

Программа бизнес-образования для детей
МАТРИЦА КАРЬЕРЫ[®]

**МОДУЛЬ «БИЗНЕС.
 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»**

для учеников 11-х классов и студентов



Условия высокой конкуренции в профессиональной жизни требуют от человека высокой эффективности. Деловая эффективность — это способность человека с малыми затратами ресурсов (времени, труда, денег) достигать большого результата. **Деловая эффективность, профессиональная результативность – это приобретённое качество**, которое вырабатывается постепенно, формируется при постоянном следовании правилам, методам и закреплении навыков.

Главные компоненты деловой эффективности: осознанность профессиональных интересов и потребностей, чёткое профессиональное целеполагание, конкурентоспособность на рынке труда благодаря гибким надпрофессиональным навыкам (коммуникация, тайм-менеджмент и др.), способность к эффективному индивидуальному и командному труду.

Цель модуля «Бизнес. Предпринимательство»: развить предпринимательское мышление, смоделировать собственный бизнес 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 управления проектной команды
- Реальный опыт реализации проектов

Компетенции сквозного развития: коммуникация, умение работать в команде, лидерство, гибкость, публичные выступления, позитивность, ориентация на результат, принятие решений, системность мышления, самостоятельность, ответственность.

Форма обучения: бизнес-тренинги, деловые игры.

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

По окончании модуля «Бизнес. Управление» выдаётся Сертификат.

По окончании модулей «Драйв», «Бизнес. Управление», «**Бизнес. Предпринимательство**» выдаётся **Диплом о дополнительном образовании** с присвоением квалификации **Мастер деловой эффективности / Master of Business Efficiency (MBE)**.

Расписание занятий на 2024-2025 учебный год:

Суббота 16.15-19.15

Старт обучения: 07 сентября 2024 года.

Стоимость программы: 1 взнос - 7 890 руб. (9 взносов в течение уч.года).

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 предпринимателя • 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 |
| 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 • Оформление собственной бизнес-идеи – содержание ,цели, перспективы (с ней студент будет работать в течении всего года) | 4 |
| 5. | Бизнес-планирование • Стратегическое и оперативное планирование • Технологии планирования • Дерево целей • Планирование ресурсов, рисков, решений. • Бизнес-план –составление бизнес-плана своей идеи | 8 |
| 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 | 12 |
| 8. | Знакомство с успешным бизнес-проектом г. Новосибирска (визит в компанию) • Организация экскурсии по офису и / или производству; • Организация коротких встреч-интервью с руководителями бизнеса | 8 |
| 9. | Анализ бизнес-проекта по итогам визита в компанию • 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 |
| 10. | Управление финансами • Управление финансами, финансовое планирование • Бюджетирование – расходы-доходы • Виды прибыли • Точка безубыточности • Методы повышения рентабельности • Составление финансового плана для своей бизнес-идеи | 8 |
| 11. | Подбор сотрудников или как создать успешную команду. Проектные команды. • 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 лояльности • Корпоративная культура: понятие, инструменты, каналы распространения | 12 |

| | | |
|--|--|----|
| 12. | Управление производством <ul style="list-style-type: none"> • Проектирование. Планирование. • Условия, технологии, процессы. • Управление запасами. Себестоимость. • Нормирование. Контроль качества. • Производительность. Оптимизация. | 12 |
| 13. | Продвижение и продажи. Управление продажами. <ul style="list-style-type: none"> • Методы продвижения. Реклама • Стратегии продаж. Управление продажами • Способы продаж: активные/пассивные, по телефону/при встрече и т.п. • Технологии эффективных продаж: <ul style="list-style-type: none"> ➢ 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> | 8 |
| 14. | Деловая игра «Мастер переговоров и продаж» <ul style="list-style-type: none"> • Тренировка переговорных навыков • Практическая проработка коммуникативных техник и инструментов, позволяющих проводить результативные переговоры, как в жизни, так и в бизнесе. | 4 |
| 15. | Мастер-класс успешного предпринимателя «Как презентовать свой бизнес-проект инвесторам» <ul style="list-style-type: none"> • Секреты успешной презентации • Основные вопросы инвесторов • Приёмы убеждения инвесторов <hr/> Встреча с куратором группы: «Топ-20 бизнес-идей» | 4 |
| Проектное управление в компании: создаём успешный проект! | | |
| 16. | Деловая игра «Project manager» Данная игра даёт возможность участникам: <ul style="list-style-type: none"> • 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 |
| 17. | Введение в проектное управление <ul style="list-style-type: none"> • Принципы проектного управления • Стандарты планирования проекта • Факторы риска в проекте • Завершение проекта | 4 |
| 18. | Разработка и реализация студентами реального проекта: <ul style="list-style-type: none"> • 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 | 12 |
| 19. | Знакомство с успешным бизнес-проектом г.Новосибирска (визит в компанию) <ul style="list-style-type: none"> • 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 |
| 20. | Анализ бизнес-проекта по итогам визита в компанию <ul style="list-style-type: none"> • Анализ и систематизация полученной информации; • Предложение от студентов о новых возможностях развития бизнеса: <ul style="list-style-type: none"> ➢ Разработка рекомендаций от студентов по совершенствованию системы управления бизнесом ➢ Разработка рекомендаций по закреплению лидерских позиций на рынке | |
| 21. | Защита бизнес-плана перед экспертной комиссией Ассесмент-Центр (итоговая оценка уровня компетенций студентов) | 4 |
| Итого: 128 академических часов | | |