

Проект по обучению «Основы предпринимательства и бизнеса»



Национальная палата РК «Атамекен» совместно с Министерством образования и науки РК реализует ряд инициатив, направленных на стимулирование предпринимательской деятельности у подрастающего поколения. С сентября 2019 года в школах, ВУЗах и колледжах внедрили курс по Основам предпринимательства и бизнеса.



**краткосрочные курсы
повышения квалификации
прошли**

2019 год

50 учителей столичных школ

21 преподавателя колледжей

77 преподавателей ВУЗов

2020 год

30 учителей столичных школ

22 преподавателя колледжей



**На сегодняшний день по предмету
«Основы предпринимательства и
бизнеса» обучились**

2019 год

2000 учащихся столичных школ

1490 учащихся колледжей

5759 учащихся университетов

2020 год

1495 учащихся колледжей



**План прохождения
краткосрочного курсов
повышения квалификации на
2021 год**

30 учителей столичных школ

21 преподаватель колледжей

Учебно-тематический план курсов повышения квалификации

№	Сабақтың тақырыбы	Дәріс	Іскерлік ойын	Тренинг	Тәжірибелік сабақтар	Жоба ларды қорғау	Барлығы
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	«Кәсіпкерлік пен бизнес негіздері» пәні бойынша Оқу бағдарламасына кіріспе	2		4	2		8
2.	Жағдаяттық талдау әдісі негізінде оқыту техникасы (бизнес-кейстер әдісі)			2	4		6
3	Белсенді оқыту әдістерінің ерекшеліктері – геймификация		4	2			6
4.	10-сыныптың 1-бөлімі. «Экономикалық құбылыс ретіндегі кәсіпкерлік» бойынша тәжірибелік оқыту және сабақты жоспарлау	1	3	2	2		8
5.	10-сыныптың 2-бөлімі. «Заманауи жағдайлардағы кәсіпкерлік» бойынша тәжірибелік оқыту және сабақты жоспарлау	1	3	2	2		8
6.	10-сыныптың 3-бөлімі. «Әрекеттегі маркетинг» бойынша тәжірибелік оқыту және сабақты жоспарлау	2	1	2	2	1	8
7.	10-сыныптың 4-бөлімі. «Ойлау дизайны» бойынша тәжірибелік оқыту және сабақты жоспарлау	1		2	4	1	8
8.	11-сыныптың 1-бөлімі. «Стартап акселератор (1)» бойынша тәжірибелік оқыту және сабақты жоспарлау	2		4	1	1	8
9.	11-сыныптың 2-бөлімі. «Стартап акселератор (2)» бойынша тәжірибелік оқыту және сабақты жоспарлау	2		4	1	1	8
10.	11-сыныптың 3-бөлімі. «Кәсіпкер-дің өзін-өзі алға жылжытуы» бойынша тәжірибелік оқыту және сабақты жоспарлау	2		5	1		8
11.	11-сыныптың 4-бөлімі. «Даму стратегиясы» бойынша тәжірибелік оқыту және сабақты жоспарлау	2		5	1		8
12	Тыңдаушылардың шағын сабақты (микрооқыту) презентациялауы			2		6	8
13.	Өлшемді шектік (критериалды) бағалау жүйесі және курстық оқытудың қорытынды бақылауы	1		1	2	4	8

Барлығы: 100 академиялық сағат офлайн/күндізгі және 8 академиялық сағат онлайн/қашықтықтан оқыту (тапсырмалар беру, қосымша материалдармен танысу).

Ескерту: 1 академиялық сағат ұзақтығы 40 минут.

Программа обучения

Время	Тема
1-день.	
09.00-10.00	Регистрация участников
10.00-10.30	ICE breaking, знакомство с участниками.
10.30-11.00	Инструкция по работе с онлайн-платформой atameken.co
11.00-13.00	Особенности тренинговой работы
13.00-14.00	Обеденный перерыв
14.00 – 17.00	Введение в Учебную программу по предмету «Основы предпринимательства и бизнеса»
17.00 – 18.00	Входной тест
2-день.	
09.00 -09.30	Рефлексия
09.30-13.00	Техника обучения на основе метода ситуационного анализа (метод бизнес-кейсов)
13.00-14.00	Обеденный перерыв
14.00-17.00	Особенности методов активного обучения - геймификации
17.00 – 18.00	Индивидуальные консультации и методологическое сопровождение
3-день.	
09.00 -09.30	Рефлексия
09.30-13.00	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 1. «Предпринимательство как экономическое явление» 10-класса
13.00-14.00	Обеденный перерыв
14.00-16.00	Разбор деловых игр по разделу 1. «Предпринимательство как экономическое явление» 10-класса
16.00-17.00	Разбор кейсов по разделу 1. «Предпринимательство как экономическое явление» 10-класса
17.00 – 18.00	Индивидуальные консультации и методологическое сопровождение

4-день.	
09.00 -09.30	Рефлексия
09.30 – 13.00	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 2. «Предпринимательство в современных условиях» 10-класса
13.00-14.00	Обеденный перерыв
14.00-16.00	Разбор деловых игр по разделу 2. «Предпринимательство в современных условиях» 10-класса
16.00-17.00	Разбор кейсов по разделу 2. «Предпринимательство в современных условиях» 10-класса
17.00 – 18.00	Индивидуальные консультации и методологическое сопровождение
5-день.	
09.00 -09.30	Рефлексия
09.30 – 13.00	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 3. «Маркетинг в действии» 10-класса
13.00-14.00	Обеденный перерыв
14.00-17.00	Практические занятия и разбор кейсов по разделу 3. «Маркетинг в действии» 10-класса
17.00 – 18.00	Индивидуальные консультации и методологическое сопровождение
6-день.	
09.00 -09.30	Рефлексия
09.30 – 13.00	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 4. «Дизайн мышление» 10-класса
13.00-14.00	Обеденный перерыв
14.00-17.00	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 4. «Дизайн мышление» 10-класса
17.00 – 18.00	Индивидуальные консультации и методологическое сопровождение

7-день.	
09.00 -09.30	Рефлексия
09.30 – 13.00	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 1. «Стартап акселератор (1)» 11-класса
13.00-14.00	Обеденный перерыв
14.00-17.00	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 1. «Стартап акселератор (1)» 11-класса
17.00 – 18.00	Индивидуальные консультации и методологическое сопровождение
8-день.	
09.00 -09.30	Рефлексия
09.30 – 13.00	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 2. «Стартап акселератор (2)» 11-класса
13.00-14.00	Обеденный перерыв
14.00-17.00	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 2. «Стартап акселератор (2)» 11-класса
17.00 – 18.00	Индивидуальные консультации и методологическое сопровождение
9-день.	
09.00 -09.30	Рефлексия
09.30 – 13.00	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 3. «Самопродвижение предпринимателя» 11-класса
13.00-14.00	Обеденный перерыв
14.00-17.00	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 3. «Самопродвижение предпринимателя» 11-класса
10-день.	
09.00 -09.30	Рефлексия
09.30 – 12.00	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 4. «Стратегия развития» 11-класса.
13.00-14.00	Обеденный перерыв
14.00-17.00	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 4. «Стратегия развития» 11-класса.
17.00 – 18.00	Индивидуальные консультации и методологическое сопровождение

