


Автономное образовательное учреждение
высшего образования Ленинградской области
Государственный институт экономики, финансов, права и технологий



Утверждаю

Проректор по образовательной
деятельности и цифровой
трансформации

 Е.В. Карпичев
«31» января 2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
СГ.06 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

для специальности среднего профессионального образования

25.02.08 Эксплуатация беспилотных авиационных систем

Социально-гуманитарный цикл

Вариативная дисциплина

Форма обучения

очная

г. Гатчина
2024

Рабочая программа учебной дисциплины СГ.06 Основы предпринимательской деятельности предназначена для специальностей **25.02.08 Эксплуатация беспилотных авиационных систем**.

Организация-разработчик: АОУ ВО ЛО «Государственный институт экономики, финансов, права и технологий»

Разработчик: Баранова Ольга Ивановна, начальник отдела по организационной и методической работе профессионального образования

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	8
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ	14
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	15

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

СГ.06 Основы предпринимательской деятельности

1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина СГ.06 Основы предпринимательской деятельности относится к вариативной части социально-гуманитарного цикла ОПОП в соответствии с ФГОС СПО по специальности **25.02.08 Эксплуатация беспилотных авиационных систем**

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 05, ОК 06.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

1.3 Цель и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать и уметь:

Код	Результат
1	2
знать:	
3 1	механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе;
3 2	о навыках и компетенциях, которые необходимы членам команды;
3 3	основы эффективного управления предпринимательской деятельностью;
3 4	техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;
3 5	дифференциацию структуры потребностей по группам потребителей/ основные положения и условия успешной реализации бизнес идеи;
3 6	процедуры работы с бизнес идеей как первой ступенью бизнес планирования;
3 7	принципы и функции маркетинга;
3 8	критерии и принципы сегментирования, пути позиционирования товара на рынке;
3 9	понятие и виды конкуренции;
3 10	понятие мотивирования всех участников, находящихся в цепочке сбыта товара;
3 11	понятие трансформация привычного восприятия продукции;
3 12	технологии распространения сведений о благонадежности компании;
3 13	техники продвижения дорогостоящих товаров;
3 14	формы ПР-мероприятий;
3 15	виды промо-акций;
3 16	понятие сейлзпромоушн;
3 17	понятие паблик рилейшнз;
3 18	понятие директ-маркетинг;
3 19	понятие брендинг;
3 20	понятие «цена», виды и функции цен;
3 21	методы ценообразования;
3 22	понятие «бухгалтерский учет»;
3 23	понятие «управленческий учет» и его компоненты;
3 24	виды налогов;
3 25	системы бухгалтерского учета;
3 26	понятие «клиентоориентированность» и ее измерение;
3 27	понятие «сервис»;
3 28	понятие «продажи»;
3 29	этапы продаж и содержание каждого этапа;
3 30	послепродажный сервис, администрирование, развитие клиента; понятие «экспорт»;
3 31	преимущества и недостатки экспорта;
3 32	понятие «стратегия»;

