

ОБЩЕРОССИЙСКАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
«ЖЕНЩИНЫ БИЗНЕСА»

УТВЕРЖДАЮ  
Президент  
Общероссийской общественной организации «Женщины бизнеса»  
/ Т.А. Гвилава  
Приказ № 1 от «7» июня 2023 г.



Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа  
«Бизнес-акселератор»  
Направленность: социально-гуманитарная  
Срок реализации программы: 36 ак. часов

Автор-составитель:  
Татьяна Александровна Гвилава

Москва - 2023 г.

## **СОДЕРЖАНИЕ**

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА .....	3
АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ .....	4
НОВИЗНА ПРОГРАММЫ .....	4
1 КОМПЛЕКС ОСНОВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ПРОГРАММЫ .....	5
1.1 Общая характеристика программы .....	5
1.2 Цели и задачи дополнительной общеразвивающей программы .....	5
1.3 Планируемые результаты освоения программы .....	5
1.4 Планируемые результаты .....	5
2. ДОКУМЕНТЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ СОДЕРЖАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЮ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА .....	6
2.1 Учебный план дополнительной общеразвивающей программы «Бизнес-акселератор» .....	6
2.2 Календарный график дополнительной общеразвивающей программы «Бизнес-акселератор» .....	6
3 СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ .....	8
4 ФОРМЫ И МЕТОДЫ КОНТРОЛЯ .....	9
5 ОРГАНИЗАЦИОННО – ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОБЩРАЗВИВАЮЩЕЙ ПРОГРАММЫ .....	9
5.1 Особенности реализации дополнительной общеразвивающей программы «Бизнес-акселератор» .....	9
5.2 Кадровое обеспечение реализации программы.....	9
5.3 Материально-техническая база программы .....	10
5.4 Учебно-методическое обеспечение .....	14
5.5 Оценочные материалы .....	15
ПРИЛОЖЕНИЕ 1 .....	16
ПРИЛОЖЕНИЕ 2 .....	22

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Предпринимательская деятельность – это деятельность, которая осуществляется предпринимателем самостоятельно, на свой финансовый риск. При этом предприниматель регистрируется в контролирующих органах в порядке, установленном законодательством.

У предпринимателя универсальный род деятельности: он может работать в промышленности, в научной и информационной сфере, в сервисе, в культуре, в спорте и т.д.

Важными принципами предпринимательской деятельности являются: ориентация на человека, являющегося главной ценностью предприятия, служение покупателю, взаимоуважения, следование этическим нормам, стремление очутиться впереди – опередить конкурентов. При этом в полной мере используются преимущества конкурентной среды.

Цель успешного предпринимателя – это не только получение прибыли, но и реализация собственного потенциала для удовлетворения потребностей общества. При благоприятных внешних и внутренних факторах и наличии способностей, предприниматель оценивает рыночную ситуацию, выявляет потребности людей и стремится их реализовать. Тем самым, он одновременно реализовывает себя и получает прибыль.

Преимущество малых и средних предприятий состоит в способности в короткий срок и практически без потерь подстраиваться под изменившуюся конъюнктуру рынка.

Эффективность хозяйственной деятельности таких предприятий в большей мере обусловлена результатами труда каждого члена коллектива, поэтому для них характерна высокая трудовая мотивация.

Сегодня уровень предпринимательской грамотности растет, граждане заинтересованы в создании бизнеса, так как это позволяет заниматься любимым делом, получая при этом доход, который для предпринимателя обычно мало чем ограничен.

Общество также заинтересовано в увеличении числа индивидуальных предпринимателей в различных сферах, так как конкурентная среда способствует повышению качества продукции или услуг и установлению их адекватной стоимости.

Государство заинтересовано в экономическом росте, а деятельность малых и средних предприятий - это значительные доходы в бюджет. Малый и средний бизнес обеспечивает финансовую устойчивость более крупных предприятий, являясь для них резервным фондом.

Предпринимательская грамотность - важная часть общей экономической грамотности. Она развивает интерес к формированию и развитию экономических знаний и навыков и в целом способствует развитию экономики государства.

Основа стабильности общества (экономически развитого) – многочисленный слой предпринимателей. Они сами обеспечивают себя рабочими местами и заработком. Развитие предпринимательства и предпринимательского потенциала населения не происходит само собой, а требует приложения усилий различных государственных, общественных, частных структур. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства, принятая на сроки до 2030 года, говорит о превращении предпринимательства в приоритет государственной политики России. Естественно, добиться этого невозможно без дополнительного развития предпринимательской грамотности.

Дополнительная общеразвивающая программа «Бизнес-акселератор» разработана на основе следующих нормативных правовых документов:

1. Федерального закона Российской Федерации от 29.12.2012г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
2. Приказ Министерства Просвещения РФ от 27 июля 2022 г. N 629 Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по ДОП;
3. Приказ Минобрнауки России от 23.08.2017 N 816 «Об утверждении Порядка применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ»;
4. Постановление Главного государственного санитарного врача Российской Федерации от 28.09.2020 N 28 «Об утверждении санитарных правил СП 2.4.3648-20 "Санитарно-эпидемиологические требования к организациям воспитания и обучения, отдыха и оздоровления детей и молодежи"»;

5. Федеральный закон «О персональных данных» от 27.07.2006 N 152-ФЗ.  
Направленность программы – социально-гуманитарная  
Адресат – взрослые люди от 18 лет, без специального образования

## **АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ**

Предпринимательская грамотность - важная часть общей экономической грамотности. Она развивает интерес к формированию и развитию экономических знаний и навыков, и в целом способствует развитию экономики государства.

Актуальность проблемы предпринимательской подготовки сомнения не вызывает. Мы живем в ситуации скоростных изменений окружающего мира. Это связано с развитием новых технологий, постоянных научных открытий и стремительного изменения запросов рынка труда. Не успел еще человек привыкнуть к одним обстоятельствам, как появляются другие. Справиться с такими изменениями возможно если идти к устойчивости путем анализа возможных и прогнозируемых ситуаций, целенаправленно программировать свою деятельность. Другими словами, «предпринимать что-либо».

Наиболее благоприятные условия и потенциал в решении данной проблемы в системе дополнительного образования: практико-ориентированная деятельность, индивидуальная траектория образовательного маршрута предоставляют обучающимся свободу выбора линии развития предпринимательства. Одна из них – образовательная, направленная на получение особой прибыли: новых знаний, возможностей, коммуникативных связей и других. Другая линия – реальная предпринимательская деятельность, нацеленная на самоопределение и развитие соответствующих способностей.