11-день.	
09.00 -09.30	Рефлексия
09.30 – 13.00	Проведение презентации мини-уроков (мини-занятия) слушателями курса
13.00-14.00	Обеденный перерыв
14.00 – 17:00	Проведение презентации мини-уроков (мини-занятия) слушателями курса
17.00 – 18.00	Индивидуальные консультации и методологическое сопровождение
12-день.	
09.00 -09.30	Рефлексия
09:30 – 13:00	Практическая работа по составлению финансовой модели бизнес проектов
13.00 - 14.00	Обеденный перерыв
14.00 – 16:00	Практическая работа по составлению финансовой модели бизнес проектов
16:00 – 17:00	Итоговое тестирование
16-день.	
09.00 - 09.30	Рефлексия
09:30 – 13:00	Система критериального оценивания и объявление результатов итогового тестирования и презентации мини-уроков (мини-занятия) слушателей курса
13.00-14.00	Обеденный перерыв
14.00-16.00	Составление краткосрочных планов уроков.
16.00 -18.00	Заключение курсов повышения квалификации. Отзывы слушателей. Вручение сертификатов
<i>*После каждого проведенного 1,5 часа рекомендуется делать перерывы на 10 минут</i>	



АТАМЕКЕН ACADEMY

ОФФЛАЙН

УЧЕБНИКИ

ПРОГРАММЫ

ПРОГРАММЫ ОБУЧЕНИЯ
ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ

ПОСЕЩЕНИЕ
БИЗНЕС ОБЪЕКТОВ

ГОСТЕВЫЕ ЛЕКЦИИ

СОПРОВОЖДЕНИЕ

ОЛИМПАДЫ

ОНЛАЙН

ПЛАТФОРМА

ОНЛАЙН ИГРЫ

БИЗНЕС
КЕЙСЫ



ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ ПО ПРЕДМЕТУ ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ
ЗАНЯТИЯ

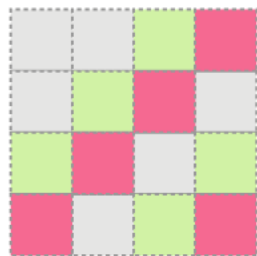
ПРАКТИКА В
ИГРОВОЙ ФОРМЕ

РАЗБОР
БИЗНЕС КЕЙСОВ

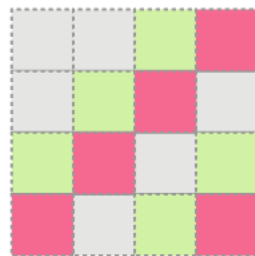
БИЗНЕС
ИГРЫ

10
КЛАСС

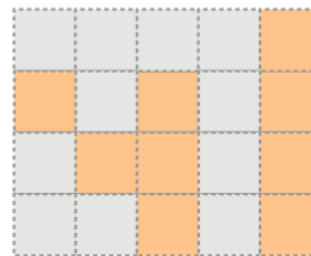
I ЧЕТВЕРТЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЕ
ЯВЛЕНИЕ



II ЧЕТВЕРТЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
В СОВРЕМЕННЫХ
УСЛОВИЯХ



III ЧЕТВЕРТЬ
МАРКЕТИНГ
В ДЕЙСТВИИ

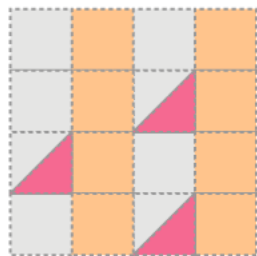


IV ЧЕТВЕРТЬ
ДИЗАЙН
МЫШЛЕНИЕ

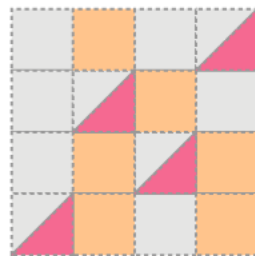


11
КЛАСС

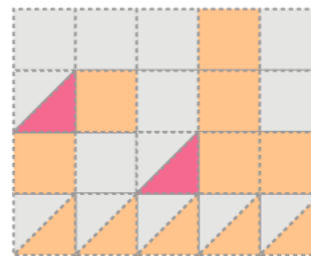
СТАРТАП
АКСЕЛЕРАТОР



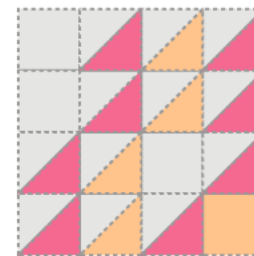
СТАРТАП
АКСЕЛЕРАТОР



САМОПРОДВИЖЕНИЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ



СТРАТЕГИЯ
РАЗВИТИЯ



КОНКУРСНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ В РАМКАХ ДИСЦИПЛИНЫ

10
КЛАСС

I ЧЕТВЕРТЬ

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЕ
ЯВЛЕНИЕ**

II ЧЕТВЕРТЬ

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
В СОВРЕМЕННЫХ
УСЛОВИЯХ**

III ЧЕТВЕРТЬ

**МАРКЕТИНГ
В ДЕЙСТВИИ**

По итогам четверти- будут определены команды школьников которые смогут пройти обучение в летнем лагере

ФИНАНСИРОВАНИЕ:
за счет спонсорских средств

IV ЧЕТВЕРТЬ

**ДИЗАЙН
МЫШЛЕНИЕ**

По итогам четверти- будут определены команды школьников которые смогут пройти обучение в летнем лагере

ФИНАНСИРОВАНИЕ:
за счет спонсорских средств

11
КЛАСС

**СТАРТАП
АКСЕЛЕРАТОР**

По итогам двух четвертей школьники смогут загрузить видео о своем предпринимательском проекте на портал. По итогам полугодового голосования будут отобраны команды которые смогут презентовать свой проект на региональном и республиканском уровне

ФИНАНСИРОВАНИЕ: за счет спонсорских средств

**СТАРТАП
АКСЕЛЕРАТОР**

**САМОПРОДВИЖЕНИЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

**СТРАТЕГИЯ
РАЗВИТИЯ**

Наименование тем урока по учебному предмету «Основы предпринимательства и бизнеса» для 10 класса