3 33	процесс выхода на внешний рынок;
3 34	этапы экспортных операций;
3 35	содержание и виды бизнес-процессов, модели управления ими;
3 36	понятие автоматизации и процессы, подлежащие автоматизации;
3 37	возможности CRM-систем;
3 38	плюсы и минусы электронной и реальной коммерции;
3 39	виды инвестиций и способы привлечения инвесторов;
3 40	современные виды кредитов для бизнеса, их сущность;
3 41	показатели кредитоспособности компании;
3 42	понятие кредитного риска и методы его снижения;
3 43	типы и сущность корпораций;
3 44	виды инвестиций и способы привлечения инвесторов;
3 45	современные виды кредитов для бизнеса, их сущность;
3 46	специфику и риски работы с венчурными фондами;
3 47	методы планирования расходов и покупок;
3 48	методы накопления личного капитала;
3 49	правила осуществления международных расчетов;
3 50	содержание и классификация валютных рисков;
3 51	требования к порядку осуществления валютных операций в соответствии с ФЗ № 173 «О валютном регулировании и валютном контроле»;
3 52	место и роль предпринимательского права в системе регулирования правовых отношений;
3 53	источники предпринимательского права;
3 54	принципы современного предпринимательского права;
3 55	принципы расширения инвестиционного портфеля;
3 56	права и обязанности субъектов предпринимательства; законодательство РФ и международные;
3 57	договоры, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности;
3 58	основы правового регулирования организации отдельных видов товаров;
3 59	основы организации и документирования торгового оборота; порядок применения международных договоров;
3 60	права и обязанности субъектов предпринимательства; законодательство РФ и международные договора, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности;
3 61	основы правового регулирования организации отдельных видов товаров;
3 62	основы организации и документирования торгового оборота; порядок применения международных договоров;
3 63	формы государственной поддержки: имущественная, финансовая, информационная, консультационная; полномочия субъектов государственной власти и местного самоуправления по поддержке малого бизнеса;
3 64	меры поддержки малого бизнеса в условиях, сформировавшихся под влиянием глобального мирового кризиса;
3 65	виды деятельности, на осуществление которых предоставляются инвестиции;
3 66	требования, применяемые к Заявителям, претендующим на получение инвестиций;
3 67	подходы и методы анализа бизнес-среды; основные этапы проведения стратегического анализа бизнес-среды;
3 68	теоретические основы и методы развития электронного бизнеса;
3 69	принцип «одного окна».
уметь:	
У 1	выбирать организационно- правовую форму новых компаний;
У 2	оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности;
У 3	налаживать коммуникации между членами команды;
У 4	управлять поведением команды посредством реализации моделей личности в организационном пространстве;
У 5	оценивать личностные качества и потенциал членов команды;
У 6	разрабатывать и обосновывать варианты эффективных хозяйственных решений в области управления предприятиями малого бизнеса;
У 7	определять предпочтения на основе веб ресурсов, работать с каталогом паспортов проектов;
У 8	выбирать бизнес идеи, исходя из тенденций развития рынка;
У 9	использовать основные категории маркетинга в практической деятельности;

У 10	проводить маркетинговые исследования, анализировать их результаты и принимать маркетинговые решения;
У 11	выявлять сегменты рынка;
У 12	определять тип рыночной структуры;
У 13	давать сравнительную характеристику видам и формам конкуренции; создавать привлекательный образ предприятия: престиж, новации, невысокие цены;
У 14	доводить информацию о продукции, включая ее характеристики, до конечных потребителей;
У 15	сохранять актуальность товара (услуги);
У 16	воздействовать на конкретную аудиторию;
У 17	готовить мастер-классы;
У 18	демонстрировать готовую продукцию;
У 19	применять основные этапы рекламной кампании;
У 20	применять основные формы продвижения товара или услуги;
У 21	обосновать и установить цену на продукт в соответствии с одним из методов ценообразования (рыночным, затратным или параметрическим);
У 22	рассчитывать величины налогов;
У 23	обоснованно выбирать систему бухгалтерского учета, применить ее в практической деятельности;
У 24	формулировать ключевые качества успешного сотрудника;
У 25	определить степень клиентоориентированности компании;
У 26	осуществлять постановку цели;
У 27	выяснять потребности клиента;
У 28	применять технологии активных продаж;
У 29	вести переговоры;
У 30	вести деловую переписку;
У 31	классифицировать экспортные товары;
У 32	оценивать экспортный потенциал предприятия;
У 33	различать модели управления бизнес-процессами;
У 34	определять бизнес-процессы, которые можно ускорить путем автоматизации;
У 35	подбирать CRM-систему под потребности бизнеса;
У 36	сравнивать электронную и реальную коммерцию;
У 37	отстаивать свои права, читать нормативную документацию, договоры;
У 38	определять потребность в инвестициях;
У 39	выбирать оптимальный вид кредита;
У 40	определять доходы фирмы;
У 41	оценивать риски фирмы при организации ведения бизнеса;
У 42	сопоставлять свои потребности и возможности, оптимально распределять материальные и трудовые ресурсы, составлять семейный бюджет и личный финансовый план;
У 43	находить варианты вложения денежных средств;
У 44	выбирать оптимальный вариант международных расчетов;
У 45	юридически грамотно толковать действующие правовые нормы;
У 46	анализировать практику разрешения предпринимательских споров, оценивать правовые последствия решений, принятых арбитражами судами по конкретным спорам;
У 47	эффективно использовать нормативные документы, регулирующие предпринимательскую деятельность;
У 48	анализировать и решать юридические проблемы в сфере предпринимательства;
У 49	ставить цели в соответствии с бизнес-идеями, решать организационные вопросы создания бизнеса;
У 50	формировать пакет документов для получения государственной поддержки малого бизнеса;
У 51	начислять уплачиваемые налоги, заполнять налоговые декларации; оформлять в собственность имущество;
У 52	формировать пакет документов для получения кредита;
У 53	проводить отбор, подбор и оценку персонала, оформлять трудовые отношения; формировать пакет документов сопровождения инвестиционного проекта;
У 54	анализировать опыт выхода тюменских предприятий на внешний рынок;;
У 55	ориентироваться в элементах макро- и микросреды организации
У 56	использовать результаты стратегического анализа бизнес-среды для повышения конкурентоспособности малой фирмы;
У 57	выбирать инструментальные средства для реализации функциональности систем электронного бизнеса;
У 58	использовать систему «одно окно»;

