

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

Утверждаю

Исполнительный директор

АНО «ЦРП»

«Центр
развития В.А.Алексеев
предпринимательства»
06 » января 2023 г.

ОГРН 1197700016590
МОСКВА

УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

дополнительного образования детей и взрослых

“Бизнес под ключ: инструменты комплексного развития бизнеса за 2 года”

Вид программы: дополнительное образование детей и взрослых

Форма обучения: очно-заочная с применением дистанционных технологий

Срок обучения: 150 академических часов

Москва 2023

Учебная программа разработана и реализуется 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.

Введение

Цель программы - получение слушателями практических инструментов развития бизнес-проекта: от выбора ниши до масштабирования бизнеса. Развитие умений и навыков по управлению компанией.

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 компании.
5. Создание эффективной финансовой модели для бизнеса.
6. Формирование навыка привлечения финансов в бизнес.

Аудиторные часы предусматривают лекционные, практические занятия, которые реализуются посредством проведения как групповых, так и индивидуальных 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.

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, 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 принципа: подтвержденность/универсальность/устойчивость/влияние на результат. Принципы важны потому, что обеспечивают условия для максимально качественного результата.

Особенности образовательной программы

Целевая аудитория, на которую ориентирована программа - граждане, заинтересованные в создании или развитии бизнеса.

Срок обучения - 45 календарных дней, объем программы - 150 часов.

Форма обучения - очно-заочная, с применением дистанционных технологий.

Документ об обучении - сертификат, выдается всем, освоившим программу.

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 | <p>Проведен глубокий анализ по заданию</p> <p>Предложенные решения качественно аргументированы, рассмотрены их достоинства и недостатки,</p> <p>Проработаны способы и инструменты внедрения предложенных решений</p> <p>Просчитан эффект предлагаемых решений</p> <p>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.</p> |
| Работа не принята | <p>Анализ ситуации проведен поверхностно</p> <p>Не выявлены основные проблемные зоны рассматриваемой компании Сделанные выводы не обоснованы</p> <p>Предложенные решения оторваны от специфики деятельности компании</p> <p>Работа выполнена не в полном объеме</p> |

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.

Учебный план

| № п/п | Название занятия и его цель | Распределение учебного времени | | | |
|-----------------------------------|--|--------------------------------|----------------|--------------------------------------|-------------------------|
| | | В се го ча со в | Ле кц ии | Пра ктич ески е заня тия | Самос тоятел ьная |
| ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЙ МОДУЛЬ | | | | | |
| 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/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 | - | - |
| БАЗОВЫЙ МОДУЛЬ | | | | | |
| 10 | Первая неделя | 7 | 2 | - | 5 |
| 11 | Вторая неделя | 6,5 | 1,5 | - | 5 |
| 12 | Третья неделя | 7 | 3,5 | - | 3,5 |
| 13 | Четвертая неделя | 6 | 3 | - | 3 |
| 14 | Пятая неделя | 6,5 | 2,5 | - | 4 |
| 15 | Шестая неделя | 7 | 2,5 | - | 4,5 |
| МОДУЛЬ ДЛЯ МАСШТАБИРОВАНИЯ | | | | | |
| 16 | Настройка | 3 | 3 | - | - |
| 17 | Лучшие инструменты для бизнеса | 12 | 3 | 5 | 4 |
| 18 | Как при помощи одной цифры увеличить прибыль в 5 раз | 12 | 3 | 5 | 4 |
| 19 | Корпоратив гениев, или как, наняв всего 2-х людей вырасти в деньгах на 50% | 11 | 2 | 5 | 4 |
| 20 | Бизнес-процессы | 11 | 2 | 5 | 4 |
| 21 | Клуб участников программы. Бизнес под ключ | 11 | 2 | 5 | 4 |
| ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ | | | | | |
| 22 | Выбор ниши | 3,5 | 0,5 | - | 3 |

| | | | | | |
|----------------------|--|------------|-----------|-----------|-----------|
| 23 | Способы привлечения инвестиций | 2,5 | 0,5 | - | 2 |
| 24 | Какие страхи мешают в достижении целей и как это исправить | 2,5 | 0,5 | - | 2 |
| 25 | Составление финансовой модели проекта | 5 | 1 | - | 4 |
| 26 | Как оцифровать свой бизнес | 4,5 | 0,5 | - | 4 |
| 27 | Назначение встречи с инвестором и особенности проведения переговоров | 2,5 | 0,5 | - | 2 |
| 28 | Инвестиционная презентация и питчинг | 4,5 | 0,5 | - | 4 |
| 29 | Отработка возражений | 3 | 1 | - | 2 |
| 30 | Юридическая сторона отношений с инвестором | 4 | 2 | - | 2 |
| БИЗНЕС-ЛАГЕРЬ | | | | | |
| 31 | Постановка целей | 1 | 1 | - | - |
| 32 | Воронка продаж | 1 | 1 | - | - |
| 33 | Бизнес-инструменты. Разборы | 4 | 4 | - | - |
| ВСЕГО: | | 150 | 55 | 25 | 70 |

Содержание дисциплины

| № п/п | Модули и темы |
|----------|---|
| 1 | Выбор ниши. Как найти конкурентов Как выбрать нишу Есть ли в твоей нише деньги Как найти своих конкурентов |
| 2 | Как общаться с конкурентами Четыре способа, как найти владельца компании-конкурента Как правильно выстроить коммуникации с конкурентами, чтобы получить нужную информацию и повторить у себя в бизнесе Семь денежных вопросов, которые позволяют держать фокус на цели Успешные кейсы участников |
| 3 | Как получить заявки тем способом, который работает у конкурентов Как правильно выстроить диалог с конкурентами, чтобы получить информацию о вашей нише Зачем нужно проходить путь клиента |

| | |
|-----------|--|
| | Как запустить каналы трафика и получить заявки |
| 4 | Как получить продажи за 24 часа |
| | Как наши ученики достигли финансовых результатов Как без вложений протестировать нишу Как сделать первые продажи, не имея бизнеса |
| 5 | Как работать с возражениями |
| | План, если еще не получил заявки Что написать конкурентам, чтобы они точно ответили Как отрабатывать возражения |
| 6 | Вопросы и ответы с Аязом |
| | Часто задаваемые вопросы |
| 7 | Ошибки в продажах |
| | Кейсы учеников Какую самую частую ошибку совершают новички в продажах Как правильно завершить сделку и легально принимать деньги от клиентов |
| 8 | Как вырасти в найме |
| | Как применить механики продаж, чтобы вырасти в найме |
| 9 | Как привлечь инвестиции (стартовый капитал) |
| | Какую сумму инвестиций привлекать на старте бизнеса Где взять инвестора и как правильно провести с ним переговоры Лайфхаки, которые помогут успешно завершить сделку |
| 10 | Первая неделя |
| | Что ждет на “Сотке с Аязом” Что нужно, что заработать первые 100 000 руб. Цель Топ-ошибок начинающего предпринимателя |
| 11 | Вторая неделя |
| | Воронка продаж Основные страхи |
| 12 | Третья неделя |
| | Как начать действовать Главное действие для достижения результата Страхи на данном этапе |
| 13 | Четвертая неделя |
| | Что мешает начать продавать Как это исправить |
| 14 | Пятая неделя |
| | Сколько денег нужно Как привлечь инвестиции Как разговаривать с инвестором Условия привлечения Страхи |
| 15 | Шестая неделя |
| | Мышление Расчет стоимости бизнеса |

| | |
|-----------|---|
| 16 | Настройка |
| | <p>Деньги на самом видном месте Как найти ассистента, который поможет все сделать Воронка продаж Оцифровка. Р&Л Работа с гипотезами Медитация: Прошлый опыт. Проработка страхов Законы реальной жизни</p> |
| 17 | Лучшие инструменты для бизнеса |
| | <p>Постановка цели. Декомпозиция. Как держать фокус на цели Как найти конкурентов, которые растут в тех же условиях, что и вы Система управления. Менеджмент Мышление. Смена старых убеждений Медитация: Юбилей Законы реальной жизни</p> |
| 18 | Как при помощи одной цифры увеличить прибыль в 5 раз |
| | <p>Unit-экономика. Часть 1 Unit-экономика. Часть 2 Unit-экономика. Часть 3 Факторный анализ Мышление: Что мешает стать богатым Законы реальной жизни</p> |
| 19 | Корпорация гениев, или как, нанив всего 2-х людей вырасти в деньгах на 50% |
| | <p>Как увеличить трафик руками гениального таргетолога - подряд Таргетолог в найм Гениальный менеджер по продажам Пять лайфхаков, как поднять проджи Мышление Медитация Законы реальной жизни</p> |
| 20 | Бизнес-процессы |
| | <p>Теория «узких горлышек» в бизнесе: карта бизнес-процессов Как найти "узкое горлышко" в бизнесе Найм проект-менеджера и управленцев Инструменты продаж: как увеличить продажи и делать это системно Мышление. Техника «Быть самому себе другом» Медитация Законы реальной жизни</p> |
| 21 | Клуб участников программы. Бизнес под ключ |
| | <p>Продолжаем искать «узкие горлышки» и способы их расширения Рост в 10 раз Система сбалансированных показателей Регулярный менеджмент Мышление Медитация</p> |

| | |
|-----------|---|
| | Законы реальной жизни |
| 22 | Выбор ниши |
| | Выбор ниши и закрепление ее за собой |
| 23 | Способы привлечения инвестиций |
| | Четыре основных способа привлечения средств |
| 24 | Какие страхи мешают в достижении целей и как это исправить |
| | Одно из препятствий на пути к вашему успеху - страхи |
| 25 | Составление финансовой модели проекта |
| | Как сделать финансовую модель, которая нужна для привлечения инвестиций |
| 26 | Как оцифровать свой бизнес |
| | Как правильно считать деньги бизнеса и вести отчет о прибылях и убытках Отчет о движении денежных средств Управленческий баланс |
| 27 | Назначение встречи с инвестором и особенности проведения переговоров |
| | Как назначить встречу с инвестором и о базовых навыках переговоров |
| 28 | Инвестиционная презентация и питчинг |
| | Как подготовить презентацию для инвестора Обязательные пункты в презентации и её структура Разбор примеров успешных презентаций Три главные правила позиционирования Законы ведения успешных переговоров и питчинга |
| 29 | Отработка возражений |
| | Как отрабатывать возражения на переговорах с инвестором Разборы |
| 30 | Юридическая сторона отношений с инвестором |
| | Типы договора с инвестором Пункты, которые нужно учесть при составлении договора Примеры договоров |
| 31 | Постановка целей |
| | Важность цели Инструменты постановки целей |
| 32 | Воронка продаж |
| | Этапы продаж Очередность этапов Воронка продаж и как по ней работать |
| 33 | Бизнес-инструменты. Разборы |
| | Примеры бизнес-инструментов Практика внедрения бизнес-инструментов |

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>

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»

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.