<p style="text-align: center;">1-четверть Раздел 1. «Предпринимательство как экономическое явление»</p>	<p style="text-align: center;">2-четверть Раздел 2. «Предпринимательство в современных условиях»</p>	<p style="text-align: center;">3-четверть Раздел 3. «Маркетинг в действии»</p>	<p style="text-align: center;">4-четверть Раздел 4. «Дизайн-мышление»</p>
<p>1) «Введение в предпринимательство»;</p> <p>2) «Исторический экскурс в экономику Казахстана»;</p> <p>3) «Предпринимательский подход: инициативность и непрерывное стремление к развитию и новаторству»;</p> <p>4) «Ресурсы вовлеченные в процесс производства»;</p> <p>5) «Механизм функционирования рынка»;</p> <p>6) «Рыночное равновесие».</p>	<p>1) «С чего начинается бизнес?»;</p> <p>2) «Виды предпринимательской деятельности, организационно-правовые формы предпринимательства»;</p> <p>3) «Стартап-культура»;</p> <p>4) «Инновации и тренды в предпринимательстве (мировые, региональные и молодежные)»;</p> <p>5) «Развитие конкуренции в современных условиях»;</p> <p>6) «Ценообразование – сущность и функции цены как экономической категории»</p>	<p>1) «Введение в маркетинг»;</p> <p>2) «Маркетинг-микс»;</p> <p>3) «Кабинетные и полевые исследования»;</p> <p>4) «SWOT- анализ»;</p> <p>5) «Целевая аудитория, сегментирование»;</p> <p>6) «Бренд»;</p> <p>7) «Маркетинговые коммуникации»;</p> <p>8) «Онлайн маркетинговые коммуникации».</p>	<p>1) «Введение в дизайн-мышление»;</p> <p>2) «Эмпатия»;</p> <p>3) «Анализ и синтез»;</p> <p>4) «Генерация идей»;</p> <p>5) «Прототипирование»;</p> <p>6) «Тестирование»;</p> <p>7) «Сторителлинг».</p>

Наименование тем урока по учебному предмету «Основы предпринимательства и бизнеса» для 11 класса

1-четверть Раздел 1. Стартап акселератор (1)	2-четверть Раздел 2. «Стартап акселератор (2)»	3-четверть Раздел 3. «Самопродвижение предпринимателя»	4-четверть Раздел 4. «Стратегия развития»
<ol style="list-style-type: none"> 1) «Питчинг»; 2) «Командообразование и роль команд в предпринимательской деятельности»; 3) «Канва бизнес-модели, определение ключевой ценности. Структура бизнес-плана»; 4) «Маркетинг в стартап-проектах»; 5) «Каналы коммуникаций в стартап-проектах»; 6) «Потребительская и покупательская лояльность»; 7) «Каналы прибыли в стартапах». 	<ol style="list-style-type: none"> 1) «Бизнес-ресурсы и управление ресурсами»; 2) «Партнерство в предпринимательской деятельности»; 3) «Ключевая деятельность в бизнесе»; 4) «Налоги в предпринимательской деятельности»; 5) «Структура расходов»; 6) «Завершение проекта и анализ его результатов – питчинг бизнес-проектов». 	<ol style="list-style-type: none"> 1) «Личные активы и пассивы»; 2) «Сбережения, кредиты и депозиты»; 3) «Мировые денежные единицы, электронные деньги»; 4) «Фондовые рынки»; 5) «Управление личным бюджетом»; 6) «Самопродвижение»; 7) «Резюме и практика составления резюме»; 8) «Нетворкинг (профессиональные сети)»; 9) «Деловое общение предпринимателя – переговоры и практика переговоров»; 10) «Эмоциональный интеллект»; 11) «Тайм-менеджмент». 	<ol style="list-style-type: none"> 1) «Масштабирование бизнеса – прогноз развития рынка»; 2) «Способы и виды развития бизнеса»; 3) «Управление качеством»; 4) «Международный бизнес»; 5) «Защита прав потребителя»; 6) «Защита прав предпринимателя, институты поддержки бизнеса»; 7) «Ответственность предпринимателя (экономическая, юридическая, социальная, экологическая, этическая)»; 8) «Целеполагание»; 9) «Личная стратегия жизни».

Типовая учебная программа по учебному предмету «Основы предпринимательства и бизнеса» для 10-11 классов и наименование тем урока в учебнике

1) 10-класс:

№ урока	Наименование подраздела	Цели урока	Наименование тем урока в учебнике
Раздел 1. Предпринимательство как экономическое явление			
1	1.1 Введение в предпринимательство	10.1.1.1 понимать понятия «индивидуальный предприниматель», «бизнесмен», «потребность», «благо»; 10.1.1.2 знать предмет, цели и задачи предпринимательства	1-урок. Введение в предпринимательство
2	1.2 Исторический экскурс в экономику Казахстана	10.1.2.1 анализировать историю предпринимательства в Республике Казахстан; 10.1.2.2 понимать значение предпринимательства в экономике; 10.1.2.3 знать разницу между микроэкономикой и макроэкономикой	2-урок. Исторический экскурс в экономику Казахстана
3		<ul style="list-style-type: none"> • развить навык взаимодействия с командой; • провести исторический экскурс в экономику Казахстана; • определить ценности доступных ресурсов в контексте времени. 	3-урок. Игра «Эффект бабочки»
4		<ul style="list-style-type: none"> • узнать об особенностях исторического предпринимательства; • сравнить современное и историческое предпринимательство 	4-урок. Бизнес-кейс «Керуенбасы»
5		1.3 Предпринимательский подход: инициативность и непрерывное стремление к развитию и новаторству	10.1.3.1 рассматривать предпринимательство как форму самореализации и личной мотивации; 10.1.3.2 оценивать значимость формирования идеи как компетенции предпринимателя; 10.1.3.3 применять инструмент для формирования бизнес идей
6	<ul style="list-style-type: none"> • придумать новую идею для бизнеса и представить её классу. • соотнести идею для бизнеса с собственными возможностями 		6-урок. Игра «Матрица идей»
7	<ul style="list-style-type: none"> • понять, как связаны оригинальность идеи и успешность предпринимательского старта. 		7-урок. Бизнес-кейс «Rocket Study»

8	1.4 Ресурсы вовлеченные в процесс производства	10.1.4.1 знать ресурсы и факторы необходимые для производства товаров и услуг; 10.1.4.2 понимать разницу между ресурсами и факторами необходимые для производства товаров и услуг; 10.1.4.3 знать факторные доходы и формирование личных доходов	8-урок. Ресурсы вовлеченные в процесс производства
9		<ul style="list-style-type: none"> • проследить взаимосвязь между ресурсами и факторами, приводящими к успеху; • научиться правильно выбирать ресурсы и эффективно использовать их. 	9-урок. Игра «Egg Drop»
10		<ul style="list-style-type: none"> • на практике познакомиться с ресурсами и факторами, необходимыми для производства товаров и услуг; • понять разницу между ресурсами и факторами, необходимыми для производства товаров и услуг. 	10-урок. Бизнес-кейс «Илон Маск»
11	1.5 Механизм функционирования рынка	10.1.5.1 понимать законы спроса и предложения; 10.1.5.2 знать факторы влияющие на спрос и предложения	11-урок. Механизм функционирования рынка
12		<ul style="list-style-type: none"> • на практике ознакомиться с законом спроса и предложения; • в игровой форме применять знания техники продаж и формирования цены товара. 	12-урок. Игра «Продажа жемчугов»
13		<ul style="list-style-type: none"> • отследить взаимосвязь между спросом и предложением. 	13-урок. Бизнес-кейс «Yuframe»
14	1.6 Рыночное равновесие	10.1.6.1 знать законы формирования рыночного равновесия, дефицита и избытка; 10.1.6.2 понимать эластичность спроса и предложения как процесс адаптации рынка к изменению основных факторов	14-урок. Рыночное равновесие
15		<ul style="list-style-type: none"> • на практике ознакомиться с особенностями формирования равновесной цены под влиянием спроса и предложения в условиях рынка; • применить законы формирования рыночного равновесия и анализировать изменение рыночного равновесия (дефицита и избытка рынка); • в игровой форме применять знания техники продаж и формирования цены товара. 	15-урок. Игра «Рыночное равновесие на рынке жемчуга»
16		<ul style="list-style-type: none"> • познакомиться на примере с законом формирования рыночного равновесия, дефицита и избытка; • понять эластичность спроса и предложения как процесс адаптации рынка к изменению основных факторов. 	16-урок. Бизнес-кейс «Экстремал»

Раздел 2. Предпринимательство в современных условиях

17	2.1 С чего начинается бизнес?	10.2.1.1 анализировать предпринимательство как экономическое явление; 10.2.1.2 знать факторы развития предпринимательства в современных условиях	17-урок. С чего начинается бизнес?
18	2.2 Виды предпринимательской деятельности, организационно-правовые формы предпринимательства	10.2.2.1 различать виды предпринимательской деятельности; 10.2.2.2 понимать роль МСБ в экономике государства, в том числе Казахстана; 10.2.2.3 различать организационно-правовые формы предпринимательства	18-урок. Виды предпринимательской деятельности, организационно-правовые формы предпринимательства
19		<ul style="list-style-type: none"> • понять механизмы взаимодействия предприятий разных типов; • выработать навыки работы в команде и переговорные навыки. 	19-урок. Игра «Битва за проект»
20		<ul style="list-style-type: none"> • научиться различать виды предпринимательской деятельности; • научиться понимать роль малого и среднего бизнеса в экономике страны; • научиться различать организационно-правовые формы предпринимательства. 	20-урок. Бизнес-кейс «Экстремальная атлетика»
21	2.3 Стартап-культура	<ul style="list-style-type: none"> • узнать, что такое стартап; • научиться разграничивать понятия стартап и действующий бизнес; • понять, как устроена бизнес-модель стартапа; • применить методологию бережливого стартапа. 	24-урок. Стартап-культура
22		<ul style="list-style-type: none"> • научиться применять методологию бережливого (Lean) стартапа при проверке жизнеспособности бизнес-идей 	25-урок. Игра «Marshmallow Challenge»
23		<ul style="list-style-type: none"> • научиться различать стартап и действующий бизнес; • научиться определять характеристики стартапа и разбираться в операционной деятельности стартапов 	26-урок. Бизнес-кейс «Давай сходим!»

24	2.4 Инновации и тренды в предпринимательстве (мировые, региональные, молодежные)	10.2.3.1 понимать географическо-региональную особенность развития предпринимательства в Казахстане;	21-урок. Инновации и тренды в предпринимательстве
25		10.2.3.2 распознавать современные тенденции предпринимательства, в том числе в Казахстане;	
26		10.2.3.3 анализировать прогнозы трендов предпринимательства на будущие периоды времени	
		• научиться применять инновационные бизнес-модели для усовершенствования бизнеса.	22-урок. Игра «Бизнес-модели»
27	2.5 Развитие конкуренции в современных условиях	• проследить, как своевременные инновации влияют на масштабирование бизнеса, доходы, узнаваемость и имидж компании;	23-урок. Бизнес-кейс Samsung
28		10.2.5.1 описывать примеры ценовой и неценовой, совершенной и несовершенной конкуренции;	27-урок. Развитие конкуренции в современных условиях
29		10.2.5.2 описывать виды конкурентных стратегий и конкурентов;	
	10.2.5.3 приводить доводы о целесообразности применения ценовой и неценовой конкуренции		
		• в процессе игры понять механизм функционирования конкуренции;	28-урок. Игра «The Barter Puzzle»
		• протестировать различные конкурентные стратегии.	
		• проанализировать конкурентную стратегию на примере кейса «4otofamily», проанализировать стратегии «красного» и «голубого» океанов.	29-урок. Бизнес-кейс «4otofamily»
30	2.6 Ценообразование – сущность и функции цены как экономической категории	10.2.6.1 понимать сущность и функции цены как экономической категории;	30-урок. Ценообразование - сущность и функции цены как экономической категории
31		10.2.6.2 описывать структуру ценообразования;	
		10.2.6.3 понимать сущность ценовой политики;	
		10.2.6.4 различать ценовые стратегии	
		• в игровой форме познакомиться с особенностями ценообразования, принимая во внимание себестоимость продукции, ценности для потребителя и действия конкурентов;	31-урок. Игра «Продай мне ручку»
		• научиться применять знания техники продаж и формирования цены товара;	
		• научиться презентовать ценность товара для потребителя;	
		• понимать различия в ценностях для разных целевых аудиторий	
32		• понимать сущность и функции цены как экономической категории;	32-урок. Бизнес-кейс «Shymbulak»
		• описывать структуру ценообразования;	
		• понимать сущность ценовой политики;	
		• различать ценовые стратегии.	

Раздел 3. Маркетинг в действии

33	3.1 Введение в маркетинг	10.3.1.1 объяснять понятие и функции маркетинга; 10.3.1.2 различать маркетинговую стратегию продукта и предприятия	33-урок. Введение в маркетинг
34	3.2 Маркетинг-микс	10.3.2.1 понимать состав маркетинг-микса 4Р, 4С; 10.3.2.2 различать формат применения 4Р, 4С	34-урок. Маркетинг-микс
35	3.3 Кабинетные и полевые исследования	10.3.3.1 описывать различия между полевыми и кабинетными исследованиями;	35-урок. Кабинетные и полевые исследования
36		10.3.3.2 применять методологию полевых и кабинетных исследований	36-урок. Кабинетные и полевые исследования
37		<ul style="list-style-type: none"> • описывать различия между полевыми и кабинетными исследованиями; • применять методологию полевых и кабинетных исследований. 	37-урок. Кабинетные и полевые исследования
38	3.4 SWOT-анализ	10.3.4.1 понимать назначение SWOT-анализа; 10.3.4.2 применять на практике SWOT-анализ при оценке сильных и слабых сторон изучаемого продукта	38-урок. SWOT-анализ
39		<ul style="list-style-type: none"> • познакомиться с понятием «уникальное торговое предложение»; • научиться формулировать УТП по результатам проведенного SWOT-анализа; 	39-урок. SWOT-анализ
40	3.5 Целевая аудитория, сегментирование	10.3.5.1 понимать сущность и принципы сегментации потребителя; 10.3.5.2 определять потребности определенной целевой аудитории	40-урок. Целевая аудитория, сегментирование
41		• применить на практике полученные знания о сегментации, чтобы определить потребности целевой аудитории.	41-урок. Целевая аудитория, сегментирование
42	3.6 Бренд	10.3.6.1 знает основные составляющие бренда; 10.3.6.2 различает описательную и творческую плоскость бренда; 10.3.6.3 применяет навыки для описания платформы бренда	42-урок. Бренд
43		• знать основные составляющие бренда;	43-урок. Бренд
44		<ul style="list-style-type: none"> • различать описательную и творческую плоскость бренда; • применять навыки для описания платформы бренда. 	44-урок. Бренд