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

Код ПК, ОК	Код умений	Умения	Код знаний	Знания
ОК 01	Уо 01.01	распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте	Зо 01.01	актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить
	Уо 01.02	анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части	Зо 01.02	основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте
	Уо 01.03	определять этапы решения задачи	Зо 01.03	алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях
	Уо 01.04	выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы	Зо 01.04	методы работы в профессиональной и смежных сферах
	Уо 01.05	составлять план действия	Зо 01.05	структуру плана для решения задач
	Уо 01.06	определять необходимые ресурсы	Зо 01.06	порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
	Уо 01.07	владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах		
	Уо 01.08	реализовывать составленный план		
	Уо 01.09	оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)		
ОК 02	Уо 02.01	определять задачи для поиска информации	Зо 02.01	номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности
	Уо 02.02	определять необходимые источники информации	Зо 02.02	приемы структурирования информации
	Уо 02.03	планировать процесс поиска; структурировать	Зо 02.03	формат оформления результатов поиска информации, современные

		получаемую информацию		средства и устройства информатизации
	Уо 02.04	выделять наиболее значимое в перечне информации	Зо 02.04	порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств
	Уо 02.05	оценивать практическую значимость результатов поиска		
	Уо 02.06	оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач		
	Уо 02.07	использовать современное программное обеспечение		
	Уо 02.08	использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач		
ОК 03	Уо 03.01	определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности	Зо 03.01	содержание актуальной нормативно-правовой документации
	Уо 03.02	применять современную научную профессиональную терминологию	Зо 03.02	современная научная и профессиональная терминология
	Уо 03.03	определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования	Зо 03.03	возможные траектории профессионального развития и самообразования
	Уо 03.04	выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи	Зо 03.04	основы предпринимательской деятельности основы финансовой грамотности
	Уо 03.05	презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план	Зо 03.05	правила разработки бизнес-планов

	Уо 03.06	рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования	Зо 03.06	порядок выстраивания презентации
	Уо 03.07	определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности	Зо 03.07	кредитные банковские продукты
	Уо 03.08	презентовать бизнес-идею		
	Уо 03.09	определять источники финансирования		
ОК 04	Уо 04.01	организовывать работу коллектива и команды	Зо 04.01	психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности
	Уо 04.02	взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	Зо 04.02	основы проектной деятельности
ОК 07	Уо 07.01	соблюдать нормы экологической безопасности	Зо 07.01	правила экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности
	Уо 07.02	определять направления ресурсосбережения в рамках профессиональной деятельности по <i>профессии (специальности)</i> , осуществлять работу с соблюдением принципов бережливого производства	Зо 07.02	основные ресурсы, задействованные в профессиональной деятельности
	Уо 07.03	организовывать профессиональную деятельность с учетом знаний об изменении климатических условий региона	Зо 07.03	пути обеспечения ресурсосбережения
			Зо 07.04	принципы бережливого производства

