

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

Утверждаю  
Исполнительный директор  
АНО «ЦРП»



В.А. Алексеев

«25» февраля 2022 г.

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

«Скорость: практический курс по запуску прибыльного бизнеса»

**Вид программы:** профессиональное образование детей и взрослых

**Форма обучения:** очно-заочная с применением дистанционных технологий

**Срок обучения:** 112 академических часов

Москва 2022

## 1. ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Сегодня важным и весомым фактором в процессе реализации предпринимательской деятельности является дополнительное бизнес обучение. И это действительно так, ведь для того чтобы успешно продолжать свой бизнес, вам необходимо постоянно пополнять свои знания и расширять возможности их применения на практике на высоком уровне.

Может быть и верно, что предпринимателем необходимо родиться, имея в виду наличие определенных природных задатков. Однако большая история зарубежного предпринимательства, прежде всего американского, свидетельствует, что даже самые талантливые бизнесмены терпели неудачи из-за того, что пренебрегали правилами постоянного обучения и **саморазвития личности**.

В новых экономических условиях инновационные процессы России требуют изменения мировоззрения и менталитета россиян и, в частности, формирования у каждого понимания предпринимательства как основной характеристики личности и как вида деятельности.

Работа в условиях рыночной экономики выдвигает перед гражданами Российской Федерации, стремящимися к предпринимательской деятельности, требование высокой компетентности в осуществлении бизнеса.

Основной задачей Российской Федерации является построение инновационной экономики, что невозможно без формирования ее основы - сообщества молодых, инициативных, инновационно мыслящих предпринимателей. Знания в сфере предпринимательства стали не только востребованными, но и поддерживаются государством в рамках национальных проектов.

Новизна данной программы заключается в том, что программа предусматривает обучение как для начинающих, так и действующих предпринимателей, и по результатам изучения курса каждый выпускник сможет на основе полученных знаний найти рабочую бизнес-модель.

Программой предусматривается изучение теоретических и практических основ предпринимательства.

Программа «Скорость: практический курс по запуску прибыльного бизнеса» (далее - 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 развития, расширения и увеличения эффективности собственного бизнеса. Развитие умений и навыков грамотного руководства предприятием (организацией).

**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 и постоянного поддержания бизнеса;
4. Формирование системы знаний и умений в руководстве и увеличении эффективности предприятия (организации).
5. Создание механизмов, позволяющих преодолевать высокие издержки выхода на рынок и поиск рабочей бизнес-модели.
6. Профильное обучение, приобретение навыков ведения бизнеса.
7. Создание эффективной финансовой модели для бизнеса.
8. Навыки привлечения финансов в бизнес.

### **Особенности образовательной программы и форм учебной работы слушателей**

Перед обучением определяется уровень знаний и образовательная потребность каждого слушателя, после чего он распределяется в одну из групп:

1. начинающие предприниматели,
2. действующие предприниматели.

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

Программа рассчитана на 112 часов, которые обеспечиваются с применением дистанционных образовательных технологий.

Реализация программы построена:

- из формирования и тестирования новых гипотез от участников;
- на визуальной оцифровке бизнес-проектов;
- в создании карты результатов;
- на работе с готовыми шаблонами и чек-листами;
- на работе по методу HADI-циклов; построению и тестированию гипотез, инструментов, протестированных самими участниками за неделю.

Аудиторные часы предусматривают лекционные, практические занятия, которые реализуются посредством проведения различных форм работы. На лекциях, построенных в форме проблемного изложения, раскрываются основные теоретические положения курса. Практические занятия нацелены на закрепление теоретических знаний по разработке и защите бизнес-моделей.

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

Команда образовательного курса:

**Руководитель проекта** - обеспечение эффективного взаимодействия со смежными отделами и предоставление информации для коммуникации с обучающимися.

**Продюсер курса** - выполнение задач по ДГ проекта в срок и с соблюдением критериев качества.

**Продюсер online мероприятий** - проведенное online мероприятий с запланированным количеством участников и NPS.

**Администратор проекта** - поддержание функционирования курса из потока в поток, взаимодействие с участниками, выполнение задач от проектного менеджера в срок и качественно.

### **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:

<b>Оценка</b>	<b>Критерии оценивания</b>
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

**Промежуточный контроль:** оценка достижений участников в Traction Map (накопительная система достижений участников). В основе – балльно-рейтинговая система обучающихся, где отображается статус выполнения заданий, выручка за период, посещаемость, групповая работа.

**Итоговый контроль:** проверка выполнения всех промежуточных контролей.

**Обучение по данной программе дает возможность:**

1. Повышение уровня знаний, умений и навыков предпринимательской деятельности.
2. Сформированность мотивов участия в предпринимательской деятельности.
3. Через грамотную реализацию потенциала действующего бизнеса планируется увеличение качества предпринимателей, работающих на территории РФ.
4. Активное использование теоретических знаний и умений в практическом применении.
5. Получение воспроизводимой, рентабельной, масштабируемой бизнес-модели ведения бизнеса.

**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 также 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 принципа: подтвержденность/ универсальность/ устойчивость/ влияние на результат.

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

## 2. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

«Скорость: практический курс по запуску прибыльного бизнеса»

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

**Цель курса для участников** - найти воспроизводимую, рентабельную, масштабируемую бизнес-модель.

**Категория слушателей:** начинающие и действующие предприниматели.

**Форма обучения:** очно-заочная.

**Срок обучения:** 112 академических часов.

### Учебный план

№ п/п	Название занятия и его цель	Распределение учебного времени			
		Всего часов	Лекции	Практические занятия	Самостоятельная
<b>БЫСТРЫЕ ДЕНЬГИ</b>					
1	Выбор ниши. Как найти конкурентов	1	1	-	-
2	Как общаться с конкурентами	2	2	-	-
3	Как получить заявки тем способом, который работает у конкурентов	2	2	-	-
4	Как получить продажи за 24 часа	2	2	-	-
5	Как работать с возражениями	1	1	-	-
6	Вопросы и ответы с Аязом	1	1	-	-
7	Ошибки в продажах	1	1	-	-
8	Как вырасти в найме	1	1	-	-
9	Как привлечь инвестиции (стартовый капитал)	1	1	-	-
<b>СОТКА</b>					
10	Выбор первого продукта/услуги	8	-	-	8
11	Подготовка к продаже	8	-	-	8
12	Прототип продукта	8	-	-	8
13	Работа с клиентами	8	-	-	8
14	От первого продукта к бизнесу	8	-	-	8
<b>СКОРОСТЬ</b>					
15	Инструменты бизнеса	12	2	6	4
16	Как при помощи одной цифры увеличить прибыль в 5 раз	12	3,5	4,5	4
17	Как наняв всего 2-х людей вырасти в деньгах на 50%	12	4,5	3,5	4

18	Бизнес-процессы	12	2	6	4
19	Скорость. Клуб. Бизнес планирование	12	2	6	4
	<b>ВСЕГО:</b>	<b>112</b>	<b>26</b>	<b>26</b>	<b>60</b>

### 3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

№ п/п	Модули и темы
<b>1</b>	<b>Выбор ниши. Как найти конкурентов</b>
	Каналы коммуникаций: канал, чат, поддержка Like Выбор ниши. Как найти конкурентов Как написать конкуренту Источники рекламы
<b>2</b>	<b>Как общаться с конкурентами</b>
	Разбор кейсов Как общаться с конкурентами
<b>3</b>	<b>Как получить заявки тем способом, который работает у конкурентов</b>
	Разбор кейсов Как получить заявки тем способом, который работает у конкурентов
<b>4</b>	<b>Как получить продажи за 24 часа</b>
	Разбор кейсов Как получить продажи за 24 часа Клиенты у конкурентов
<b>5</b>	<b>Как работать с возражениями</b>
	Как работать с возражениями Клиенты у конкурентов
<b>6</b>	<b>Вопросы и ответы с Аязом</b>
	Часто задаваемые вопросы
<b>7</b>	<b>Ошибки в продажах</b>
	Ошибки в продажах Клиенты у конкурентов
<b>8</b>	<b>Как вырасти в найме</b>
	Как вырасти в найме
<b>9</b>	<b>Как привлечь инвестиции (стартовый капитал)</b>
	Как привлечь стартовый капитал
<b>10</b>	<b>Выбор первого продукта/услуги</b>
	Критерии выбора продукта. Изучение спроса. Постановка целей. Проведение интервью. Анализ конкурентов.
<b>11</b>	<b>Подготовка к продаже</b>
	Подготовка к коммуникации с клиентом. Создание работающего торгового предложения. Тестирование торгового предложения. Поводы для коммуникации. Как искать клиентов?
<b>12</b>	<b>Прототип продукта</b>
	Минимально возможный продукт.

	Тестирование продукта. Внесение корректировок. Поиск исполнителей, партнеров,
<b>13</b>	<b>Работа с клиентами</b>
	Эффективная коммуникация с клиентом. Этапы развития отношений с клиентом. Путь клиента.
<b>14</b>	<b>От первого продукта к бизнесу</b>
	Формирование команды. Привлечение людей в команду. Мотивация и стимулирование. Оптимизация затрат. Способы увеличения выручки. Стратегия развития проекта. Этапы создания бизнес-проекта.
<b>15</b>	<b>Инструменты бизнеса</b>
	Постановка цели. Декомпозиция. Удержание фокуса на цели Анализ конкурентов Система Управления и менеджмент Мышление Медитация: Ваш Юбилей Законы реальной жизни
<b>16</b>	<b>Как при помощи одной цифры увеличить прибыль в 5 раз</b>
	Unit-экономика. Часть 1 Unit-экономика. Часть 2 Unit-экономика. Часть 3 Факторный анализ Гипотезы Мышление: Что мешает стать богатым Законы реальной жизни
<b>17</b>	<b>Как наняв всего 2-х людей вырасти в деньгах на 50%</b>
	Найм таргетолога Гениальный менеджер по продажам 5 лайфхаков, как поднять продажи Мышление Медитация Законы реальной жизни Команда и Продажи
<b>18</b>	<b>Бизнес-процессы</b>
	Теория «узких горлышек» в бизнесе: карта бизнес-процессов Как найти "узкое горлышко" в бизнесе Найм проджект-менеджера и управленцев Инструменты продаж: как увеличить продажи и делать это системно Техника «Быть самому себе другом» Медитация Законы реальной жизни
<b>19</b>	<b>Скорость. Клуб. Бизнес планирование</b>
	Продолжаем искать «узкие горлышки» и способы их расширения Рост в 10 раз

	Система сбалансированных показателей Регулярный менеджмент Мышление Медитация Законы реальной жизни
--	---

#### 4. 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. Гасман 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>

## 5. 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) стандартизированных 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»

## **6. 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.