Создание собственного дела, это основа предпринимательской деятельности. В рамках данной программы обучающиеся познакомятся со всеми этапами создания своего дела от идеи до воплощения.

## **НОВИЗНА ПРОГРАММЫ**

В рамках программы «Бизнес-акселератор» предполагается подключение экспертного экономического сообщества и профессионалов по профильным направлениям деятельности при проведении занятий, которые могут более полно и доступно объяснить обучающимся изучаемые темы, поделиться личным и профессиональным опытом.

**Педагогическая целесообразность** Программа основывается на системно-деятельностном подходе, ориентирована на воспитание человека с активной жизненной позицией не только в обучении, но и в жизни, развитие творческого потенциала, инициативности и других значимых социальных навыков.

Запросы современного общества связаны с воспитанием компетентного гражданина, обладающего такими качествами личности, как мобильность, успешность, способность решать проблемы, умение адаптироваться в условиях конкуренции, реализовывать свой личностный потенциал.

Данная программа помогает сформировать экономический образ мышления, способствует социальной адаптации, формированию личной ответственности за результаты своей деятельности, превращению обучающегося из пассивного объекта в активный субъект деятельности.

**Отличительные особенности программы:** поэтапное изучение разделов программы способствует пониманию экономических терминов, а также многогранности экономического мира и взаимоотношений человека в этом мире, дает возможность полностью погрузиться в создание своего уникального бизнес-плана.

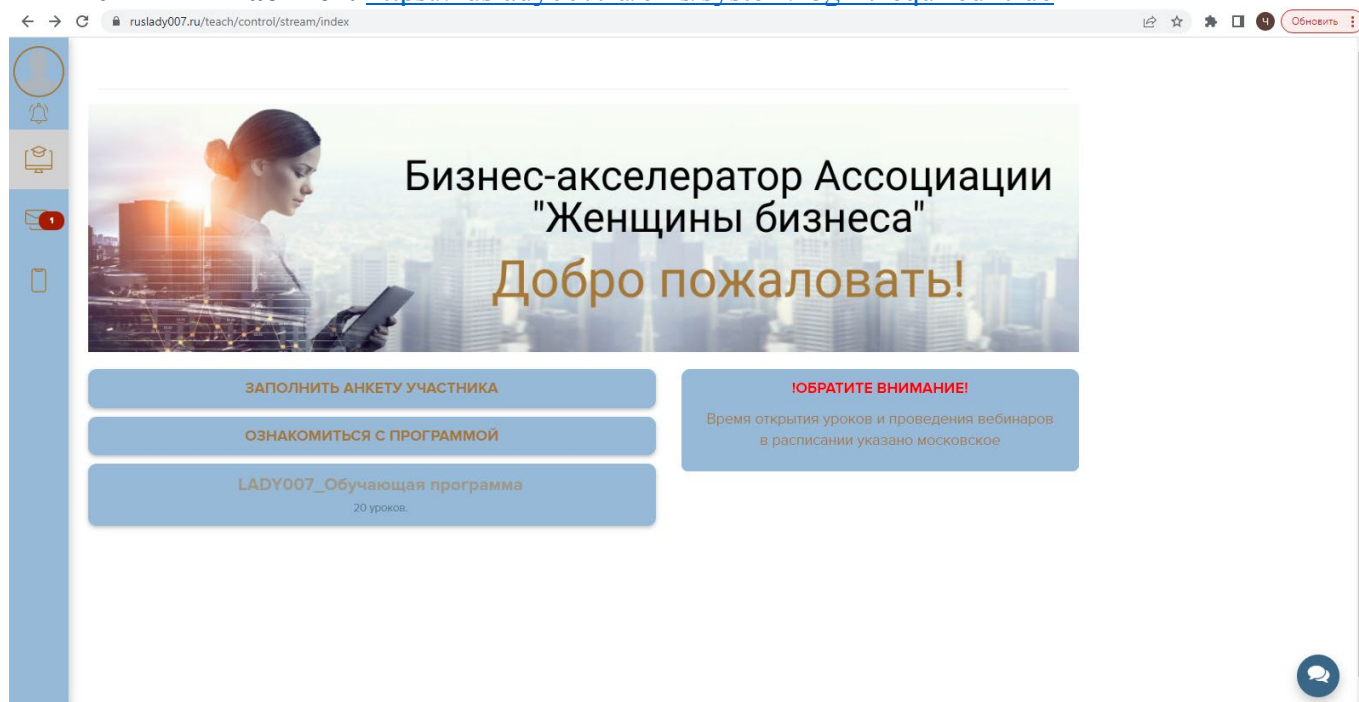
Использование на занятиях игровых ситуаций, деловых игр и внедрение технологии проектного обучения с целью закрепления теоретических знаний. Способствует раскрытию творческого потенциала обучающихся. А возможность создавать свое дело по своему любимому направлению поддерживает интерес и мотивацию к учебному процессу.

# 1 КОМПЛЕКС ОСНОВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ПРОГРАММЫ

## 1.1 Общая характеристика программы

Обучение по программе «Бизнес-акселератор» осуществляется с применением исключительно дистанционной формы обучения. Дистанционная форма обучения проводится средствами платформы в формате вебинаров. Для работы в системе обучающемуся выделяется логин и пароль:

**Личный кабинет:** <https://ruslady007.ru/cms/system/login?required=true>



Дополнительная общеразвивающая программа «Бизнес-акселератор» (далее - программа) по виду образования – дополнительное

Подвид – дополнительное образование детей и взрослых

Направленность программы – социально-гуманитарная

Форма организации занятий – индивидуально – групповая

Условия формирования групп: взрослые без специального образования

Условия набора: принимаются все желающие

Количество обучающихся в группе – неограниченно

Форма организации образовательной деятельности – индивидуальная и (или) групповая.

Продолжительность академического часа составляет 30 минут. Занятия с использованием компьютерной техники организуются в соответствии с гигиеническими требованиями к персональным электронно-вычислительным машинам и организации работы, занятия сокращаются на 10-15 минут.

Нормативный срок обучения - 36 часов

Продолжительность обучения – 6 недель

Режим занятий: 3 раза в неделю по 2 академических часа

Язык реализации: русский.

