

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

Утверждаю
Исполнительный директор
АНО «ЦРП»
Алексеев В.А.



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

«МСА: практический курс по созданию и масштабирования бизнеса»

Вид программы: дополнительное образование детей и взрослых

Форма обучения: очно-заочная с применением дистанционных технологий

Срок обучения: 260 академических часов

Москва 2021

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. Ведь иметь собственный бизнес – это одно, а вот поддерживать его эффективное функционирование – это совсем другое, более серьезное.

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 в результате обучения участники получают готовые механики и инструменты по построению рентабельного бизнеса, с минимальными собственными вложениями, а также с низким риском необратимых ошибок при открытии или масштабировании. Структура курса предполагает еженедельную работу с трекером, и выездные стратегические сессии обучающихся курса с привлечением лучших спикеров отрасли.

Настоящий курс дополнительного образования детей и взрослых «МСА: практический курс по созданию и масштабирования бизнеса» рассчитан на слушателей, желающих приобрести дополнительные знания, направленные на удовлетворение образовательных и профессиональных потребностей взрослых и детей.

Целевая группа слушателей программы "МСА: практический курс по созданию и масштабирования бизнеса" предназначена для лиц, желающих начать свой бизнес и действующих предпринимателей в поиске новых методов и возможностей увеличения прибыли.

По результатам обучающиеся получают именной сертификат о прохождении обучения по дополнительной образовательной программе, справку об обучении (о периоде обучения).

Программой предусматривается изучение теоретических и практических основ предпринимательства; еженедельную работу с трекером, выездные мероприятия с участием лучших спикеров, стратегические сессии с индивидуальными разборами экспертов.

Дополнительная образовательная программа «МСА: практический курс по созданию и масштабирования 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, практических умений в области предпринимательства для поиска новых источников прибыли и повышение доходности бизнеса за счет синтеза знаний, компетенций, необходимых для запуска и развития 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.

Структура образовательного курса:

1. Стратегическая сессия для участников процесса и постановка цели на проект.
2. Ежемесячные стратегические сессии с презентацией результатов и консультациями экспертов, индивидуальными разборами экспертов (6 сессий);

3. Распределение участников по трекерам для еженедельной совместной работы;
4. Образовательная программа, позволяющая получить необходимый набор знаний по основным вопросам развития проекта;
5. Практическая занятия по теме занятия;
6. Самостоятельная работа слушателей над своими бизнес-идеями/ проектами;
7. Консультации слушателей с экспертами и трекерами;
8. Еженедельная постановка задач по проекту и согласование задач с трекером группы;
9. Выполнение ДЗ на LMS-платформе;
10. Еженедельная отчетность;
11. 3 выездных мероприятия (хакатоны) с участием лучших спикеров отрасли и индивидуальными разборами.

Слушатель, освоивший программу, должен:

1. Обладать способностями:

- креативного мышления и умения интерпретировать идеи для практической реализации;
- действовать в соответствии со стандартами, принятыми в данной сфере деятельности;
- обладать личностной и социальной компетентностью, необходимой для предпринимательской деятельности;
- формирования социальных инициатив и активности;
- мыслить гипотезами;
- владеть основными инструментами исследования рынка и анализа конкурентов;
- владеть основными инструментами по формированию и запуску MVP проекта;
- владеть инструментами построения и оптимизация воронки продаж;
- владеть инструментами формирования бизнес-метрик и Unit-экономики;
- использовать в работе эффективные методы привлечения клиентов;
- использовать в работе эффективные методы в продажах;
- оцифровывать ключевых показатели бизнеса;
- управление ключевыми показателями бизнеса;
- упаковка и презентация своего проекта;
- владеть методами привлечения инвестиций;
- обладать навыками эффективной коммуникации и переговоров;
- владеть инструментами самопрезентации и переговоров;
- работать эффективно в команде;
- мотивировать команду на результат, планировать результат и декомпозировать его на команду;
- Работать с инструментами: HADI-циклы; SMART-планирование;

Воронка продаж; CRM; UNIT-экономика; Продуктовая воронка; NPS; финансовая модель;

- владеть методами построения стратегий для бизнеса;
- формирования устойчивой бизнес-модели на основе полученных данных;
- действовать в соответствии с экономическими, юридическими и законодательными нормами;
- владеть инструментами масштабирования бизнеса и применять их на практике;
- формировать команду и мотивировать ее для роста бизнеса;
- применять полученные знания и инструменты в практической деятельности;
- анализировать статистические данные;
- принимать решения, опираясь на статистические данные;
- запускает рентабельный, экономически выгодный бизнес-проект;
- достигает намеченного роста бизнеса и прибыли;
- владеет методами масштабирования бизнеса.

Мета профессиональные качества, развиваемые в рамках образовательной программы: коммуникабельность, креативность, социальная мобильность и рефлексия, умение быстро реагировать на изменения окружающего мира и адаптироваться в поставленных ситуациях.

Знать: основные подходы к формированию бизнес-модели, структуру бизнес-модели, основы стратегического анализа для построения модели нового бизнеса или реструктуризации действующего; основные методы управления показателями бизнеса; методы найма подрядчиков и сотрудников; методы управления командой; способы привлечения инвестиций; формы отчетности на полученные инвестиции; методы управления командой и оценки результатов работы; инструменты, ведущие к росту показателей бизнеса; методы постановки целей.

