

Автономная некоммерческая организация
«Центр развития предпринимательства +»
(АНО «ЦРП»)

Утверждаю
Исполнительный директор
АНО «ЦРП»



**ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ДЕТЕЙ И ВЗРОСЛЫХ**

«Сотка с Аязом: знания, помогающие заработать первые 100 000 рублей»

Вид программы: дополнительное образование детей и взрослых

Форма обучения: очно-заочная с применением дистанционных технологий

Срок обучения: 40 академических часов

Москва 2021

1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Сегодня постоянное обучение важно во всех сферах жизни, в том числе в предпринимательской. Для тех кто не готов сейчас нанимать сотрудников и начинать свой бизнес-проект разработана программа «Сотка с Аязом: знания, помогающие заработать первые 100 000 рублей» (далее - Программа). В рамках нее слушатель определяет для себя подходящую сферу зарабатывания денег, и получает знания, помогающие заработать деньги.

Программа разрабатывается и утверждается Учебным Центром АНО "ЦРП" самостоятельно, но в соответствии с положениями Федерального закона от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации", других федеральных законов и действующих нормативных правовых документов; учитывая методические рекомендации по реализации дополнительных профессиональных программ.

Цель программы – формирование у слушателей теоретических знаний и практических умений в области саморазвития, поиска своей ниши, поиска клиентов, оказания качественных услуг.

Задачи программы:

1. популяризация предпринимательской деятельности среди населения РФ и формирование предпринимательской среды;
2. актуализация, пополнение и систематизация знаний слушателей в области предпринимательской деятельности;
3. ознакомление слушателей с теоретическими и практическими навыками развития себя и своих услуг;
4. формирование системы знаний и умений в выбранной нише.

Образовательные модули каждой группы учитывают уровень знаний слушателей и ориентированы на формирование практических навыков.

Программа рассчитана на 40 часов, которые обеспечиваются с применением дистанционных образовательных технологий.

Реализация программы построена:

- из формирования и тестирования новых гипотез от участников;
- в создании карты результатов;
- на работе с готовыми шаблонами и чек-листами;
- на тестировании гипотез, инструментов, протестированных самими участниками за неделю.

Формы и методы работы: реализация содержания курса осуществляется посредством практических работ в различных формах обучения.

Контроль и оценка полученных знаний и навыков предполагает:

Текущий контроль: отчет после каждого практического задания по заданной форме, сдается обучающимся на LMS-платформе ToolBox. Принимается проверяющим. Итогом оценки является статус: работа принята/работа не принята. В случае, если работа не принята, отправляется на доработку обучающемуся с разъяснением доработок.

Критерии оценки:

Оценка	Критерии оценивания
Работа принята	Проведен глубокий анализ по заданию Предложенные решения качественно аргументированы, рассмотрены их достоинства и недостатки, Проработаны способы и инструменты внедрения предложенных решений Просчитан эффект предлагаемых решений Работа оформлена в соответствии со всеми установленными критериями, в том числе: соблюдена установленная в шаблоне структура, к работе открыт доступ проверяющему, в работе заполнены все поля и разделы и т.п.
Работа не принята	Анализ ситуации проведен поверхностно Не выявлены основные проблемные зоны рассматриваемой компании Сделанные выводы не обоснованы Предложенные решения оторваны от специфики деятельности компании Работа выполнена не в полном объеме

Обучающиеся, набравшие максимальное количество баллов по итогу обучения, получают возможность презентовать свой проект перед инвесторами на заключительном мероприятии Demo Day.

Принципы реализации программы:

1. *Открытость системы* - участником проекта может стать любой действующий предприниматель, считающий необходимым получение новых знаний, умений и навыков для дальнейшего развития и актуализации своего бизнеса.

2. *Развитие движения по принципу «step-by-step»* (след в след). Во-первых, этот принцип определяет то, каким образом необходимо прорабатывать каждую новую идею и выстраивать из нее последовательность действия для применения в бизнесе. Во-вторых, движущей силой является инициативная группа. Это значит, что по мере прохождения обучения каждая идея корректируется и трансформируется в реальный план действий, а так же, возможно, приобретает соратников для реализации, риски при этом сводятся к минимуму.

3. *Ориентация на желания и потребности* – одним из самых трудных решений для предпринимателей является осознание необходимости изменений и трансформации действующего бизнеса. Умение грамотно определить сферу и степень необходимых изменений для получения наиболее эффективного результата.

4. *Разбор новых HADI-циклов, гипотез, инструментов, протестированных самими участниками за неделю.* В связи с проведенными исследованиями обучение построено таким образом, чтобы участники работали, применяли полученные знания и тестировали гипотезы сразу на занятиях в зале.

5. Принципы формирования контента курса. Бизнес-гипотезы участников проходят через 4 принципы: подтвержденность/ универсальность/ устойчивость/ влияние на результат.

Принципы важны потому, что обеспечивают условия для максимально качественного результата.

2. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

«Сотка с Аязом: знания, помогающие заработать первые 100 000 рублей»

Цель программы - создать комфортные условия для быстрого применения знаний на практике, конвертации идей в деньги, в удобной и легкой форме в команде с другими слушателями.

Цель курса для слушателей - найти воспроизводимую, рентабельную, масштабируемую идею.

Форма обучения: очно-заочная.

Срок обучения: 40 академических часов.

№ п/ п	Название занятия и его цель	Распределение учебного времени			
		В се го ча со в	Ле кц ии	Прак тиче ские заня тия	Самос тоятел ьная
1	Выбор первого продукта/услуги	8	-	2	6
2	Подготовка к продаже	8	-	2	6
3	Прототип продукта	8	-	2	6
4	Работа с клиентами	8	-	2	6
5	От первого продукта к бизнесу	8	-	2	6
ВСЕГО:		40	-	10	30

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

№ п/п	Название занятия и его цель.
1	Выбор первого продукта/услуги Критерии выбора продукта. Изучение спроса. Постановка целей. Проведение интервью. Анализ конкурентов.
2	Подготовка к продаже Подготовка к коммуникации с клиентом. Создание работающего торгового предложения. Тестирование торгового предложения. Поводы для коммуникации. Как искать клиентов?
3	Прототип продукта Минимально возможный продукт. Тестирование продукта. Внесение корректировок. Поиск исполнителей, партнеров,
4	Работа с клиентами Эффективная коммуникация с клиентом. Этапы развития отношений с клиентом. Путь клиента.
5	От первого продукта к бизнесу Формирование команды. Привлечение людей в команду. Мотивация и стимулирование. Оптимизация затрат. Способы увеличения выручки. Стратегия развития проекта. Этапы создания бизнес-проект

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / Пер.с англ.- М.: Альпина Паблишер, 2017. — 286 с.— ISBN 978-5- 9614-2345-7 — Режим доступа: <http://lib.alpinadigital.ru/ru/library>
2. Бланк С., Дорф Б., Стартап. Настольная книга основателя – Пер.с англ. - М: Альпина Паблишер, 2017 — 616 с. — ISBN 978-5-9614-2809-4 — Режим доступа: <http://lib.alpinadigital.ru/ru/library>
3. Бланк С., Четыре шага к озарению. Стратегии создания успешных стартапов - М: Альпина Паблишер, 2017 — 368 с. — ISBN 978-5-9614-3445-3 — Режим доступа: <http://lib.alpinadigital.ru/ru/library>
4. Гассман О., Франкенбергер К., Шик М., Бизнес-модели. 55 лучших шаблонов - М: Альпина Паблишер, 2016 — 432 с. — ISBN 978-5-9614-4314-1 — Режим доступа: <http://lib.alpinadigital.ru/ru/library>
5. Гиротра К., Нетесин С., Оптимальная бизнес-модель. Четыре инструмента управления рисками - М: Альпина Паблишер, 2017 — 216 с. — ISBN 978-5-9614-3469-9 — Режим доступа: <http://lib.alpinadigital.ru/ru/library>
6. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. Пер с англ. М.: Альпина Паблишер, 2016 — 453 с. — ISBN 978-5-9614-4336-3 — Режим доступа: <http://lib.alpinadigital.ru/ru/library>

6. НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА

- Федеральный закон от 21 июля 2005 года N 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»
- Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209 "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации"
- Указ Президента Российской Федерации от 15 мая 2008 г. N 797 "О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности"
- Федеральный закон от 22 июля 2008 года № 159 "Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации
- Постановление Правительства РФ от 22 июля 2008 г. N 556 О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства
- Федеральный закон от 26 декабря 2008 года № 294 "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля"
- Инициативы Правительства Российской Федерации, направленные на поддержку малого предпринимательства
- Приказ Минэкономразвития России от 30 января 2009 года № 31"О мерах по реализации в 2009 году мероприятий по государственной поддержке малого предпринимательства"
- Постановление Правительства РФ от 9 февраля 2009 г. N 98 Об утверждении Правил осуществления контроля за применением платы за технологическое присоединение и (или) стандартизованных тарифных ставок, определяющих величину этой платы
- Указ Мэра Москвы 10 февраля 2009 г. N 8-УМ Об организации регионального государственного контроля (надзора) в городе Москве в 2009 году
- Модельный проект закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в субъекте Российской Федерации»
- Приказ Генерального прокурора Российской Федерации «О реализации Федерального закона от 26.12.2008 № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ И ДИДАКТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

При изучении данной программы рекомендуется использовать:

- учебно-наглядные пособия (аудиовизуальные средства, таблицы, схемы, методики),
- раздаточный материал: бланки методик, схемы обследования, проблемные и практические ситуации.

Дистанционная поддержка дисциплины:

LMS-система ToolBox

Материально-техническое обеспечение дисциплины:

Проектор, видеоаппаратура, доступ к интернет - ресурсам.