Итоговый документ об окончании курсов по ДО - сертификат установленного образца.

## 1.2 Цели и задачи дополнительной образовательной программы

Цель программы – формирование у учащихся знаний и практические навыки по основам предпринимательской деятельности, менеджменту, продажам, финансовому планированию, правовому обеспечению предпринимательской деятельности, маркетингу и созданию бизнес-планов.

**Задачи:**

Обучающие

- формирование устойчивых экономических знаний;
- формирование базисных знаний о финансовом планировании, продажах, правовом

обеспечении предпринимательской деятельности, маркетинге и SMM, бизнес-планировании;

- формирование понимания неоднозначности экономического пространства;
- формирование умения доказательной речи при оценке документов.

Развивающие

– развитие умений принимать оптимальные решения и находить варианты решений в сложной ситуации;

- накопление управленческого опыта близкого к реальному;
- развитие общеучебных умений и навыков (анализ, синтез, постановка целей);
- развитие умения отстаивать свою точку зрения по тому или иному вопросу;
- развитие ораторских навыков.

Воспитательные

– формирование общей финансовой культуры, целостной картины мира с пониманием в ней места экономики;

- формирование уважительного отношения к альтернативному мнению;
- формирование новых интересов.

### 1.3 Планируемые результаты освоения программы

Требования к результатам освоения дополнительной общеобразовательной программы «Бизнес-акселератор» определяются ключевыми задачами программы, которые отражают индивидуальные, общественные потребности и включают в себя предметные, личностные и метапредметные результаты освоения курса.

**Предметные результаты:** Овладение навыками, необходимыми для развития предпринимательской деятельности; овладение навыками создания сайтов, презентаций; развитие навыков публичных выступлений и работы с информацией; овладение методами организации рабочего процесса; овладение методиками проектной деятельности; овладение терминологией и инструментами интернет-маркетинга; умение настраивать окружение интегрированной среды в соответствии с решаемой задачей.

**Личностные результаты:** позитивное отношение обучающихся к себе и другим участникам программы; любознательность и умение видеть актуальные идеи; готовность к самостоятельной работе; готовность к сотрудничеству и командной работе; готовность отстаивать и аргументировано доказывать свою точку зрения; готовность искать и находить необходимую информацию.

**Метапредметные результаты:** формирование здоровой конкуренции; воспитание высокой личностной ответственности; умение самостоятельно организовать эффективное групповое обсуждение.

### 1.4 Планируемые результаты

По итогам обучения по программе обучающиеся должны **знать**:

- экономические понятия: бизнес, менеджмент, маркетинг, договор, бизнес-план, предпринимательская деятельность, реклама, прибыль, рентабельность; инвестирование сбережений, предпринимательский риск, финансовый план, страхование, бизнес-план, собственность, электронные деньги и т. д.;

- основы теории и практики предпринимательской деятельности;
- основы маркетинга;
- специфику деятельности финансовых институтов;
- защиту трудовых прав несовершеннолетних.

По результатам практической подготовки обучающиеся должны **уметь**:

- собирать и изучать материалы различных источников, включая средства массовой информации, анализировать их и делать объективные и взвешенные выводы;
- принимать решения с учетом всей доступной информации;
- делать мультимедийную презентацию, составлять тезисы и речь выступления;
- уметь создать свой деловой имидж в том числе в социальных сетях.

**Владеть:**

- методами анализа и оценки информации, отражающей состояние и тенденции развития различных рынков;
- методами выстраивания коммуникаций;
- навыками выступления перед аудиторией;
- методами финансово-экономического анализа;
- основными навыками, необходимыми для запуска собственного проекта (стартапа).

## 2. ДОКУМЕНТЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ СОДЕРЖАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЮ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА

### 2.1 Учебный план дополнительной общеразвивающей образовательной программы «Бизнес-акселератор»

Название темы	Всего	В том числе		Формы контроля
		Теория	Практика	
Вводный урок	1	=	1	Тестирование
Тема 1: Стратегический подход к планированию бизнеса	2	<u>1</u> 32:32	1	Устный опрос/ Тестирование
Тема 2: Стратегическое управление бизнесом: спонтанно или системно?	2	<u>1</u> 29:41	1	Устный опрос/ Тестирование
Тема 3: Бизнес-модель компании - как создать управляемую систему бизнес-процессов	2	<u>1</u> 26:37	1	Устный опрос/ Тестирование
Тема 4: Социальное предпринимательство: новые возможности для бизнеса	2	<u>1</u> 30:05	1	Устный опрос/ Тестирование
Тема 5: Финансовый анализ отчетности P&L. Расчёт маржинальности бизнеса	2	<u>1</u> 25:49	1	Устный опрос/ Тестирование
Тема 6: Как подбирать сотрудников для кратного роста бизнеса	2	<u>1</u> 29:41	1	Устный опрос/ Тестирование
Тема 7: Управление персоналом и создание продуктивной атмосферы в коллективе	2	<u>1</u> 29:43	1	Устный опрос/ Тестирование
Тема 8: Новейшие тренды в маркетинге, направленные на кратный рост бизнеса	2	<u>1</u> 30:06	1	Устный опрос/ Тестирование
Тема 9: «Маркетинговая аналитика». Как посчитать вложения в маркетинг до рубля	2	<u>1</u> 24:26	1	Устный опрос/ Тестирование
Тема 10: «Творческий маркетинг» — о развитии личного бренда и digital технологиях без затрат	2	<u>1</u> 28:06	1	Устный опрос/ Тестирование
Тема 11: Построение системы продаж в бизнесе	2	<u>1</u> 29:55	1	Устный опрос/ Тестирование
Тема 12: Пиар для малого бизнеса - как увеличить поток клиентов при помощи инструментов PR	2	<u>1</u> 29:23	1	Устный опрос/ Тестирование
Тема 13: Внешнеэкономическая деятельность в новых реалиях	2	<u>1</u> 27:17	1	Устный опрос/ Тестирование
Тема 14: Тайм-менеджмент предпринимателя: как найти в сутках 48 часов	2	<u>1</u> 27:19	1	Устный опрос/ Тестирование
Тема 15: Публичное выступление и презентация своего проекта	2	<u>1</u> 27:16	1	Устный опрос/ Тестирование
Тема 16: Искусство самопрезентации. Как рассказать о себе ярко и понятно широкой аудитории	2	<u>1</u> 27:21	1	Устный опрос/ Тестирование



Видео консультация	2	-	2	Ответы на вопросы
Итоговый контроль	1	-	1	Тестирование
<b>Итого</b>	<b>36</b>	<b>16</b>	<b>20</b>	

## 2.2 Календарный график дополнительной общеразвивающей программы «Бизнес-акселератор»

Форма проведения	Наименование тем	Общая трудоемкость, час.	Реализация программы					
			1 неделя ТЗ/ПЗ	2 неделя ТЗ/ПЗ	3 неделя ТЗ/ПЗ	4 неделя ТЗ/ПЗ	5 неделя ТЗ/ПЗ	6 неделя ТЗ/ПЗ
Видео-занятия	Курс «Бизнес-акселератор»	33	3/3	3/3	3/3	3/3	3/3	1/2
Прямой эфир	Видео консультация	2	-	-	-	-	-	2
Прямой эфир	Итоговый контроль	1	-	-	-	-	-	1
	Итого:	36	6	6	6	6	6	6

КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК  
 Реализации дополнительной общеразвивающей программы  
 «Бизнес-акселератор»  
 На 2022/2023 учебный год

Год обучения	Дата начала занятий	Дата окончания занятий	Количество учебных недель	Количество учебных дней	Количество учебных часов	Режим занятий 30 минут
2022/2023	26.06.2023	4.08.2023	6	18	36	3 раза в неделю по 2 академических часа

### 3 СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

Программа вариативна. Педагог может вносить изменения в содержания тем, дополнять практические занятия новыми приемами практического исполнения. Преподаватель входит на платформу под своим логином и паролем, проводит входной, текущий, промежуточный и итоговый контроль, вебинары, теоретические и практические занятия, online-занятие, online-консультации, вебинары.

#### Вводный урок

##### Тема 1: Стратегический подход к планированию бизнеса

**Теория:** Стратегия. Структура стратегии. Формирование стратегических решений. Стратегический процесс по Томпсону и Стрикленду. Стратегическая модель. Ценности. Поведение, действия, направленные на реализацию ценностей. Карта сбалансированных показателей Balanced Scorecard. SWOT.

**Практика:** Выполните тестирование.

##### Тема 2: Стратегическое управление бизнесом: спонтанно или системно?

**Теория:** Принцип морской черепахи. Правила игры в бизнес. Инструменты стратегического управления бизнесом. 1+2. Создание группы компаний + Бизнес-моделирование. Из каких частей состоит бизнес. Заимствование ресурсов. Построение сети.

**Практика:** Выполните тестирование.

##### Тема 3: Бизнес-модель компании - как создать управляемую систему бизнес-процессов

**Теория:** Главная стратегическая цель любого бизнеса. Бизнес-модель проекта. Бизнес-модель Остервальдера (Business Model Canvas). Ключевые ценности (Value propositions). Каналы продаж (Channels). Взаимоотношения с клиентами (Customer relationships). Поток доходов (Revenue streams). Ключевые ресурсы (Key resources). Ключевые виды деятельности (Key activities). Ключевые партнёры (Key partners). Структура затрат (Cost structure). Маркетинг бизнес-модели. Франчайзинг. Будущее бизнес-моделей.

**Практика:** Выполните тестирование.

##### Тема 4: Социальное предпринимательство: новые возможности для бизнеса

**Теория:** Социальное предпринимательство. Сходства и различия социального и коммерческого предпринимательства. Признаки социального предпринимательства. Социально незащищенные категории граждан. Товары и услуги для социально-незащищенных граждан. Отдельные описанные законом виды социальной деятельности. Социальные предприятия. Факторы успеха социального предпринимательства в России. Направления деятельности социальных предприятий в России. Направления деятельности социальных предприятий. Государственная финансовая поддержка социального предпринимательства. Поддержка МСП в связи с санкциями. Поддержка пострадавших отраслей. Корпорация МСП. Социальные инвесторы (импакт-инвесторы).

**Практика:** Выполните тестирование.

##### Тема 5: Финансовый анализ отчетности P&L. Расчёт маржинальности бизнеса

**Теория:** P&L (profit and loss) — отчет о прибылях и убытках. Постоянные расходы бизнеса. Переменные расходы бизнеса. Как провести оптимизацию операционных расходов? Анализ маржинальности. Маржинальный доход. Удельный маржинальный доход

**Практика:** Выполните тестирование

##### Тема 6: Как подбирать сотрудников для кратного роста бизнеса

**Теория:** Где искать сотрудников? Как эффективно провести собеседование и отобрать лучших. Что делать, когда бизнескратно растёт. Как HR-бренд компании влияет на эффективность найма персонала. Самые эффективные источники поиска сотрудников. Структура интервью.

**Практика:** Выполните тестирование

### **Тема 7: Управление персоналом и создание продуктивной атмосферы в коллективе**

**Теория:** Что нужно для эффективной командной работы. Общая диагностика. Вопросы для Диагностики. Радар. Особенности принятия перемен. Выравнивание уровня доверия. Токсичные сотрудники. Самая популярная «токсичная» модель в коммуникации. Обратная связь – залог здоровья. Командные практики: регулярные и понятные. Организация работы команды.

**Практика:** Выполните тестирование

### **Тема 8: Новейшие тренды в маркетинге, направленные на кратный рост бизнеса**

**Теория:** Ключевые факторы влияния. Конкуренция на уровне решений. Ценности современных потребителей. Склонность к гастрономическим экспериментам (новый опыт). Новые критерии выбора. Ключевые b2c-тренды. Изменения в поведении потребителей. Ключевые тренды на рынке продуктов питания. Чего хотят потребители при выборе сложных услуг. Ценности потребителей на b2b-рынке. Тренды на b2b-рынках. Системный маркетинг. Потребительское сообщество. Переход к продаже решений. Agile-маркетинг. Удаленные команды и сопровождение. Партнеры глазами потребителей. Эмоциональный маркетинг. Внимание к мелочам

**Практика:** Выполните тестирование

### **Тема 9: «Маркетинговая аналитика». Как посчитать вложения в маркетинг до рубля**

**Теория:** Тренды digital 2022. Какая бывает аналитика. Маркетинговая стратегия. На чем строится? Как выглядит? Жизненный цикл клиента. Гайд по инструментам. Основные метрики и KPI маркетолога.

**Практика:** Выполните тестирование

### **Тема 10: «Творческий маркетинг» — о развитии личного бренда и digital технологиях без затрат**

Ключевые digital тренды, которые меняют мир. Управляйте эмоциями. Как создавать любовь? Продажи в инстаграм. Творческий маркетинг в соцсетях: битва за внимание и продажи. Быстрые, простые и легкие привлечения клиентов и продаж в digital. Нейромаркетинг. Как использовать видео и битва за поколение Z. Обучающий маркетинг и видео. Автоматизация маркетинга. Личный бренд: секреты и лайфхаки. Публичные выступления. Вы хотите привлечь лидера мнений.

**Практика:** Выполните тестирование

### **Тема 11: Построение системы продаж в бизнесе**

**Теория:** Элементы системной компании. Система продаж. Стратегия продаж. Клиент и квалификация. Модель продаж. Воронка продаж. Инструменты продаж. План продаж. Ключевые показатели продаж. Коммерческая политика компании. Книга продаж. Функциональные обязанности. Формирование команды. Найм. Программа адаптации. Этапы масштабирования компании. Внедрение

**Практика:** Выполните тестирование

### **Тема 12: Пиар для малого бизнеса - как увеличить поток клиентов при помощи инструментов PR**

**Теория:** Public relations. Личный бренд. Бренд бизнеса. Эффективная формула продвижения личного бренда. 3 этапа формирования известности. Топ-12 эффективных PR-инструментов. Главные ошибки личного бренда

**Практика:** Выполните тестирование

### **Тема 13: Внешнеэкономическая деятельность в новых реалиях**

**Теория:** женское предпринимательство. Вэд в новых реалиях. Формирование экспортной цели. Формирование экспортной команды. Разработка маркетинговой стратегии. Каналы сбыта. Интернет-магазин. Соцсети. Выбор формы присутствия. Защита прав интеллектуальной собственности. Адаптация товара к требованиям рынка. Формирование финансовой модели. Таможенное оформление и логистика.

**Практика:** Выполните тестирование

### **Тема 14: Тайм-менеджмент предпринимателя: как найти в сутках 48 часов**

**Теория:** Время как основной ресурс, приводящий к поставленным целям. Причины нехватки времени и откладывания дел на потом и пути их устранения. Авторская методика ведения ежедневника, увеличивающая продуктивность в 2 раза. 7 секретов личной эффективности. Основы эффективного планирования: набор практических инструментов по увеличению личного КПД в единицу времени  
**Практика:** Выполните тестирование

#### **Тема 15: Публичное выступление и презентация своего проекта**

**Теория:** Страх выступления. Цель выступления и подготовка. Структура выступления. Контакт с аудиторией. Поза выступающего. Что и как говорить. Вовлечение аудитории. Ответы на вопросы. Технические средства создания презентаций.

**Практика:** Выполните тестирование

#### **Тема 16: Искусство самопрезентации. Как рассказать о себе ярко и понятно широкой аудитории**

**Теория:** Самопрезентация. Как продвигать бренд через экспертность. Типы героев для СМИ и не только... Типичные ошибки в подаче информации у любого профессионала. Какие форматы подачи информации эффективны? сторителлинг. Беспроигрышные темы для ваших историй. Какие техники можно использовать в самопрезентации? Вопросы, которые помогут вам придумать метафоры. Хронология реакции на неожиданность.

**Практика:** Выполните тестирование

**Консультация в прямом эфире.** Целью консультации является расширение и углубление полученных знаний и дополнительный разбор учебного материала, который либо слабо усвоен обучающимися, либо не усвоен совсем. Проводится в форме видео конференции в прямом эфире.

**Итоговый контроль.** Тестирование (Приложение 2)

#### **4 ФОРМЫ И МЕТОДЫ КОНТРОЛЯ**

В ходе обучения осуществляется несколько видов контроля: входной, текущий и итоговый.

Входной контроль проводится в начале курса для определения уровня знаний, обучающихся на начало обучения по программе. Проводится в форме тестирования. (Приложение 1)

Текущий контроль успеваемости обучающихся представляет систематическую проверку учебных достижений обучающихся, проводимую педагогом в ходе осуществления образовательной деятельности в соответствии с образовательной программой.

Проведение текущего контроля успеваемости направлено на обеспечение выстраивания образовательного процесса максимально эффективным образом для достижения результатов освоения дополнительной программы.

Текущий контроль результатов подготовки осуществляется педагогом учебной группы в ходе изучения каждой темы на каждом занятии, в целях получения информации:

- о выполнении требуемых действий в процессе учебной деятельности;
- о правильности выполнения требуемых действий;
- о соответствии формы действия данному этапу усвоения учебного материала;
- о формировании действия с должной мерой обобщения, освоения (автоматизированности, быстроты выполнения и др.) и т.д.

Освоение образовательной программы заканчивается итоговым контролем. (Приложение 2)

Итоговый контроль проводится на платформе в виде тестирования, с присвоением каждому обучающемуся результата «зачет / незачет».

#### **5 ОРГАНИЗАЦИОННО – ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ОБЩРАЗВИВАЮЩЕЙ ПРОГРАММЫ**

##### **5.1 Особенности реализации дополнительной общеразвивающей программы «Бизнес-акселератор»**

При реализации Программы в учебном процессе используются глобальные и локальные компьютерные сети для обеспечения доступа к информационным образовательным ресурсам и для управления учебным процессом независимо от местонахождения человека.

Занятия построены на следующих принципах обучения:

- интерактивности;
- открытости;
- гибкости;
- адаптивности;
- передаваемости;
- ориентация на потребителя;
- индивидуализации;

При проведении занятия с применением дистанционных образовательных технологий и электронного обучения, в водной части следует обозначить правила работы и взаимодействия (объяснить обучающимся технические особенности работы и правила обмена информацией. В процессе занятия педагогу необходимо четко давать инструкции выполнения заданий.

Виды занятий при организации дистанционного обучения:

- Online - занятие (видео занятие в записи, вебинары и задания). Занятия являются асинхронными – в этом случае у обучающегося есть возможность найти удобное для себя время, чтобы отработать материал программы обучения. Программа включает в себя теоретические и практические занятия;
- online-занятие (online-консультация);
- фрагменты и материалы образовательных Интернет-ресурсов;
- адресные дистанционные консультации.

Видео уроки можно смотреть в любое время и выполнять задания.

В программе учитывается следующее:

- современные теории и технологии в области методики обучения и воспитания
- возрастные психолого-физиологические особенности обучающихся;
- потребности обучающихся и социальный заказ общества.

Дистанционная поддержка программы предполагает самостоятельное изучение дополнительных материалов с применением информационно - телекоммуникационных сетей при

опосредованном (на расстоянии) взаимодействии обучающихся и педагогических работников, а также возможности получения консультаций у преподавателя данного курса.

## 5.2 Кадровое обеспечение реализации программы

Реализация дополнительной образовательной программы обеспечивается научно-педагогическими работниками организации, а также лицами, привлекаемыми к реализации программы на условиях гражданско-правового договора, имеют:

Высшее профессиональное образование или среднее профессиональное образование в области, соответствующей профилю кружка, секции, студии, клубного и иного детского объединения без предъявления требований к стажу работы, либо высшее профессиональное образование или среднее профессиональное образование и дополнительное профессиональное образование по направлению "Образование и педагогика" без предъявления требований к стажу работы.

Уровень компетентности педагогических работников организации, реализующей образовательные программы с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий, в вопросах использования новых информационно-коммуникационных технологий соответствует требованиям Методических рекомендаций по использованию электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации дополнительных профессиональных образовательных программ (Приложение к письму Министерства образования и науки РФ от 10 апреля 2014 г. № 06-381).

## 5.3 Материально-техническая база программы ДО

Общероссийская общественная организация «Женщины бизнеса» располагает материально-технической базой, обеспечивающей реализацию образовательной программы и соответствующей действующим санитарным правилам и нормам. Для работы в системе обучающемуся выделяется логин и пароль. Рабочее место обучающегося должно быть оснащено компьютером с подключением к сети Интернет.

**Личный кабинет:** <https://ruslady007.ru/cms/system/login?required=true>

Услуга подключения к сети Интернет должна предоставляться в режиме 24 часа в сутки 7 дней в неделю. Подключение к Интернет со скоростью не ниже 512 Кбит/с. Материально-техническая база для реализации программы включает следующие составляющие:

- Выделенный канал связи или отдельный Wi-Fi-канал;
- Для передачи звука рекомендовано использовать отдельные микрофоны с шумоподавлением (не рекомендуется использовать встроенные микрофоны камер);
- Систему дистанционного обучения, обеспечивающую формирование информационной образовательной среды;
- В помещении, где проводится трансляция, должно быть соответствующее мероприятию освещение;
- Стол преподавателя - 1 шт.;
- Стул преподавателя - 1 шт.;
- Ноутбук Lenovo ThinkBook 15-III 205M000HIRU (Четырехядерный процессор Intel Core i5 – 1035G1 с частотой 1.0 ГГц – 3,6 ГГц, оперативная память DDR4 объемом 16384 Мб, SSD 512 Гб)
- Веб-камера
- Микрофон
- Наушники
- Интернет, локальные компьютерные сети, интернет-браузеры MS Internet Explorer, Mozilla Firefox, Google Chrome.

## 5.4 Учебно-методическое обеспечение

Учебно-методическое и информационное обеспечение дополнительной общеразвивающей образовательной программы «Бизнес-акселератор» обеспечено электронными учебниками, учебно-методической литературой и материалами по всем учебным темам программы. Образовательная организация также имеет доступ к электронным образовательным ресурсам.

Все литературные источники представлены в курсе в PDF формате на образовательной платформе в модуле «Библиотека»:

1. Стивен Шифман «Управление ключевыми клиентами»  
<https://ruslady007.ru/pl/fileservice/user/file/download/h/49cdc252e09ad10352f1530d3c6a04dd.pdf>
2. Рене Моборн, Ким Чан «Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков» (расширенное издание)/  
<https://ruslady007.ru/pl/fileservice/user/file/download/h/ba4403b38dc3d256d28d7a5176fceed1.pdf>
3. Джей Левинсон, Пол Хенли ПАРТИЗАНСКИЙ МАРКЕТИНГ /  
<https://ruslady007.ru/pl/fileservice/user/file/download/h/a25fddb325ac813af08c1c26d292faa3.pdf>
4. Питер Фердинанд Друкер Практика менеджмента/  
<https://ruslady007.ru/pl/fileservice/user/file/download/h/c7d84f9da54b1180d85757e1f1c5122c.pdf>

### **5.5 Оценочные материалы**

Проведение мониторинга успеваемости обучающихся. Содержание учебных модулей и учебно-методических материалов представлено в учебно-методических ресурсах, размещенных в электронной информационно-образовательной среде Общероссийской общественной организации «Женщины бизнеса».

Учебно-методическая литература представлена в виде электронных информационных и образовательных ресурсов в библиотеках и в системе дистанционного обучения.

Оценочные материалы по программе размещены на платформе СДО и включают следующие формы и методы для проведения входного, текущего и итогового контроля.

Анкета для проведения входного контроля

ruslady007.ru/pl/teach/control/lesson/view?id=286608779&editMode=0

ООО "ЖЕНЩИНЫ БИЗНЕСА"

Список тренингов

**LADY007\_Обучающая программа** ⚡ Действия ▾ ✎ Редактировать урок

**Вводный урок** ➔ Следующий урок ▾

**Задание**

Количество попыток на прохождение тестирования ограничено  
Вопрос №1 из 12

Бизнес-стратегия – это детализированный план работы компании на ближайшее будущее. Верно ли утверждение?

ruslady007.ru/pl/teach/control/lesson/view?id=286608779&editMode=0

ООО "ЖЕНЩИНЫ БИЗНЕСА"

Список тренингов

**LADY007\_Обучающая программа** ⚡ Действия ▾ ✎ Редактировать урок

**Вводный урок** ➔ Следующий урок ▾

**Задание**

Количество попыток на прохождение тестирования ограничено  
Вопрос №2 из 12

Стратегическое управление ответственно за оптимизацию и "подтягивание" ресурсов в компании для выполнения стратегического плана. Верно ли утверждение?



ruslady007.ru/pl/teach/control/lesson/view?id=286608779&editMode=0

Обновить

ООО "ЖЕНЩИНЫ БИЗНЕСА"

Список тренингов

LADY007\_Обучающая программа

Действия Редактировать урок

Вводный урок

Следующий урок

**Задание**

Количество попыток на прохождение тестирования ограничено

Вопрос №3 из 12

Большие обороты означают большую прибыль. Верно ли утверждение?

Да

Нет

Обновить

ruslady007.ru/pl/teach/control/lesson/view?id=286608779&editMode=0

Обновить

ООО "ЖЕНЩИНЫ БИЗНЕСА"

Список тренингов

LADY007\_Обучающая программа

Действия Редактировать урок

Вводный урок

Следующий урок

**Задание**

Количество попыток на прохождение тестирования ограничено

Вопрос №4 из 12

Сдельная форма оплаты труда – пример постоянного расхода бизнеса. Верно ли утверждение?

Да

Нет

Обновить

ruslady007.ru/pl/teach/control/lesson/view?id=286608779&editMode=0

Обновить

# LADY007\_Обучающая программа

Действия Редактировать урок

## Вводный урок

Следующий урок

### Задание

Количество попыток на прохождение тестирования ограничено  
Вопрос №5 из 12

Сколько людей должно находиться в прямом подчинении в современном бизнесе для максимальной оптимизации процесса?

- 1-3
- 15-20
- 3-7
- 10-15

ruslady007.ru/pl/teach/control/lesson/view?id=286608779&editMode=0

Обновить

# LADY007\_Обучающая программа

Действия Редактировать урок

## Вводный урок

Следующий урок

### Задание

Количество попыток на прохождение тестирования ограничено  
Вопрос №6 из 12

На какие вопросы отвечает продуктовая аналитика?

- Почему люди перестают пользоваться услугами бренда?
- Как можно улучшить пользовательский опыт?
- Почему люди пользуются одними услугами, но не другими?
- Все вышеперечисленное
- Ничего из вышеперечисленного

← → ↻ ruslady007.ru/pl/teach/control/lesson/view?id=286608779&editMode=0

Обновить

Список тренингов

# LADY007\_Обучающая программа

⚡ Действия [✎ Редактировать урок](#)

## Вводный урок

[Следующий урок →](#)

**Задание**

Количество попыток на прохождение тестирования ограничено

Вопрос №7 из 12

Какой вид маркетинга, согласно лекции, самый успешный?

- 
- 
- 
- 

Обсуждение

← → ↻ ruslady007.ru/pl/teach/control/lesson/view?id=286608779&editMode=0

Обновить

Список тренингов

# LADY007\_Обучающая программа

⚡ Действия [✎ Редактировать урок](#)

## Вводный урок

[Следующий урок →](#)

**Задание**

Количество попыток на прохождение тестирования ограничено

Вопрос №8 из 12

Что входит в инструменты системы продаж?

- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 

Обсуждение

ruslady007.ru/pl/teach/control/lesson/view?id=286608779&editMode=0

## Вводный урок

Следующий урок →

### Задание

Количество попыток на прохождении тестирования ограничено  
Вопрос №9 из 12

Чем больше времени занимает цикл продаж, тем больше нужно ступеней в модели продаж. Верно ли утверждение?

Да

Нет

добавить комментарий к уроку (ответ на задание здесь давать не нужно)

ruslady007.ru/pl/teach/control/lesson/view?id=286608779&editMode=0

## Вводный урок

Следующий урок →

### Задание

Количество попыток на прохождении тестирования ограничено  
Вопрос №10 из 12

Пиар помогает

- Довносить ключевые ценности бизнеса до покупателей, создавая нужный имидж
- Повышать лояльность действующих и потенциальных клиентов
- Привлекать новых партнеров, заказчиков, инвесторов
- Создавать добавочную стоимость
- Выделяться среди конкурентов
- Стать лидером мнений в своей сфере
- Все вышеперечисленное
- Ничего из вышеперечисленного

ruslady007.ru/pl/teach/control/lesson/view?id=286608779&editMode=0

# Вводный урок

Следующий урок →

**Задание**

Количество попыток на прохождение тестирования ограничено  
Вопрос №11 из 12

Для чего нужен экспорт?

- Получение прибыли
- Масштабирование бизнеса
- Новые рынки сбыта
- Развитие собственного бренда
- Выход на рынок нового продукта
- Все вышеперечисленное
- Ничего из вышеперечисленного

Обновить

ruslady007.ru/pl/teach/control/lesson/view?id=286608779&editMode=0

# Вводный урок

Следующий урок →

**Задание**

Количество попыток на прохождение тестирования ограничено  
Вопрос №12 из 12

Что отличает коммерческий бизнес от социального предпринимательства?

- Мотивы
- Способы распределение прибыли
- Иновационность проекта
- Все вышеперечисленное
- Ничего из вышеперечисленного

добавить комментарий к уроку (ответ на задание здесь давать не нужно)

Обновить

Тесты для проведения итогового контроля

ruslady007.ru/pl/teach/control/lesson/view?id=286659929&editMode=0

Обновить

## Итоговый контроль

← Предыдущий урок

**Задание**

На прохождение тестирования у вас есть 1 попытка

Вопрос №1 из 16

Согласно лекции, для компании, только выходящей на рынок, главный блок бизнеса для анализа – это

- Продукт
- Маркетинг
- Финансы
- Риски
- Проектный менеджмент
- Все вышеперечисленное
- Ничего из вышеперечисленного

ruslady007.ru/pl/teach/control/lesson/view?id=286659929&editMode=0

Обновить

## Итоговый контроль

← Предыдущий урок

**Задание**

На прохождение тестирования у вас есть 1 попытка

Вопрос №2 из 16

На какие вопросы должно отвечать формирование стратегических решений?

- Где мы находимся сейчас?
- Где мы хотим быть?
- Что нам мешает?
- Что мы должны сделать?
- Все вышеперечисленное
- Ничего из вышеперечисленного

ruslady007.ru/pl/teach/control/lesson/view?id=286659929&editMode=0

## Итоговый контроль

← Предыдущий урок

### Задание

На прохождение тестирования у вас есть 1 попытка

Вопрос №3 из 16

Что не относится к управляющим бизнес-процессам?

- Обеспечение безопасности компании на рынке
- Обеспечение бесперебойного финансирования компании на каждом жизненном цикле
- Обеспечение достаточного количества мотивированного лояльного персонала на предприятии
- Обеспечение полного выполнения стратегического плана компании
- Все вышеперечисленное
- Ничего из вышеперечисленного

ruslady007.ru/pl/teach/control/lesson/view?id=286659929&editMode=0

## Итоговый контроль

← Предыдущий урок

### Задание

На прохождение тестирования у вас есть 1 попытка

Вопрос №4 из 16

У "правил игры в бизнес" есть 4 уровня. Какие?