Уметь: анализировать текущую ситуацию компании, принимать обоснованные стратегические решения, доказывать необходимость внесения изменений в действующую модель бизнеса или обосновывать выбор бизнес-модели для нового бизнеса, использовать знания, полученные при решении кейсов и практических задач; мыслить гипотезами; уметь применять полученные инструменты на практике и анализировать результат.

Иметь навыки: формирования бизнес-модели, принятия управленческих решений, связанных с выбором модели бизнеса, целевой аудитории, описания ценностного предложения, определения ключевых партнеров и структуры расходов, для обеспечения ключевых видов деятельности, а также иметь навыки презентации проектов по построению бизнес-модели на примере существующего бизнеса либо

нового проекта; навыки работы с основными бизнес-инструментами; обладать навыками эффективной коммуникации и переговоров; навыки построения стратегий для бизнеса; навыки формирования устойчивой бизнес-модели; навыки масштабирования бизнеса; навыки формирования команды для роста бизнеса; работать с инструментами: HADI-циклы; SMART-планирование; Воронка продаж; CRM; UNIT-экономика; Продуктовая воронка; NPS; финансовая модель.

Особенности образовательной программы и форм учебной работы слушателей

Программа рассчитана на 260 академических часов, которые обеспечиваются аудиторно, дистанционно с применением технологий, выездные мероприятия, работа с трекером.

Реализация программы построена следующим образом:

- стратегическая сессия участников проекта и постановка цели в начале проекта;
- регулярные стратегические сессии участников во время процесса обучения;
- выездные мероприятия;
- формированию и тестированию новых гипотез от участников;
- визуальная оцифровка бизнеса;
- построение карты результатов, треки;
- работа с готовыми шаблонами и чек-листами;
- работа по методу HADI-циклов; построению и тестированию гипотез, инструментов, протестированных самими участниками за неделю;
- выездные мероприятия участников;
- регулярная работа с трекером, еженедельные встречи в скайпе или в живую, консультации в течении недели;
- персональный менеджер в каждой команде;
- самостоятельное составление декомпозиции на неделю с минимум тремя задачами в день, доработка и согласование с трекером;
- отчетность по еженедельным задачам;
- деление обучающихся на категории: наличие бизнеса и отсутствие бизнеса.

Аудиторные часы предусматривают лекционные, практические занятия, кейс-стадии, геймификация, обмен реальным опытом, 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.

Формы и методы работы: реализация содержания курса осуществляется посредством лекционных занятий, практических работ в групповой и индивидуальной формах обучения, а также консультирование по средствам Интернета/ телефонии (скайп, электронная почта, мессенджеры); стратегические сессии; самостоятельная работа участников; индивидуальные разборы экспертами и трекерами; еженедельная групповая работа с трекером; выполнение ДЗ по определенным методикам; еженедельная отчетность.

Команда образовательного курса:

Руководитель проекта - обеспечение целевых показателей по бизнес модели всего проекта.

Проектный менеджер - выполнение целевых показателей проекта, интеграция на всех уровнях проекта; формирование структуры проекта, его содержательной части; стратегическое развитие продукта; операционное управление проектом; выполнение плана заявок и продаж по проекту; выполнение плана по NPS; обучение департамента продаж продукту; обучение Департамента Франчайзинга/ Франчайзи партнеров в регионах продукту; разработка механик продаж на мероприятиях и утепления заявок; подготовка отчетности и аналитики по проекту.

Руководитель продукта - обеспечение высокого NPS трекеров, руководство трекерами, распределение участников между трекерами; обеспечение высокого NPS проекта, работа над решением и устранением проблемных моментов; развитие продукта МсГ и увеличение % доходимости до результата; внедрение геймификаций; разработка контентных модулей продукта.

Руководитель сервиса - организация встреч участников проекта с Аязом с высоким NPS; контроль выполнения плановых показателей личных менеджеров команд; обеспечение уровня NPS по возвратам за проект; внедрение механик по достижению результата участниками и увеличение % доходимости до результата.

Сервис- менеджер - Сопровождение и организация мероприятий проекта; коммуникация с участниками проекта; ведение отчетной документации.

Личные Менеджеры команд - Сопровождение и коммуникация с участниками проекта.

Контроль и оценка полученных знаний и навыков предполагает:

Текущий контроль:

- отчет по домашнему заданию.
- отчет о выполнении задач на неделю.
- презентация результатов и достижений на стратегической сессии.

Отчет по поставленным задачам и выполнение домашнего задания выкладывается на LMS-платформу. 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 выполнена не в полном объеме
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

В ходе стратегической сессии участники демонстрируют результаты своей работы, получают рекомендации от экспертов и корректируют свои действия.

Цель стратегической сессии - координация работы участников, трекеров, экспертов для корректировки планов развития участников.

Рубежный 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.

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.
6. Достижение плановых целей по прибыли участников и масштабирование 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, 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.

6. *Регулярная работа с трекером.* Трекер – это предприниматель или топ-менеджер, который знает, как устроен бизнес, и в то же время умеет учить других. