

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

Утверждаю:

По доверенности №10-2023

от 10.10.2023 г



И.Н. Гусаров

«01» февраля 2024 г.

**Дополнительная общеобразовательная программа -
дополнительная общеразвивающая программа
«Университет бизнеса: развитие предпринимательских навыков»**

Москва, 2024

Общая характеристика программы

Дополнительная общеобразовательная программа - дополнительная общеразвивающая программа «Университет бизнеса: развитие предпринимательских навыков» (далее – Программа) разработана и реализуется на основе следующих нормативно-правовых актов:

- Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Постановление Правительства РФ от 18.09.2020 № 1490 «О лицензировании образовательной деятельности»;
- Приказ Министерства просвещения РФ от 27 июля 2022 г. № 629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»;

Программа имеет социально-гуманитарную направленность.

Актуальность программы: в новых экономических условиях, инновационные процессы требуют изменения мировоззрения и менталитета россиян, включая формирование понимания, что предпринимательство один из ключевых факторов развития и огромного типа деятельности. А предприниматели сталкиваются с требованиями высокой компетентности в ведении бизнеса.

Новизна программы заключается в возможности обучения, как для новичков, так и опытных предпринимателей. Результаты курса позволят каждому выпускнику разработать эффективную бизнес-модель с использованием полученных знаний.

Цель образовательной программы – формирование у слушателей теоретических знаний и практических умений в области развития, расширения и увеличения эффективности собственного бизнеса.

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. Приобретение навыков ведения бизнеса.

7. Создание условий для взаимодействия предпринимателей друг с другом в целях обмена опытом и развития совместных бизнес-проектов.

8. Создание условий для общения предпринимателей с действующими бизнесменами, экспертами.

Категория слушателей – к освоению программы допускаются совершеннолетние лица, желающие улучшить качество своей жизни.

Формы, методы обучения:

Метод обучения – реализация содержания курса осуществляется посредством лекционных занятий, практических работ в различных вариациях.

Форма обучения: заочная, с применением исключительно электронного обучения и дистанционных образовательных технологий.

Условия реализации программы

Кадровое обеспечение: программу реализуют преподаватели, соответствующие требованиям законодательства.

Контроль и оценка полученных знаний и навыков

Контроль и оценка полученных знаний и навыков предполагает:

Промежуточный контроль: отслеживание активности на образовательной платформе.

- Пройденные уроки фиксируются статусом «Пройдено».
- В каждой теме имеется статус «Прогресс темы» в (%), проставляемых автоматически, в зависимости от пройденных уроков.

Итоговый контроль: проверка выполнения всех промежуточных контролей.

Документ об обучении.

Лицу, освоившему образовательную программу, выдается документ об обучении по образцу, установленному самостоятельно организацией, осуществляющей образовательную деятельность.

Учебный план

№ п/п	Наименование учебных модулей	Всего часов	Лекции	Практические занятия	СРС
Бизнес-спринт					
1	Подготовка к "Бизнес-спринту"	8	3	-	5
2	Буткемп "Бизнес-спринт"	7	-	3	4
Подготовка к «Бизнес-лагерю»					
1	Выбор ниши	9	9	-	-
2	Постановка целей	2	1	1	-
3	Теория ведения бизнеса	5	5	-	-
4	Профориентация. Анализ конкурентов и получение первых заявок	4	4	-	-
Буткемп «Бизнес-лагерь»					
1	Мини база-знаний	8	8	-	-
2	Отработка возражений	1	-	1	-
Университет бизнеса					
1	Воронка и оцифровка	20	8	8	4
2	Трафик и продажи	20	12	6	2
ИТОГО		84	50	19	15

Рабочие программы учебных дисциплин (модулей).

Бизнес-спринт

Подготовка к "Бизнес-спринту"

Урок 1. Важная информация по курсу

Урок 2. Мышление

Урок 3. Как выбрать нишу

Буткемп "Бизнес-спринт"

Урок 1. Распаковка бизнес-идеи, анализ ниши.

Урок 2. Формирование продукта, упаковка метода.

Урок 3. Получение заявок

Урок 4. Проведение первых встреч.

Урок 5. Продажи и получение предоплаты

Подготовка к «Бизнес-лагерю»

Выбор ниши

Урок 1. Общий урок по выбору ниши.

Урок 2. Воркбук по выбору ниши.

Урок 3. Всё о нише инфобизнеса.

Урок 4. Всё о нише маркетплейсов.

Урок 5. Всё о бьюти-бизнесе.

Урок 6. Всё о ресторанном бизнесе.

Урок 7. Всё об услугах для бизнеса.

Урок 8. Производство и торговля.

Урок 9. Строительство и недвижимость.

Постановка целей

Урок 1. Постановка цели на обучение.

Урок 2. Привлечение стартового капитала.

Теория ведения бизнеса

Урок 1. Вводная информация о блоке.

Урок 2. Анализ ниши.

Урок 3. Воронка продаж.

Урок 4. Навыки продаж в бизнесе.

Урок 5. Управление и систематизация в бизнесе.

Профориентация. Анализ конкурентов и получение первых заявок

Урок 1. Профориентация.

Урок 2. Как общаться с конкурентами.

Урок 3. Получи заявки тем же способом, что и конкуренты.

Урок 4. Как получить продажи за 24 часа.

Буткемп «Бизнес-лагерь»

Мини база-знаний

Урок 1. Услуги для бизнеса.

Урок 2. Бьюти бизнес.

Урок 3. Инфобизнес.

Урок 4. Маркетплейсы.

Урок 5. Ресторанный бизнес.

Урок 6. Оффлайн образование.

Урок 7. Строительство и недвижимость.

Урок 8. Производство. Опт и розница.

Отработка возражений

Урок 1. Отработка возражений

Университет бизнеса

Воронка и оцифровка

Урок 1. Продуктовая воронка.

Урок 2. Создание продуктовой матрицы.

Урок 3. Основные этапы, стратегия запуска и организация воронки продаж.

Урок 4. Воронка продаж и технологии.

Урок 5. Знакомство с лучшими практиками по построению эффективной воронки.

Урок 6. Автоматизация воронки продаж.

Урок 7. Формирование бизнес - метрик и внедрение Unit-экономики.

Урок 8. Основные источники для тестирования каналов трафика.

Урок 9. Основные шаги и методы запуска первых продаж.

Урок 10. Анализ и интерпретация полученных данных для дальнейшего принятия бизнес - решений.

Урок 11. Принцип метода, метрики и термины, способы расчета, изучения таблиц для расчета Unit-экономики.

Трафик и продажи

Урок 1. 15 каналов трафика. Ключевые правила получения трафика из каждого канала.

Урок 2. Куда должен падать трафик. Лид-магниты, диагностики, вебинары, блог, и др. и как с этим правильно работать.

Урок 3. Куда вести клиентов.

Урок 4. ТОП ошибок в получении трафика. И как их избежать.

Урок 5. Квалификация клиентов.

Урок 6. Создание системы отбора.

Урок 7. Доведение клиентов до оплаты.

Урок 8. Подбор и управление командой продаж.

Урок 9. Ведение отчетности.

Урок 10. Управление продажами (планами/контроль/регулярный менеджмент).

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>