			Зо 07.05	основные направления изменения климатических условий региона
ОК 09	Уо 09.01	понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на известные темы (профессиональные и бытовые), понимать тексты на базовые профессиональные темы	Зо 09.01	правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы
	Уо 09.02	участвовать в диалогах на знакомые общие и профессиональные темы	Зо 09.02	основные общеупотребительные глаголы (бытовая и профессиональная лексика)
	Уо 09.03	строить простые высказывания о себе и о своей профессиональной деятельности	Зо 09.03	лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности
	Уо 09.04	кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые)	Зо 09.04	особенности произношения
	Уо 09.05	писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	Зо 09.05	правила чтения текстов профессиональной направленности

РК. 01 Обеспечивать собственную занятость путем разработки и реализации предпринимательских бизнес-идей.

СК. 01 Качественно анализировать собранную информацию и выделять все факторы, влияющие на проблему.

СК. 02 Стремиться к минимизации тайм-киллеров в своем графике.

СК. 03 Структурировать предоставляемую информацию от общего к частному, от проблемы к решению.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем в часах
Объем образовательной программы учебной дисциплины	38
в т.ч. в форме практической подготовки	
в т.ч.:	
лекции	20
лабораторные работы	
практические занятия	16
курсовая работа (проект)	
Самостоятельная работа	2
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	*

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины СГ.06 Основы предпринимательской деятельности

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические работы, самостоятельная работа обучающихся	У р о в н ь о с в о е н и я	Объем часов	Осваиваемые элементы компетенций
1	2	3	4	5
Модуль 1. Формирование и управление командой			3	3 1- 3 69 У 1- У 58
1.1. Личные возможности и самомотивация	Содержание учебного материала		3	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 07, ОК 09
	1 Личностные качества специалиста как фактор предпринимательского риска	2	2	
	Практические занятия		1	
	Практическое занятие №1 Этика и культура предпринимательства. Игра-проект «Создание идеальной команды».	2	1	
Модуль 2. Выбор бизнес идеи			5	3 1- 3 69 У 1- У 58
2.1. Основы малого бизнеса. Виды предпринимательской деятельности	Содержание учебного материала		3	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04, ОК 07, ОК 09
	1 Сущность малого бизнеса и его виды.	2	3	
	Практические занятия		2	
	Практическое занятие №2. Отбор и обоснование перспективной бизнес идеи	2	1	
	Практическое занятие №3. Crash test бизнес идеи – бизнес-игра (банк выдает кредит успешному проекту)	2	1	
Модуль 3. Предпринимательское право и государственная поддержка			4	3 1- 3 69 У 1- У 58
3.1. Основы и принципы предпринимательского права	Содержание учебного материала		2	ОК 01, ОК 02, ОК 03, ОК 04,
	1 Российское предпринимательское право	2	2	
	Практические занятия		2	
	Практическое занятие №4. Программы государственной поддержки предпринимательской деятельности. Налоговые каникулы.		1	