- Наемный работник > предприниматель > самозанятый > бизнесмен
- Предприниматель > самозанятый > наемный работник > бизнесмен
- Наемный работник > самозанятый > предприниматель > бизнесмен
- Наемный работник > самозанятый > бизнесмен > предприниматель

добавить комментарий к уроку (ответ на задание здесь давать не нужно)

ruslady007.ru/pl/teach/control/lesson/view?id=286659929&editMode=0

← Предыдущий урок

### Задание

На прохождение тестирования у вас есть 1 попытка

Вопрос №5 из 16

В бизнес-модель Остервальдера входят:

- Ценностные предложения бизнеса
- Ключевые виды деятельности
- Ключевые ресурсы
- Ключевые партнеры
- Взаимоотношения с клиентами
- Каналы сбыта
- Потребительские сегменты
- Структура издержек
- Потоки поступления доходов
- Все вышеперечисленное
- Ничего из вышеперечисленного

ruslady007.ru/pl/teach/control/lesson/view?id=286659929&editMode=0

## Итоговый контроль

← Предыдущий урок

### Задание

На прохождение тестирования у вас есть 1 попытка

Вопрос №6 из 16

Маржинальный доход – это разница между выручкой от реализации продукта с учетом НДС и акцизов и переменными затратами. Верно ли утверждение?

- Да
- Нет

добавить комментарий к уроку (ответ на задание здесь давать не нужно)



ruslady007.ru/pl/teach/control/lesson/view?id=286659929&editMode=0

## Итоговый контроль



[← Предыдущий урок](#)


### Задание

На прохождение тестирования у вас есть 1 попытка

Вопрос №7 из 16

Чтобы эффективно управлять быстро растущим бизнесом, как стоит выстроить структуру, чтобы оптимизировать расход сил и времени?



ruslady007.ru/pl/teach/control/lesson/view?id=286659929&editMode=0

## Итоговый контроль


[← Предыдущий урок](#)

### Задание

На прохождение тестирования у вас есть 1 попытка

Вопрос №8 из 16

На каких факторах строится доверие в команде?



ruslady007.ru/pl/teach/control/lesson/view?id=286659929&editMode=0

## Итоговый контроль

← Предыдущий урок

### Задание

На прохождение тестирования у вас есть 1 попытка

Вопрос №9 из 16

Что не является изменением в поведении потребителей 21-го века?

- Ускорение жизни и новый баланс между работой и личной жизнью
- Усиление ЗОЖ-тренда
- Тренд на семейные ценности
- Усиление тренда на осознанное потребление (а нужен ли мне пятый крем для лица?)
- Удаленная работа

ruslady007.ru/pl/teach/control/lesson/view?id=286659929&editMode=0

## Итоговый контроль

← Предыдущий урок

### Задание

На прохождение тестирования у вас есть 1 попытка

Вопрос №10 из 16

На какой вопрос отвечает маркетинговая аналитика?

- Почему люди перестают пользоваться услугами бренда?
- Какова бизнес-модель наиболее актуальна для моего продукта?
- Как сделать рекламу эффективной для увеличения роста продаж?
- Есть ли изменение прибыли в бизнесе?
- Как улучшить бизнес-процессы, чтобы увеличить прибыль?
- Все вышеперечисленное
- Ничего из вышеперечисленного

ruslady007.ru/pl/teach/control/lesson/view?id=286659929&editMode=0

# Итоговый контроль

← Предыдущий урок

## Задание

На прохождение тестирования у вас есть 1 попытка

Вопрос №11 из 16

Что стоит в основе (самом низу) воронки эмоций?

- Любопытство
- Интерес
- Деньги
- Доверие
- Лояльность
- Желание
- Ничего из вышеперечисленного

Обновить

ruslady007.ru/pl/teach/control/lesson/view?id=286659929&editMode=0

# Итоговый контроль

← Предыдущий урок

## Задание

На прохождение тестирования у вас есть 1 попытка

Вопрос №12 из 16

Что определяет квалификации клиента?

- Профиль клиента
- Потребности клиента
- Критерии оценки клиента, условия принятия решения о сотрудничестве
- Все вышеперечисленное
- Ничего из вышеперечисленного

добавить комментарий к уроку (ответ на задание здесь давать не нужно)

Обновить

← → ↻ ruslady007.ru/pl/teach/control/lesson/view?id=286659929&editMode=0

Обновить

## Итоговый контроль

← Предыдущий урок

### Задание

На прохождение тестирования у вас есть 1 попытка

Вопрос №13 из 16

Каковы три этапа формирования известности?

Стать видимым, стать заметным, стать узнаваемым

Стать узнаваемым, стать заметным, стать видимым

Стать заметным, стать видимым, стать узнаваемым

добавить комментарий к уроку (ответ на задание здесь давать не нужно)

← → ↻ ruslady007.ru/pl/teach/control/lesson/view?id=286659929&editMode=0

Обновить

## Итоговый контроль

← Предыдущий урок

### Задание

На прохождение тестирования у вас есть 1 попытка

Вопрос №14 из 16

Какая из форм присутствия помогает избежать большого ущерба при потенциальном введении экономических санкций?

Прямой экспортный контракт

Дистрибьюторский контракт

Открытие торгового дома

Открытие филиалов, представительств

Создание совместных предприятий

Ничего из вышеперечисленного

ruslady007.ru/pl/teach/control/lesson/view?id=286659929&editMode=0

## Итоговый контроль

← Предыдущий урок

**Задание**

На прохождение тестирования у вас есть 1 попытка

Вопрос №15 из 16

У хорошей историй есть правило "Трех К". Что НЕ входит в него?

- Креатив
- Конкретика
- Критика
- Картина

добавить комментарий к уроку (ответ на задание здесь давать не нужно)

ruslady007.ru/pl/teach/control/lesson/view?id=286659929&editMode=0

## Итоговый контроль

← Предыдущий урок

**Задание**

На прохождение тестирования у вас есть 1 попытка

Вопрос №16 из 16

Что из нижеперечисленного не считается социальным предпринимательством?

- Помощь в вопросах внутрисемейных отношений
- Организация детских лагерей
- Профилактика наркозависимости, алкоголизма, социально значимых болезней
- Помощь в адаптации беженцам

добавить комментарий к уроку (ответ на задание здесь давать не нужно)