

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
<b>Предпринимательство: Как создать свой бизнес?</b>		
1.	<b>Деловая Бизнес-игра «Ты - предприниматель»</b> • Диагностика и оценка предпринимательских и менеджерских компетенций	<b>4</b>
2.	<b>Мастер-класс «История успеха» от успешного предпринимателя</b> • 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	<b>4</b>
3.	<b>Основы предпринимательства</b> • 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.)	<b>4</b>
4.	<b>Выбор бизнес-идеи</b> • Технологии создания идей • Технология принятия решений, оценка решений • Оформление собственной бизнес-идеи – содержание ,цели, перспективы (с ней студент будет работать в течении всего года)	<b>4</b>
5.	<b>Бизнес-планирование</b> • Стратегическое и оперативное планирование • Технологии планирования • Дерево целей • Планирование ресурсов, рисков, решений. • Бизнес-план –составление бизнес-плана своей идеи	<b>8</b>
6.	<b>Создание организации</b> • 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.	<b>4</b>
7.	<b>Маркетинг в практике</b> • Целевая аудитория • Конкурентные преимущества • Методы исследований рынка • Брэндинг и нейминг • Особенности потребительского поведения • Вывод нового товара на рынок <b>Практикум: составление маркетингового плана бизнес-идеи</b>	<b>12</b>
8.	<b>Знакомство с успешным бизнес-проектом г. Новосибирска (визит в компанию)</b> • Организация экскурсии по офису и / или производству; • Организация коротких встреч-интервью с руководителями бизнеса	<b>8</b>
9.	<b>Анализ бизнес-проекта по итогам визита в компанию</b> • Предложение от студентов о новых возможностях развития бизнеса: > Разработка рекомендаций от студентов по совершенствованию системы управления > Разработка рекомендаций по закреплению лидерских позиций на рынке	<b>8</b>
10.	<b>Управление финансами</b> • Управление финансами, финансовое планирование • Бюджетирование – расходы-доходы • Виды прибыли • Точка безубыточности • Методы повышения рентабельности • Составление финансового плана для своей бизнес-идеи	<b>8</b>
11.	<b>Подбор сотрудников или как создать успешную команду. Проектные команды.</b> • 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	<b>12</b>

12.	<b>Управление производством</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Проектирование. Планирование.</li> <li>• Условия, технологии, процессы.</li> <li>• Управление запасами. Себестоимость.</li> <li>• Нормирование. Контроль качества.</li> <li>• Производительность. Оптимизация.</li> </ul>	12
13.	<b>Продвижение и продажи. Управление продажами.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Методы продвижения. Реклама</li> <li>• Стратегии продаж. Управление продажами</li> <li>• Способы продаж: активные/пассивные, по телефону/при встрече и т.п.</li> <li>• Технологии эффективных продаж: <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ Установление и поддержание контакта</li> <li>➢ Выявление потребностей клиента</li> <li>➢ Эффектная презентация продукта/услуг своей компании</li> <li>➢ Преодоление возражений клиента</li> <li>➢ Заключение сделки</li> </ul> </li> <li>• Технологии долгосрочных отношений с клиентами</li> </ul> <b>Практикум: разработка плана продаж в рамках своей бизнес-идеи</b>  <i>Промежуточная оценка уровня компетенций</i>	8
14.	<b>Деловая игра «Мастер переговоров и продаж»</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Тренировка переговорных навыков</li> <li>• Практическая проработка коммуникативных техник и инструментов, позволяющих проводить результативные переговоры, как в жизни, так и в бизнесе.</li> </ul>	4
15.	<b>Мастер-класс успешного предпринимателя «Как презентовать свой бизнес-проект инвесторам»</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Секреты успешной презентации</li> <li>• Основные вопросы инвесторов</li> <li>• Приёмы убеждения инвесторов</li> </ul> <b>Встреча с куратором группы: «Топ-20 бизнес-идей»</b>	4
<b>Проектное управление в компании: создаём успешный проект!</b>		
16.	<b>Деловая игра «Project manager»</b> Данная игра даёт возможность участникам: <ul style="list-style-type: none"> <li>• 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.</li> <li>• В дальнейшем применить полученные знания при разработке и реализации своих реальных проектов в рамках обучения в Бизнес-Школе B2YOU</li> </ul>	4
17.	<b>Введение в проектное управление</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Принципы проектного управления</li> <li>• Стандарты планирования проекта</li> <li>• Факторы риска в проекте</li> <li>• Завершение проекта</li> </ul>	4
18.	<b>Разработка и реализация студентами реального проекта:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Определение с темой проекта</li> <li>• Составление план реализации проекта</li> <li>• Распределение ролей в проекте, кто за что отвечает в проекте.</li> <li>• Построение эффективной коммуникации внутри проектной команды</li> <li>• Распределение необходимых ресурсов и затрат на них</li> <li>• Выявление и оценка возможных рисков в реализации проекта</li> <li>• Реализация готового проекта</li> </ul>	12
19.	<b>Знакомство с успешным бизнес-проектом г.Новосибирска (визит в компанию)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Организации выездной сессии в компанию</li> <li>• Встреча с руководителями проектов в компании</li> <li>• Какие бывают проекты в компаниях</li> <li>• Основные сложности в работе над проектами и методы их решения</li> <li>• Анализ студентами полученной информации, подготовка к созданию собственных проектов</li> </ul>	8
20.	<b>Анализ бизнес-проекта по итогам визита в компанию</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Анализ и систематизация полученной информации;</li> <li>• Предложение от студентов о новых возможностях развития бизнеса: <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ Разработка рекомендаций от студентов по совершенствованию системы управления бизнесом</li> <li>➢ Разработка рекомендаций по закреплению лидерских позиций на рынке</li> </ul> </li> </ul>	
21.	<b>Защита бизнес-плана перед экспертной комиссией</b> <b>Ассесмент-Центр (итоговая оценка уровня компетенций студентов)</b>	4
<b>Итого: 128 академических часов</b>		