

|  |
| --- |
| УЧЕБНЫЙ ПЛАН ОБУЧАЮЩЕЙ ПРОГРАММЫ  «Основы организации и ведения бизнеса» |

**Участники программы:** начинающие предприниматели и физические лица, планирующие создать свой бизнес.

**Цель:** обучение лиц, желающих заниматься предпринимательской деятельностью, а также начинающих предпринимателей практическим вопросам ведения бизнеса.

**Продолжительность обучающей программы:** 64 академических часа.

В процессе обучения применяются следующие формы подачи материала: лекционные занятия, тренинги, мастер-классы, а также индивидуальное консультирование и коучинг.

**Программа состоит из 8 модулей:**

1. Мотивация предпринимателей.
2. Маркетинг для начинающих.
3. Регистрация, кадровая документация, бухгалтерский учет, налогообложение.
4. Управление персоналом (новый блок)
5. Бизнес-планирование
6. Продажи
7. Формы поддержки предпринимательства в ХМАО-Югре.
8. Защита бизнес-проектов.

**Итог обучения по программе:**

- Повышение навыков личной эффективности;

- Повышение знаний в практических вопросах ведения бизнеса;

- Возможность ознакомиться с методикой разработки бизнес-плана и эффективно использовать планирование бизнеса для привлечения инвестиций и грамотного управления предприятием.