	Практическое занятие №5. Переход на электронное управление бизнесом		1	OK 07, OK 09
Модуль 4. Маркетинг			4	3 1- 3 69
4.1. Нужны ли новые товары на рынке?	Содержание учебного материала		2	У 1- У 58
	Разработка нового товара, услуги. Шоу – демонстрация возможностей товара. Маркетинговые коммуникации Законный интернет-шпионаж. Я знаю, как сделать клиента постоянным	2	2	OK 01, OK 02, OK 03, OK 04, OK 07, OK 09, PK. 01, SK. 01- SK. 03
	Практические занятия		2	
	Практическое занятие №6. Презентация плана рекламной кампании (выбранной бизнес-идеи)		2	
Модуль 5. Продажи, экспорт			8	3 1- 3 69
5.1. Цены и ценообразование. Бухгалтерский учет для бизнеса	Содержание учебного материала 1. Экспорт как способ расширить рынок сбыта. 2.Стратегии выхода на внешний рынок		4	У 1- У 58
	Практические занятия		4	OK 01, OK 02, OK 03, OK 04, OK 07, OK 09, PK. 01, SK. 01- SK. 03
	Практическое занятие №7. Цены и ценообразование. Бухгалтерский учет для бизнеса		2	
	Практическое занятие №8. Клиентоориентированность как фактор успешности в современном бизнесе. Активные продажи.		2	
Модуль 6. Бизнес-процессы и их автоматизация			6	3 1- 3 69
6.1. Бизнес-процессы и их автоматизация	Содержание учебного материала			У 1- У 58
	1. Автоматизация бизнес-процессов. Программное обеспечение для автоматизации бизнес процессов		4	OK 01, OK 02, OK 03, OK 04, OK 07, OK 09, PK. 01, SK. 01- SK. 03
	2. CRM-системы для малого бизнеса			
	3. Моя бизнес территория: интернет или реальность			
	Практические занятия		2	
	Практическое занятие №9. Бизнес-процессы, существующие в каждой компании		1	
	Практическое занятие №10. Квест-игра «Что нужно делать, чтобы система работала и помогала»		1	
Модуль 7. Финансы, налоги, инвестиции			6	3 1- 3 69
7.1. Способы осуществления международных расчетов	Содержание материала		2	У 1- У 58
	1	Особенности и их формы международных расчетов: авансовый платеж, аккредитив, банковская гарантия, документарное инкассо, открытый счет, банковские чеки и переводы. Преимущества и недостатки. Схемы проведения международных расчетов.	1	2
	Практические занятия		2	OK 01, OK 02, OK 03, OK 04,

	Практическое занятие №11. Формы финансирования собственности и организации: посевные инвестиции, кредит для бизнеса. Работа с банкирами, юристами и другими сторонними лицами. Секреты управления личными финансами	1	OK 07, OK 09, PK. 01, SK. 01- SK. 03,
	Практическое занятие №12. DemoDay - Ассесмент - центр «Управление финансами» 1 модуль Личные финансы 2 модуль Бизнес финансы 3 модуль Международные расчеты 4 модуль Защиты карты риска	1	
Дифференцированный зачёт		*	
Итого:		36	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Для реализации программы учебной дисциплины должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет «Социально-гуманитарных и математических дисциплин», оснащённый в соответствии с п. 6.1.1. образовательной программы по специальности.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации должен иметь печатные и /или электронные образовательные и информационные ресурсы для использования в образовательном процессе. При формировании библиотечного фонда образовательной организацией выбирается не менее одного издания из перечисленных ниже печатных изданий и /или электронных изданий в качестве основного, при этом список может быть дополнен новыми изданиями.

3.2.1. Основные печатные издания

1 Голубева, Т. М. Основы предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие. – Форум, 2019. - 272 с. - URL <http://http://znanium.com>

Интернет-ресурсы

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12.12.1993 г [Электронный ресурс]: // режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс

2. Трудовой кодекс РФ (ТК РФ) [Электронный ресурс]: федеральный закон от 30.12.2001 г N 197-ФЗ (действующая редакция) // режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс

3. Гражданский кодекс Российской Федерации часть 1 (ГК РФ) [Электронный ресурс]: федеральный закон от 30.11.1994 г N 51-ФЗ (действующая редакция) // режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс

4. Гражданский кодекс Российской Федерации часть 2 (ГК РФ) [Электронный ресурс]: федеральный закон от 26.01.1996 г (действующая редакция) N 14-ФЗ // режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс

5. О защите прав потребителей [Электронный ресурс]: закон от 23 ноября 2009 г. N 2300-I (действующая редакция) // режим доступа: справочно-правовая система Гарант

6. О техническом регулировании [Электронный ресурс]: федеральный закон от 28 сентября 2010 г. N 184-ФЗ (действующая редакция) // режим доступа: справочно-правовая система Гарант

7. Об утверждении Правил оказания услуг общественного питания [электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 15 августа 1997 г. N 1036 (действующая редакция) // режим доступа: справочно-правовая система Гарант