45	3.7 Маркетинговые коммуникации	10.3.7.1 различать комплекс маркетинговых коммуникаций ATL, BTL; 10.3.7.2 составлять план доведения ценности изучаемого продукта/услуги до конечного потребителя посредством ATL, BTL	45-урок. Маркетинговые коммуникации
46		<ul style="list-style-type: none"> • применить навыки формирования маркетинговых коммуникаций. 	46-урок. Маркетинговые коммуникации
47		<ul style="list-style-type: none"> • различать комплекс маркетинговых коммуникаций ATL, BTL; • составлять план доведения ценности изучаемого продукта/услуги до конечного потребителя посредством ATL, BTL. 	47-урок. Маркетинговые коммуникации
48		<ul style="list-style-type: none"> • применить на практике знания об ATL- и BTL-рекламе; • разработать план интегрированной коммуникации. 	48-урок. Маркетинговые коммуникации
49	3.8 Онлайн маркетинговые коммуникации	10.3.8.1 понимать сущность цифрового маркетинга; 10.3.8.2 составлять план доведения ценности изучаемого продукта/услуги до конечного потребителя посредством цифрового маркетинга	49-урок. Онлайн маркетинговые коммуникации
50		<ul style="list-style-type: none"> • разобраться в особенностях SMM-маркетинга; • узнать о правилах формирования контента в социальных сетях; • получить навыки использования цифрового маркетинга и SMM для создания ценности продукта или услуги у потребителя. 	50-урок. Онлайн маркетинговые коммуникации
51		<ul style="list-style-type: none"> • разобраться в особенностях SMM-маркетинга; • узнать о правилах формирования контента в социальных сетях; • получить навыки использования цифрового маркетинга и SMM для создания ценности продукта или услуги у потребителя. 	51-урок. Онлайн маркетинговые коммуникации
52		<ul style="list-style-type: none"> • понимать сущность цифрового маркетинга; • составлять план доведения ценности изучаемого продукта/услуги до конечного потребителя посредством цифрового маркетинга. 	52-урок. Онлайн-маркетинговые коммуникации

Раздел 4. Дизайн мышления

53	4.1 Введение в дизайн-мышление	10.4.1.1 понимать сущность дизайн-мышления; 10.4.1.2 понимать, где он может применить навыки дизайн-мышления; 10.4.1.3 сравнивать преимущества подходов дизайн-мышления по сравнению с традиционными способами поиска бизнес-идей и организации бизнес-процессов	53-урок. Введение в дизайн-мышление
54		<ul style="list-style-type: none"> • познакомиться с понятием дизайн-мышления; • узнать сферы применения инструментов дизайн-мышления; • увидеть разницу между подходами дизайн-мышления и традиционными подходами к созданию бизнес-идей. 	54-урок. Введение в дизайн-мышление
55	4.2 Эмпатия	10.4.2.1 уметь определять группы пользователей, которых затронет проект, прямо или косвенно; 10.4.2.2 понимать принципы эмпатии и умеет применять их на практике; 10.4.2.3 уметь составлять интервью и правильно организовывать последовательность вопросов	55-урок. Эмпатия
56		<ul style="list-style-type: none"> • рассказать о том, как определить группы пользователей, которых затронет проект. • ознакомить с принципами эмпатии и научить их применять. 	56-урок. Эмпатия
57		<ul style="list-style-type: none"> • научить составлять интервью и правильно организовывать последовательность вопросов в нём. 	57-урок. Эмпатия
58	4.3 Анализ и синтез	10.4.3.1 уметь обозначать и описывать проблему; 10.4.3.2 определять наиболее значимые выводы, полученные из интервью; 10.4.3.3 выделять важные фрагменты информации и эффективно оформлять их для дальнейшего использования; 10.4.3.4 группировать полученную во время интервью информацию	58-урок. Анализ и синтез
59		- рассказать о том, как обозначить и описывать проблему, определять наиболее значимые выводы из интервью, выделять важные фрагменты информации и эффективно оформлять для дальнейшего использования, группировать полученную во время интервью информацию.	59-урок. Анализ и синтез
60			60-урок. Анализ и синтез

61	4.4 Генерация идей	10.4.4.1 понимать принципы и необходимость брейнсторминга; 10.4.4.2 знать правила проведения брейнсторминга и умеет соблюдать их; 10.4.4.3 знать и следовать этапам брейнсторминга систематизировать высказанные идеи и выбирать наиболее перспективные	61-урок. Генерация идей
62		рассказать о том, что такое «Брейнсторминг», какими принципами необходимо руководствоваться и какие правила соблюдать, какие этапы существуют у брейнсторминга, научиться систематизировать результаты и выбирать перспективные.	62-урок. Генерация идей
63			63-урок. Генерация идей
64	4.5 Прототипирование	10.4.5.1 понимать и объяснять принципы прототипирования; 10.4.5.2 применить основные методы прототипирования	64-урок. Прототипирование
65		-разъяснить принципы прототипирования, ознакомить с основными методами прототипирования.	65-урок. Прототипирование
66	4.6 Тестирование	10.4.6.1 понимать значимость тестирования для дизайна, ориентированного на человека; 10.4.6.2 осознавать значимость обратной связи о решении и возможность еще глубже развить эмпатию; 10.4.6.3 оценивать возможности применения полученных идей на практике	66-урок. Тестирование
67		объяснить значимость тестирования для дизайна, ориентированного на человека, обратной связи о решении для развития глубокой эмпатии; научиться оценивать возможности применения полученных идей на практике.	67-урок. Тестирование
68	4.7 Сторителлинг	10.4.7.1 понимать принципы сторителлинга для описания процесса проделанной работы 10.4.7.2 анализировать все знания, полученные во время работы с дизайн-мышлением, сделать выводы и аргументировать, будет ли он применять данные принципы в дальнейшем	68-урок. Сторителлинг

Раздел	Подраздел	Образовательный результат обучающегося 11 класса 11 класс, I четверть	Кол-во часов	№ урока в учебнике
Стартап- акселератор (1)	1.1 Питчинг	11.1.1.1 понимать сущность и значение пит- чинга для предпринимателя (стартапера);	2	1
		11.1.1.2 применять навыки питчинга для транслирования собственных идей в учебно - игровых ситуациях		2
	1.2 Командообразо- вание и роль команд в предприниматель- ской деятельности	11.1.2.1 распределять роли между членами команды;	2	3
		11.1.2.2 применять навыки ораторского мас- терства для привлечения необходимых лю- дей в команду в учебно-игровых ситуациях		4
	1.3 Канва бизнес- мо- дели, определение ключевой ценности. Структура бизнес- плана	11.1.3.1 описывать понятие бизнес - модели;	3	5
		11.1.3.2 понимать структуру канвы бизнес-мо- дели и бизнес-плана;		6
		11.1.3.3 применять навыки формирования ключевой ценности для собственной идеи стартапа в учебно-игровых ситуациях		7

Раздел	Подраздел	Образовательный результат обучающегося 11 класса	Кол-во часов	№ урока в учебнике
Стартап- акселератор (1)	1.4 Маркетинг в стартап-проектах	11.1.4.1 понимать значение маркетинга для стартап-проекта;	3	8
		11.1.4.2 анализировать емкость рынка, сегменты потребителей и их потребности;		9
		11.1.4.3 понимать принцип минимально жизнеспособного продукта MVP;		10
		11.1.4.4 принимать решения о реализации минимального продукта в собственном стартапе		
	1.5 Каналы коммуникаций в стартап-проектах	11.1.5.1 отвечать на вопрос «Каким образом (посредством каких каналов) будет донесена ценность до потребителя?»;	2	11
		11.1.5.2 объяснять выбор в пользу тех или иных каналов коммуникаций		12
	1.6 Потребительская и покупательская лояльность	11.1.6.1 различать понятия «потребительская и покупательская лояльность»;	2	13
		11.1.6.2 формировать стратегию взаимоотношений с потребителями через каналы коммуникации		14
	1.7 Каналы прибыли в стартапах	11.1.7.1 понимать сущность каналов прибыли, АВ-теста;	2	15
		11.1.7.2 анализировать структуру доходов;		
11.1.7.3 применять АВ-тест в целях анализа в учебно-игровых ситуациях		16		

Раздел	Подраздел	Образовательный результат обучающегося 11 класса	Кол-во часов	№ урока в учебнике
		11 класс, II четверть		
Стартап-акселератор (2)	2.1 Бизнес-ресурсы и управление ресурсами	11.2.1.1 понимать сущность и значимость ресурсов в стартапах;	5	17
		11.2.1.2 различать бизнес-ресурсы, интеллектуальные, материальные, финансовые и человеческие ресурсы		18
				19
				20
				21
	2.2 Партнерство в предпринимательской деятельности	11.2.2.1 понимать сущность, значение партнерства и аутсорса для стартапов;	2	22
		11.2.2.2 описывать принципы партнерства;		
		11.2.2.3 применять навыки для формирования списков партнеров для своего проекта		
	2.3 Ключевая деятельность в бизнесе	11.2.3.1 понимать сущность операционной деятельности;	3	24
		11.2.3.2 применять навык определения операционной деятельности для своего стартапа		25
26				

Раздел	Подраздел	Образовательный результат обучающегося 11 класса	Кол-во часов	№ урока в учебнике
Стартап-акселератор (2)	2.4 Налоги в предпринимательской деятельности	11.2.4.1 описывать понятие налогов и их значение для государства;	2	27
		11.2.4.2 различать особенности налоговых режимов		28
	2.5 Структура расходов	11.2.5.1 понимать структуру расходов;	2	29
		11.2.5.2 анализировать структуру расходов и доходов стартап-проекта		30
	2.6 Завершение проекта и анализ его результатов – питчинг бизнес-проектов	11.2.6.1 понимать инвестиционную привлекательность стартап-проекта;	2	31
		11.2.6.2 применять навыки ораторского мастерства (питчинга) для привлечения внимания предполагаемых инвесторов		32

Раздел	Подраздел	Образовательный результат обучающегося 11 класса 11 класс, 3 четверть	Кол-во часов	№ урока в учебнике
Самопродвижение предпринимателя	3.1 Личные активы и пассивы	11.3.1.1 понимать сущность бюджета, активов и пассивов;	2	33
		11.3.1.2 различать доходы и расходы		34
	3.2 Сбережения, кредиты и депозиты	11.3.2.1. различать двухуровневую банковскую систему РК;	4	35
		11.3.2.2. понимать сущность депозитов и кредитования;		36
		11.3.2.3 понимать инфляцию как фактор влияния на кредитную и депозитную ставку;		37
		11.3.2.4 применять навыки расчета депозитной и кредитной ставки		38
	3.3 Мировые денежные единицы, электронные деньги	11.3.3.1 описывать систему мировых денежных единиц;	1	39
		11.3.3.2 различать наличный и безналичный расчет		

Раздел	Подраздел	Образовательный результат обучающегося 11 класса 11 класс, 3 четверть	Кол-во часов	№ урока в учебнике
Самопродвижение предпринимателя	3.4 Фондовые рынки	11.3.4.1 знать механизм работы фондового рынка;	2	40
		11.3.4.2 знать влияние экономических циклов на фондовый рынок;		41
		11.3.4.3 определять разницу между видами ценных бумаг		
	3.5 Управление личным бюджетом	11.3.5.1 понимать основы управления личным бюджетом;	2	42
		11.3.5.2 применять инструменты управления личного бюджета		43
	3.6 Самопродвижение	11.3.6.1 понимать сущность и состав понятия самопродвижения и личного брендинга;	1	44
		11.3.6.2 определять разницу между компетентностью и квалификацией		
	3.7 Резюме и практика составления резюме	11.3.7.1 применять навыки составления собственного резюме;	2	45
		11.3.7.2 применять навыки самопродвижения при устройстве на работу в учебно-игровых ситуациях		46

Раздел	Подраздел	Образовательный результат обучающегося 11 класса 11 класс, 3 четверть	Кол-во часов	№ урока в учебнике
Самопродвижение предпринимателя	3.8 Нетворкинг (профессиональные сети)	11.3.8.1 понимать значимость доверительных и долгосрочных отношений с людьми и взаимопомощи;	1	47
		11.3.8.2 описывать собственное видение возможности использования потенциала профессионального взаимодействия для решения собственных задач		
	3.9 Деловое общение предпринимателя – переговоры и практика переговоров	11.3.9.1 понимать значение переговоров для предпринимателя;	2	48
		11.3.9.2 применять навыки переговоров при взаимодействии с другими учащимися в рамках учебно-игровых ситуаций		49
	3.10 Эмоциональный интеллект	11.3.10.1 понимать сущность и назначение эмоционального интеллекта;	1	50
		11.3.10.2 анализировать возможности достижения собственных целей посредством управления эмоциональным интеллектом		
	3.11 Тайм-менеджмент	11.3.11.1 понимать сущность и назначение тайм-менеджмента;	2	51
		11.3.11.2 применять навыки управления временем в целях повышения личной эффективности.		52

