.	Маркетинг в практике - Целевая аудитория - Конкурентные преимущества - Методы исследований рынка - Брэнддинг и нейминг - Особенности потребительского поведения - Вывод нового товара на рынок Практикум: составление маркетингового плана бизнес-идеи	8
8.	Подбор сотрудников или как создать успешную команду - Подбор персонала в свою компанию: технологии поиска, составление профиля должности - Проведение собеседований: оценочные методики при приеме на работу, виды собеседований - Мотивация - Виды материальной и нематериальной мотивации - Методы поощрений и наказаний - Лояльность к организации: программы лояльности Корпоративная культура: понятие, инструменты, каналы распространения	8
27.	Диагностика управления реальной компании г.Новосибирска - Организация экскурсии по офису и / или производству; - Организация коротких встреч-интервью с ведущими руководителями	4
28.	- 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	4

29.	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 <i>Промежуточная оценка уровня компетенций</i>	12
30.	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.	8
31.	Финансовый план • Управление финансами • Бюджетирование • Виды расходов • Виды прибыли • Точка безубыточности • Методы повышения рентабельности	4
32.	Детальная проработка собственной бизнес-идеи • Экономические расчеты. • Составление экономической модели бизнес-плана.	8
33.	Презентация и публичные выступления • Структура и содержание презентации (Подготовка к презентации. Составление плана своей презентации с помощью интеллект-карт. Разбор приемов мотивации слушателей на то или иное действие. Начало выступления. Завершение.) • Ответы на вопросы. Встраивание своих идей в ответы на вопросы. • Форма подачи информации • Графическое оформление информации • Управление эмоциями при выступлении Практика: подготовка презентации к защите бизнес-плана	8
34.	Мастер-класс успешного предпринимателя «Как презентовать свой бизнес-проект инвесторам» • Секреты успешной презентации • Основные вопросы инвесторов <i>Приёмы убеждения инвесторов</i>	4
35.	Защита бизнес-плана перед экспертной комиссией	4
Проектное управление в компании: создаём успешный проект!		
36.	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
	Введение в проектное управление • Принципы проектного управления • Стандарты планирования проекта • Факторы риска в проекте • Завершение проекта	4
37.	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	16

	Реализация готового проекта	
38.	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	4
39.	Подведение итогов по проекту - Отчёт студентов о реализации проектов - Критерии успехов/неудач - Извлечение уроков <i>Итоговая оценка уровня компетенций</i>	4
Итого:128 академических часов		