8. <https://profilum.ru/>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляются преподавателем в процессе проведения учебных занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
1	2
Умения:	
выбирать организационно- правовую форму новых компаний;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 1. Формирование и управление командой
налаживать коммуникации между членами команды;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 1. Формирование и управление командой
управлять поведением команды посредством реализации моделей личности в организационном пространстве;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 1. Формирование и управление командой
оценивать личностные качества и потенциал членов команды;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 1. Формирование и управление командой
разрабатывать и обосновывать варианты эффективных хозяйственных решений в области управления предприятиями малого бизнеса;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 1. Формирование и управление командой
определять предпочтения на основе веб ресурсов, работать с каталогом паспортов проектов;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 2. Выбор бизнес идеи
выдвигать бизнес-идеи;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 2. Выбор бизнес идеи
выбирать бизнес идеи, исходя из тенденций развития рынка;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 2. Выбор бизнес идеи
использовать основные категории маркетинга в практической деятельности;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
проводить маркетинговые исследования, анализировать их результаты и принимать маркетинговые решения;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
выявлять сегменты рынка;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
определять тип рыночной структуры;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
давать сравнительную характеристику видам и формам конкуренции;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
создавать привлекательный образ предприятия: престиж, новации, невысокие цены;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг

доводить информацию о продукции, включая ее характеристики, до конечных потребителей;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
сохранять актуальность товара (услуги);	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
воздействовать на конкретную аудиторию;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
готовить мастер-классы;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
демонстрировать готовую продукцию;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
применять основные этапы рекламной кампании;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
применять основные формы продвижения товара или услуги;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
обосновать и установить цену на продукт в соответствии с одним из методов ценообразования (рыночным, затратным или параметрическим);	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
рассчитывать величины налогов;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
обоснованно выбирать систему бухгалтерского учета, применить ее в практической деятельности;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
формулировать ключевые качества успешного сотрудника;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
определить степень клиентоориентированности компании;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
осуществлять постановку цели;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
выяснять потребности клиента;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
применять технологии активных продаж;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
вести переговоры;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
вести деловую переписку;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
классифицировать экспортные товары;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт

оценивать экспортный потенциал предприятия;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
различать модели управления бизнес-процессами;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 6. Бизнес-процессы и их автоматизация
определять бизнес-процессы, которые можно ускорить путем автоматизации;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 6. Бизнес-процессы и их автоматизация
подбирать CRM-систему под потребности бизнеса;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 6. Бизнес-процессы и их автоматизация
сравнивать электронную и реальную коммерцию;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 6. Бизнес-процессы и их автоматизация
отстаивать свои права, читать нормативную документацию, договоры;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
определять потребность в инвестициях;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
выбирать оптимальный вид кредита;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
определять доходы фирмы;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
оценивать риски фирмы при организации ведении бизнеса;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
сопоставлять свои потребности и возможности, оптимально распределять материальные и трудовые ресурсы, составлять семейный бюджет и личный финансовый план;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
находить варианты вложения денежных средств;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
выбирать оптимальный вариант международных расчетов;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
юридически грамотно толковать действующие правовые нормы;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
анализировать практику разрешения предпринимательских споров, оценивать правовые последствия решений, принятых арбитражами судами по конкретным спорам;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
эффективно использовать нормативные документы, регулирующие предпринимательскую деятельность;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
анализировать и решать юридические проблемы в сфере предпринимательства;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
ставить цели в соответствии с бизнес-идеями, решать организационные вопросы создания бизнеса;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках темы

формировать пакет документов для получения государственной поддержки малого бизнеса; начислять уплачиваемые налоги, заполнять налоговые декларации; оформлять в собственность имущество;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка
формировать пакет документов для получения кредита;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
проводить отбор, подбор и оценку персонала, оформлять трудовые отношения;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках темы
формировать пакет документов сопровождения инвестиционного проекта;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках темы
анализировать опыт выхода тюменских предприятий на внешний рынок; ориентироваться в элементах макро- и микросреды организации;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках темы
использовать результаты стратегического анализа бизнес-среды для повышения конкурентоспособности малой фирмы;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка!
выбирать инструментальные средства для реализации функциональности систем электронного бизнеса;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка!
использовать систему «одно окно»;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка!
Знания:	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках темы
механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 1. Формирование и управление командой
о навыках и компетенциях, которые необходимы членам команды;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 1. Формирование и управление командой
основы эффективного управления предпринимательской деятельностью;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 1. Формирование и управление командой
техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 1. Формирование и управление командой
дифференциацию структуры потребностей по группам потребителей/	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 2. Выбор бизнес идеи
основные положения и условия успешной реализации бизнес идеи;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 2. Выбор бизнес идеи
процедуры работы с бизнес идеей как первой ступенью бизнес планирования;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 2. Выбор бизнес идеи
принципы и функции маркетинга;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг

критерии и принципы сегментирования, пути позиционирования товара на рынке;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
понятие и виды конкуренции;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
понятие мотивирования всех участников, находящихся в цепочке сбыта товара;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
понятие трансформация привычного восприятия продукции;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
технологии распространения сведений о благонадежности компании;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
техники продвижения дорогостоящих товаров;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
формы ПР-мероприятий;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
- виды промо-акций;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
понятие сейлзпромоушн;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
понятие паблик рилейшнз;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
понятие директ-маркетинг;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
понятие брендинг;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
понятие «цена», виды и функции цен;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
методы ценообразования;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
понятие «бухгалтерский учет»;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
понятие «управленческий учет» и его компоненты;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
виды налогов;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
системы бухгалтерского учета;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
понятие «клиентоориентированность» и ее измерение;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт

понятие «сервис»;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
понятие «продажи»;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
этапы продаж и содержание каждого этапа;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
послепродажный сервис, администрирование, развитие клиента;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
понятие «экспорт»;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
преимущества и недостатки экспорта;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
понятие «стратегия»;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
процесс выхода на внешний рынок;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
этапы экспортных операций;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
содержание и виды бизнес-процессов, модели управления ими;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 6. Бизнес-процессы и их автоматизация
понятие автоматизации и процессы, подлежащие автоматизации;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 6. Бизнес-процессы и их автоматизация
возможности CRM-систем;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 6. Бизнес-процессы и их автоматизация
плюсы и минусы электронной и реальной коммерции;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 6. Бизнес-процессы и их автоматизация
виды инвестиций и способы привлечения инвесторов;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
современные виды кредитов для бизнеса, их сущность;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
показатели кредитоспособности компании;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
понятие кредитного риска и методы его снижения;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
типы и сущность корпораций;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
виды инвестиций и способы привлечения инвесторов;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции

современные виды кредитов для бизнеса, их сущность;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
специфику и риски работы с венчурными фондами;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
методы планирования расходов и покупок;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
методы накопления личного капитала;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
правила осуществления международных расчетов;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
содержание и классификация валютных рисков;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
требования к порядку осуществления валютных операций в соответствии с ФЗ № 173 «О валютном регулировании и валютном контроле»;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
место и роль предпринимательского права в системе регулирования правовых отношений;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
источники предпринимательского права;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
принципы современного предпринимательского права;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
принципы расширения инвестиционного портфеля;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
права и обязанности субъектов предпринимательства; законодательство Р Ф и международные;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
договоры, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
основы правового регулирования организации отдельных видов товаров;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
основы организации и документирования торгового оборота; порядок применения международных договоров;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
права и обязанности субъектов предпринимательства; законодательство Р Ф и международные	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»

договора, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
основы правового регулирования организации отдельных видов товаров;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
основы организации и документирования торгового оборота; порядок применения международных договоров;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
формы государственной поддержки: имущественная, финансовая, информационная, консультационная; полномочия субъектов государственной власти и местного самоуправления по поддержке малого бизнеса;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
меры поддержки малого бизнеса в условиях, сформировавшихся под влиянием глобального мирового кризиса;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка!
виды деятельности, на осуществление которых предоставляются инвестиции;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка!
требования, применяемые к Заявителям, претендующим на получение инвестиций;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка!
подходы и методы анализа бизнес-среды; основные этапы проведения стратегического анализа бизнес-среды;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка!
теоретические основы и методы развития электронного бизнеса;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка!
принцип «одного окна».	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка!