|  |
| --- |
| 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**