

МАТРИЦА КАРЬЕРЫ МОДУЛЬ «БИЗНЕС»

Программа развивает в наших студентах умение руководить, находить открывающиеся коммерческие возможности, видеть изменения, происходящие на рынке и реагировать на них, создавая и реализуя свои бизнес-идеи.

Целевая аудитория: ученики 10-11 классов, студенты.

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

Продолжительность программы: 256 академических часов (два учебных года).

Первый год обучения: УПРАВЛЕНИЕ

Цели обучения: приобретение практических знаний и навыков УПРАВЛЕНИЯ и ЛИДЕРСТВА, востребованных в современном бизнесе

Результаты первого года обучения:

- Знание стратегий успешных ТОП-менеджеров и бизнесменов
- Базовые навыки управления и лидерства
- Навык ведения деловых коммуникаций
- Навыки позиционирования

Продолжительность программы: 128 академических часов.

Второй год обучения: ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

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

Результаты второго года 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

Продолжительность программы: 128 академических часов.



№	Тема	Кол-во уч. час.
Лидерство. Управление. Власть.		
1.	Командообразование - Тренинг командообразования для студентов группы. - Факторы командообразования. - Правила, законы взаимодействия в команде. - Командные роли. - Критерии эффективной команды. <i>Актуальная оценка уровня компетенций</i>	4
2.	Основы лидерства. Функции лидера. - Отличие лидера от управленца. - Ответственность лидера и руководителя перед членами в команде: в чем проявляется? - Роли лидера в группе, его влияние на организацию. - Формальный и неформальный лидер. - Оценка лидерского, менеджерского и предпринимательского потенциала. - Лидерские компетенции.	8
3.	Основы менеджмента. Функции управления. - Организация и менеджмент. - Основные компоненты менеджмента. - Основные функции руководителя: - Функция планирования - Функция распределения задач и делегирование - Функция мотивации - Функция контроля - Основные сложности менеджмента в организации	12
4.	Мастер-класс «История успеха» Топ-менеджера крупной организации г.Новосибирска - Составляющие успеха (взгляд спикера) - Лидерство. Управление. Власть - Как лидер влияет на развитие бизнеса - Качества современного руководителя	4
5.	Диагностика управления организацией - Особенности оценки эффективности менеджмента - Анализ внешней и внутренней среды организации - Анализ оперативного и стратегического планирования - Анализ финансовой деятельности организации	12
6.	Диагностика управления реальной компании г.Новосибирска - Организация экскурсии по офису и / или производству; - Организация коротких встреч-интервью с ведущими руководителями - 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	8
Бизнес-переговоры: практические технологии успеха		
7.	Алгоритм деловых переговоров - Структура деловой встречи face-to-face. - Почему следует придерживаться алгоритма деловой встречи. - Подготовка к деловым переговорам. - Предварительный анализ информации.	8
8.	Формирование интереса партнёра по переговорам - Как создать атмосферу доверия и установить контакт. - Как преодолеть позицию собеседника. Расшатывание стереотипов. - Искусство задавать вопросы. - Умение активно слушать.	8
9.	Искусство убеждать собеседника. - Алгоритм убеждения партнера. - Подбор аргументов и «убедителей». Факты против мнений. - Как построить короткую аргументацию <i>Промежуточная оценка уровня компетенций</i>	4

10.	Жесткие переговоры или борьба за ВЛАСТЬ в переговорах • Категория власти в переговорном процессе • Жесткие техники в переговорах • Манипуляции в переговорах • Противостояние влиянию и манипулированию: ➢ Защита от манипуляции ➢ Техники противостояния влиянию ➢ Способы влияния на различные типы людей	8
11.	Управление конфликтом в переговорах • Диагностика конфликта (признаки конфликта и степень его выраженности) • Поведение в конфликтной ситуации • Методы разрешения конфликтов на разных стадиях переговоры в "трудных" ситуациях и с "трудными" собеседниками.	4
12.	Мастер-класс ТОП-менеджера компании г.Новосибирска «Переговоры на уровне первых лиц» • Внешние и внутренние факторы, влияющие на успешность переговоров. • Критерии эффективных коммуникаций на горизонтальном и вертикальном уровнях. • Особенности ведения переговоров на уровне первых лиц: ➢ Планирование переговоров с первыми лицами. ➢ Основы взаимодействия с разными типами руководителей. ➢ Методы воздействия на руководителей разных типов. ➢ Усиление собственной позиции в переговорах: поза и ее детали, жесты и телодвижения, интонации голоса, позиции «переговоры за столом», позиции «переговоры стоя». • Конструктивная обратная связь в переговорах с подчинёнными	8
Имидж первых лиц или как выстроить образ бизнесмена		
13.	Мастерская: «Имидж современного лидера» • Факторы, влияющие на создание имиджа (Составляющие имиджа успешного человека) • Функции имиджа • Установки и стереотипы, влияющие на уверенное поведение • Психология внешнего облика • Культура одежды делового мужчины/женщины • Одежда для деловых приёмов: деловой дресс-код	4
14.	Мастерская: «Публичные выступления успешного менеджера» «Технология публичного выступления» • Подготовка к публичному выступлению от А до Я: психология и информация. • Диагностика аудитории публичного выступления. • Мотивация аудитории – настрой выступающего. • Речь выступающего: темп, ритм, громкость, высота, интонация, тембр. • Язык тела выступающего: мимика лица, пластика позы, движения рук, положение в пространстве. • Структура выступления. • Стилистика речи, употребление «сильных» слов. • Время выступления, место выступления, внешний вид выступающего, имидж. • Вопросы в ходе публичного выступления. • Внимание аудитории: секреты управления.	8
15.	Мастерская: «Деловой этикет» • Виды этикета: ➢ Повседневный этикет на улице, на лестнице, в лифте, в транспорте, культура телефонного разговора. ➢ Праздничный этикет: поведение в кафе и ресторане. ➢ Виды приемов. Основные правила поведения гостя на приеме, форма одежды, рассадка за столом. ➢ Разговорный этикет (при встрече, по телефону)	4
16.	Мастерская: «Создание индивидуального стиля» • Основные современные тенденции в стиле • Индивидуальный стиль • Как создать свой стиль • Самовыражение в одежде. Стиль и линии.	4

Возраст, Культура и Имидж компании

17.	Как создается имидж и репутация - Стратегии, инструменты, технологии, подходы - Жизненные циклы организации (модель И.Адизеса) - Модель развития компании с учётом её жизненного цикла - Типы и особенности корпоративной культуры компании	8
18.	Анализ позиционирования организации на примере реальной крупной компании г.Новосибирска - Организация экскурсии по офису и / или производству; - Организация коротких встреч-интервью с ведущими руководителями - Анализ и систематизация полученной информации; - Предложение от студентов о новых возможностях компании	8
19.	Ассессмент-Центр (итоговая оценка уровня компетенций студентов)	4
Итого:128 академических часов		

**ВТОРОЙ ГОД ОБУЧЕНИЯ
УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН**

№	Тема	Кол-во уч. час.
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 Приёмы убеждения инвесторов	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	4

	• 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	
	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 • Реализация готового проекта	16
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		

**По итогам обучения выдается сертификат, подтверждающий обучение
(Лицензия № 9517 выдана Министерством образования, науки и инновационной политики
Новосибирской области 29 февраля 2016 года)**