**По окончании обучения участники получают:** сертификаты установленного образца.

**УЧЕБНЫЙ ПЛАН**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| №  п/п | НАИМЕНОВАНИЕ МОДУЛЕЙ | КОЛИЧЕСТВО ЧАСОВ |
| 1. | **МОТИВАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ** | **8** |
| 1.1 | **Стартуем!**  - Представление тренера.  - Знакомство с группой.  - Сбор ожиданий, снимаем запрос.  - Правила семинара-тренинга. | 1,5 |
| 1.2 | **Я!**  **-** Мечта.  - Мои хотелки или 100 целей жизни.  - А что я могу и умею?  - Что у меня есть, какими ресурсами обладаю? SWOT.  - Мое отношение к деньгам? Деньги любят счет!  - Мои ключевые финансовые собятия в текущем году! | 2,5 |
| 1.3 | **Бизнес.**  **-** Основная цель бизнеса.  - Предпринимательство, зачем мне заниматься этим?  - Виды людей по Р.Кийосаки.  - Личность предпринимателя! Характеристики лидера.  - Правила предпринимателя!  - Отличие наемного сотрудника от предпринимателя!  - Связи – наводим порядок в отношениях с людьми! | 2,5 |
| 1.4 | **Мои цели на ближайший год! Технологии SMART** | 1,5 |
| Домашнее задание участникам:  - Подготовить эссе на тему «Один день из моей жизни» | | |
| 2. | **МАРКЕТИНГ ДЛЯ НАЧИНАЮЩЕГО** | **8** |
| 2.1 | Определяем маркетинговую стратегию:  - Законы маркетинга.  - Определение своего продукта.  - Инструмент для выявления целевой аудитории по 3 признакам.  - Способы проведения маркетинговых исследований.  - «Что мы продаем?»- практика.  - «Кто наш клиент?» - практика.  - «Маркетинговое исследование» - практика. | 4 |
| 2.2 | Разработка рекламной кампании:  - Пирамида потребностей Маслоу.  - Как управлять процессом принятия решения о покупке.  - Технология продвижения «7 касаний»  - Малозатратные формы рекламы для старта бизнеса.  - «Построение линейки продукта по потребностям клиентов».  - «О Вас говорят, о Вас пишут: генерация новостных поводов для продвижения своей фирмы».  - Разработка малозатратной рекламной стратегии фирмы. | 4 |
| 3. | **РЕГИСТРАЦИЯ, КАДРОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ, БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ»** | **8** |
| 3.1 | **Сравнительный анализ организационно-правовых форм предприятий: ИП, ООО, ЗАО, ОАО.** |  |
| 3.2 | **Открытие предприятия, государственная регистрация:**  - Необходимый пакет документов для регистрации ИП, ООО |  |
| 3.3 | **Взаимоотношения с персоналом. Особенности правоотношений с персоналом возникающих у ИП и ООО:**  **-** Прием на работу, содержание трудового договора, сроки приема.  - Увольнение сотрудников, расторжение трудового договора. |  |
| 3.4. | **Взаимоотношения с поставщиками и покупателями:**  **-** Основные виды договора. |  |
| 3.5 | **Упрощенная система налогообложения (УСН): порядок исчисления налогов, изменения в законодательстве, спорные ситуации:**  **-** Порядок и условия перехода на упрощенную систему налогообложения (сроки). Комментарий к изменениям налогового законодательства в 2013 году.  **-** Особенности бухгалтерского учета при УСН. Книга расходов и расходов. Порядок ее заполнения. Кассовая дисциплина при УСН.  - Страховые взносы в ПФ РФ, ФСС, ФФОМС, ТФОМС 2013г. для УСН. |  |
| 3.6 | **ЕНВД: порядок исчисления налога, изменения в законодательстве, спорные ситуации:**  **-** Переход на уплату единого налога на вмененный доход.  - Порядок расчета ЕНВД. Комментарий к изменениям налогового законодательства в 2013 году.  - Особенности бухгалтерского учета при ЕНВД, понятие раздельного учета. Кассовая дисциплина при ЕНВД.  - Совмещение УСН и ЕНВД. |  |
| Домашнее задание участникам:  - Зарегистрироваться в государственных органов в качестве юридического лица. | | |
| 4 | **УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ** | 8 |
| 5 | **БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ** | 24 |
| 5.1 | **Что такое бизнес-план:**  **-** Информационное поле. Сбор первичного материала.  - Зачем нужен бизнес-план. Стандарты бизнес-планирования. Бизнес-инициатива-Бизнес-проект-Бизнес-план. Бизнес-план должен быть убедительным и реалистичным. Финансово-творческий документ. | 4 |
| 5.2 | **Разработать бизнес-план самостоятельно – первый шаг на пути к успеху:**  **-** Структура бизнес-плана. Упражнение «Группировка»  - Как сделать, чтобы резюме бизнес-плана не стало первой и последней страницей, прочитанной инвестором. Упражнение «Больше - меньше».  - Существенные аспекты бизнес-плана (концепция проекта). А какие инновации в моем бизнесе?  - Расчет потребности в оборудовании и материалах.  - Составляем календарный план этапов проекта. | 4 |
| Домашнее задание участникам:  - Разработать рабочий план – резюме, концепция, расчет расходов, календарный план, вопросник. | | |
|  | Продолжение п. 4.2  - Маркетинговый план. Анализ потенциальных потребителей. Выбор методов продвижения продукта компании. Формирование стоимости продукта. Анализ стоимости конкурентоспособных услуг. Рекламный бюджет.  - Производственная программа. Производственный план. Прогнозируем объем реализации.  - Организационный план. Управление и кадры. Расчет потребности в персонале с помощью матрицы распределения функций.  - Формулирование финансово-экономических показателей на первоначальной и прогнозный период работы. Допущения и ограничения. Расчет себестоимости на основе сметы затрат по организации работ.  - Cash Flow.  Упражнение «Всегда-не всегда» на закрепление информации | 8 |
| Домашнее задание участникам:  - Разработать маркетинговый, производственный, организационный планы, смету затрат, денежный поток. | | |
| 5.3 | **Что в итоге:**  **-** Разбор полетов.  - SWOT анализ компании.  - Механизмы снижения рисков.  - Расчет рентабельности, точки безубыточности и запаса финансовой прочности проекта.  - Загадочные NPV и IRR.  - Что еще? Диаграммы, графики, интеллект-карты, схемы.  - Программные продукты для разработки бизнес-плана и ведения предпринимательской деятельности (краткий обзор возможностей) | 8 |
| Домашнее задание участникам:  - Подготовка презентация бизнес-проекта на основе бизнес-плана. | | |
| 6. | **ПРОДАЖИ** | 8 |
| 6.1 | **Эффективные продажи:**  **-** Суть и цели продажи.  - Виды продаж.  - Структура эффективной продажи. |  |
| 6.2 | **Формирование позитивного настроя на продажу:**  **-** Формирование навыка позитивного настроя на продажу и навыка настойчивости в продажах (совершения многократных подходов к клиенту)  Упражнение «Капитан» |  |
| 6.3 | **Подготовка к продаже:**  **-** Формирование позитивного настроя на продажу |  |
| 6.4 | **Настрой на продажу:**  **-** Закрепление навыка настойчивости в продажах (совершения многократных подходов к клиенту).  - Формирование навыка «мы-ориентации» в продажах при установлении контакта и доверия с клиентом.  Упражнение «Восточный базар» |  |
| 6.5 | **Установления контакта и доверия:**  **-** Выбор стратегии в процессе деловых коммуникаций.  - Компоненты первого впечатления.  - Настройка на покупателя  - Закрепление навыка выбора стратегии продаж, позитивного настроя, установления контакта и доверия в отношениях купли-продажи.  **Деловая игра «Купи-продай»** |  |
| 6.6 | **Анализ потребности клиента:**  **-** Типы вопросов  - Навыки активного слушания  - Ключевые слова и ценности клиента  **Упражнение «Хочу утюг»**  **Упражнение «Вожди и жемчужины»** |  |
| 6.7 | **Презентация:**  **-** Метод ВИЖД.  - Прием «Характеристика и выгода».  - Методы презентации товара (услуг).  **Упражнение «Найди выгоду»**  **Упражнение «Встреча в лифте»** |  |
| 6.8 | **Ответы на возражения:**  **-** Источники сопротивления покупке и различные проявления возражений клиентов.  - Почему клиенты возражают.  - Типы возражений.  - Как отличить истинное возражение от ложного.  - Обработки возражений.  - Переговоры о цене.  **Упражнение «Купите пожалуйста»** |  |
| 6.9 | **Заключение сделки и завершение продажи:**  **-** Сигналы клиента о готовности покупки  - Завершение продажи.  - Работа с окончательными отказами.  Деловая игра «Продажа книги» |  |
| Домашнее задание участникам:  - Составить список характеристик продукта и выгод, которые получает клиент  - Составить список возможных возражений клиентов и способов ответа на них. | | |
| 7. | **Формы поддержки.** | 8 |
| 7.1 | **Существующие формы поддержки предпринимательства в Ханты-Мансийском автономном округе-Югре:**  **-** Окружная программа поддержки предпринимательства Югры.  - Муниципальная программа поддержки предпринимательства (в зависимости от муниципального образования)  - Программы Фонда поддержки предпринимательства Югры:  1. Предоставление поручительств (Программа «Гарантия»);  2. Компенсация банковской ставки.  3. Грантовая поддержка.  4. Образовательные мероприятия.  5. Информационно-консультационная поддержка.  - Программы ООО «Окружной Бизнес-Инкубатор»:  1. Имущественная поддержка.  - Программы Фонда микрофинансирования – Югры:  -Программы Центра занятости населения ХМАО-Югры:  1. Самозанятость (88 200 рублей)  2. Создание дополнительных рабочих мест.  3. Программы для работодателей. |  |
| 8. | **Защита проектов.** |  |
| 8.1 | **Вопросы комиссии, обсуждения.** |  |
| 8.2 | **Подведение итогов, вручение сертификатов.** |  |

**ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО ЧАСОВ: 64**