Раздел	Подраздел	Образовательный результат обучающегося 11 класса 11 класс, 4 четверть	Кол-во часов	№ урока в учебнике
Стратегия развития	4.1 Масштабирование бизнеса – прогноз развития рынка	11.4.1.1 понимать сущность масштабирования бизнеса;	1	53
		11.4.1.2 анализировать прогнозы развития рынка		
	4.2 Способы и виды развития бизнеса	11.4.2.1 понимать сущность базовых стратегий развития;	2	54
		11.4.2.2 понимать сущность экономического роста, ВВП, ВНП;		
		11.4.2.3 различать интенсивный и экстенсивный способы развития бизнеса		55
	4.3 Управление качеством	11.4.3.1 понимать сущность и состав управления качеством;	1	56
		11.4.3.2 описывать принцип Кайдзен		

Раздел	Подраздел	Образовательный результат обучающегося 11 класса 11 класс, 4 четверть	Кол-во часов	№ урока в учебнике
Стратегия развития	4.4 Международный бизнес	11.4.4.1 понимать сущность и значимость международного бизнеса;	3	57
		11.4.4.2 синтезировать факторы из сферы международного бизнеса для формирования собственного видения стратегии выхода продукции Казахстана на международные рынки		58
	4.5 Защита прав потребителя	11.4.5.1 знать комплекс мер, реализуемых государством и общественными движениями, направленных на защиту прав потребителей;		59
		11.4.5.2 различать организации защиты прав потребителей;	1	60
		11.4.5.3 применять навыки защиты прав потребителей через учебно-игровые ситуации		

Раздел	Подраздел	Образовательный результат обучающегося 11 класса 11 класс, 4 четверть	Кол-во часов	№ урока в учебнике
Стратегия развития	4.6 Защита прав предпринимателя, институты поддержки бизнеса	11.4.6.1 знать комплекс мер, реализуемых государством и общественными движениями, направленных на защиту прав предпринимателей;	2	61
		11.4.6.2 различать организации защиты прав предпринимателей;		62
		11.4.6.3 описывать институты поддержки бизнеса и предпринимательства;		
		11.4.6.4 понимать виды государственной поддержки МСБ;		
		11.4.6.5 применять навыки защиты прав предпринимательской деятельности через учебно-игровые ситуации		
	4.7 Ответственность предпринимателя (экономическая, юридическая, социальная, экологическая, этическая)	11.4.7.1 различать экономические, юридические, социальные, экологические, этические виды ответственности предпринимателя	2	63
63				

Раздел	Подраздел	Образовательный результат обучающегося 11 класса 11 класс, 4 четверть	Кол-во часов	№ урока в учебнике
Стратегия развития	4.8 Целеполагание	11.4.8.1 понимать сущность целеполагания;	2	65
		11.4.8.2 применять инструменты целеполагания для эффективной постановки целей		66
	4.9 Личная стратегия жизни	11.4.9.1 формировать личную стратегию карьеры через постановку правильных целей;	2	67
		11.4.9.2 применять презентации личной стратегии жизни через навыки ораторского мастерства		68

Посткурсовое сопровождение

Информация для преподавателей "ОПИБ"
connecting...

Search

Бахытгуль Абдибаева 21:18
Бахытгуль Абдибаева joined Telegram

CORONAVIRUS2020.KZ 21:17
CORONAVIRUS2020.KZ pinned a photo

Чат канала "Информация для преподавателей "ОП... 20:06
Айна Байтилеуова joined the group

Информация для преподавателей "ОПИБ" 19:44
Қайырлы кеш!! 13 сәуір күні сағат 11.00 де " Кәсіпкерлік және б...

Жанар Нотариус 13:46
Жанар Нотариус joined Telegram

Нурила Физика 1:53
Нурила Физика joined Telegram

NurSultan42500Bot Sat
Ваши данные ИИН: 730501303832 e-mail: nugman1973@gmail.co...

Зухритдин Фото Sat
Зухритдин Фото joined Telegram

Жанар Sat
Жанар joined Telegram

Бастау группа Луизы Sat
Бастау группа Луизы joined Telegram

Данияр Жулдызбаев Sat

Информация для преподавателей "ОПИБ"
Біз Сіздер үшін ең жиі қойылатын сұрақтарға жауаптары бар құжатты қ...

Информация для преподавателей "ОП...
Для учителей ОПИБ (рус).pdf
768.3 KB
OPEN WITH

Информация для преподавателей "ОПИБ"
КНЖБ_мұғалімдеріне_А...rs_жайлы_ақпарат.pdf
430.1 KB
DOWNLOAD

April 12

Информация для преподавателей "ОПИБ"
Қайырлы кеш!!

13 сәуір күні сағат 11.00 де " Кәсіпкерлік және бизнес негіздері"
пәні бойынша сабақ жүргізетін Алматы, Нур-Султан, Шымкент
қалаларының мұғалімдеріне арналған "Дизайн ойлау"
тақырыбы бойынша вебинар өтеді.

Вебинарға кіру сілтемесі:
bit.ly/Вебинары-для-учителей-ОПИБ.

Пароль: 834333

Broadcast a message...

EMOJI STICKERS GIFS

You have no saved GIFs yet.

RU 21:21 Бс 12.04.20

Ссылка на телеграмм канал: <https://t.me/joinchat/CgIOaEzbtoZDtWJKwbo0sA>



Обучение по Образовательной программе курсов повышения квалификации педагогических кадров «Развитие профессиональных компетенций преподавателя курса

«ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

организаций технического и профессионального образования»

Дата: с 26 июля по 6 августа 2021 года

Время проведения: с 09.00 до 17.00 ч.

Место проведения: ZOOM



Учебно-тематический план курса повышения квалификации

№	Тема занятия	Лекция	Деловая игра	Тренинг	Практическое занятие	Защита проектов	Всего
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Введение в Учебную программу по курсу «Основы предпринимательской деятельности» для организаций ТиПО	4		4	2		10
2.	Техника обучения на основе метода ситуационного анализа (метод бизнес-кейсов)	2		2			4
3.	Особенности методов активного обучения - геймификации		4	4			8
4.	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 1. «Психология бизнес-мышления»	1		1			2
5.	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 2. «Выбор бизнес-идеи».			2			2
6.	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 3. «Бизнес-модель, планирование».			2	2		4
7.	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 4. «Маркетинг и исследования в маркетинге».	2		4	2		8
8.	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 5. «Стратегия продаж».	1		4	1		6

№	Тема занятия	Лекция	Деловая игра	Тренинг	Практическое занятие	Защита проектов	Всего
9.	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 6. «Ключевые ресурсы в бизнесе».	1		2	1		4
10.	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 7. «Операционная деятельность».	1		4	1		6
11.	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 8. «Финансовая модель бизнеса».				4		4
12.	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 9. «Привлечение инвестиций и меры государственной поддержки».	1		2	1		4
13.	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 10. «Стратегия развития».			2			2
14.	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 11. «Ответственность предпринимателя».			2			2
15	Проведение презентации мини-уроков (мини-занятия) слушателями курса			6			6
16.	Практическое обучение по организации зачетных работ в конце каждого раздела. Практическая работа по оцениванию заданий зачетных работ.			2	2	4	8
Всего: 80 академических часов* обучения							
*Примечание: продолжительность 1 академического часа составляет 45 минут							

Программа обучения

Время	Тема
1-день.	
09.00-10.00	Регистрация участников
10.00-11.00	ICE breaking, знакомство с участниками.
11.00-13.00	Введение в Учебную программу по курсу «Основы предпринимательской деятельности» для организаций ТиПО
13.00-14.00	Обеденный перерыв
14.00 – 17.00	Особенности тренинговой работы. Краткий обзор стратегий эффективного преподавания и учения: элементы коучинга, методы и инструменты тренинга
17.00 – 18.00	Входной тест
2-день.	
09.00 -09.30	Рефлексия
09.30-13.00	Техника обучения на основе метода ситуационного анализа (метод бизнес-кейсов)
13.00-14.00	Обеденный перерыв
14.00-17.00	Особенности методов активного обучения - геймификации
17.00 – 18.00	Индивидуальные консультации и методологическое сопровождение
3-день.	
09.00 -09.30	Рефлексия
09.30-11.00	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 1. «Психология бизнес-мышления»
11.00 – 13.00	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 2. «Выбор бизнес-идеи».
13.00-14.00	Обеденный перерыв
14.00-17.00	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 3. «Бизнес-модель, планирование».
17.00 – 18.00	И

Время	Тема
4-день.	
09.00 -09.30	Рефлексия
09.30 – 13.00	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 4. «Маркетинг и исследования в маркетинге».
13.00-14.00	Обеденный перерыв
14.00-17.00	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 4. «Маркетинг и исследования в маркетинге».
17.00 – 18.00	Индивидуальные консультации и методологическое сопровождение
5-день.	
09.00 -09.30	Рефлексия
09.30 – 13.00	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 5. «Стратегия продаж».
13.00-14.00	Обеденный перерыв
14.00-17.00	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 6. «Ключевые ресурсы в бизнесе».
17.00 – 18.00	Индивидуальные консультации и методологическое сопровождение
6-день.	
09.00 -09.30	Рефлексия
09.30 – 13.00	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 7. «Операционная деятельность».
13.00-14.00	Обеденный перерыв
14.00-17.00	Налогообложение и правовые отношения
7-день.	
09.00 -09.30	Рефлексия
09.30 – 13.00	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 8. «Финансовая модель бизнеса».
13.00-14.00	Обеденный перерыв
14.00-17.00	Практическая работа по составлению финансовой модели бизнес проектов
17.00 – 18.00	Индивидуальные консультации и методологическое сопровождение

Время	Тема
8-день.	
09.00 -09.30	Рефлексия
09.30 – 13.00	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 9. «Привлечение инвестиций и меры государственной поддержки». Защита групповых бизнес проектов
13.00-14.00	Обеденный перерыв
14.00-16.00	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 10. «Стратегия развития».
16.00 – 17.00	Практическое обучение и планирование занятий по разделу 11. «Ответственность предпринимателя».
9-день.	
09.00 -09.30	Рефлексия
09.30 – 13.00	Проведение презентации мини-уроков (мини-занятия) слушателями курса
13.00-14.00	Обеденный перерыв
14.00 – 17:00	Проведение презентации мини-уроков (мини-занятия) слушателями курса
17.00 – 18.00	Итоговое тестирование и индивидуальные консультации
10-день.	
09.00 - 09.30	Рефлексия
09:30 – 13:00	Защита групповых бизнес проектов.
13.00-14.00	Обеденный перерыв
14.00-16.00	Объявление результатов итогового тестирования и оценок презентации мини-уроков (мини-занятия) слушателей курса Практическая работа по оцениванию заданий зачетных работ.
16.00 -18.00	Заключение курсов повышения квалификации. Видеоотзывы слушателей.

**После каждого проведенного 1,5 часа или блока рекомендуется делать перерывы на 10 минут*

Тематический план дисциплины

№	Наименование разделов и тем	Количество учебного времени при очной форме обучения (час.)
1.	Психология бизнес-мышления	2
1.1.	Предприниматели – люди, которые меняют мир	1
1.2.	Роль команды в предпринимательской деятельности	1
2.	Выбор бизнес-идеи	2
2.1.	Тренды рынка, региона	1
2.2.	Тренды отрасли	1
3.	Бизнес-модель, планирование	3
3.1.	Бизнес-модель	1
3.2.	Канва бизнес-модели	1
3.3.	Бизнес-план	1
4.	Маркетинг и исследования в маркетинге	8
4.1.	Основы маркетинга	1
4.2.	Исследования в маркетинге	1
4.3.	Целевая аудитория	1
4.4.	MVP	1
4.5.	Интервью	1
4.6.	Офлайн-каналы, ATL, BTL	1
4.7.	Онлайн-каналы	1
4.8.	SMM	1

№	Наименование разделов и тем	Количество учебного времени при очной форме обучения (час.)
5.	Стратегия продаж	5
5.1.	Воронка продаж. Как привлечь и удержать клиента	1
5.2.	Как увеличить продажи с текущих пользователей	1
5.3.	Техника продаж	1
5.4.	Переговоры	1
5.5.	Каналы прибыли	1
6.	Ключевые ресурсы в бизнесе	3
6.1.	Необходимые ресурсы для деятельности стартапа	1
6.2.	Особенности отраслевых ресурсов	1
6.3.	HR-управление персоналом	1
7.	Операционная деятельность	5
7.1.	Определение приоритетных дел	1
7.2.	Выстраивание партнерских отношений. Аутсорс	1
7.3.	Налоги	1
7.4.	Правовые отношения	1
7.5.	Регистрация юридического лица. Электронные услуги	1

№	Наименование разделов и тем	Количество учебного времени при очной форме обучения (час.)
8.	Финансовая модель бизнеса	3
8.1.	Подсчет расходов. Кассовые разрывы	1
8.2.	Финансовая модель-1	1
8.3.	Финансовая модель-2	1
9.	Привлечение инвестиций и меры государственной поддержки	3
9.1.	Способы привлечения инвестиций. Меры гос. поддержки	1
9.2.	Методы эффективной презентации	1
9.3.	Навыки публичных выступлений	1
10.	Стратегия развития	1
10.1.	Расширение бизнеса	1
11	Ответственность предпринимателя	1
11.1	Ответственность предпринимателя	1
	Всего по дисциплине	36 ч.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

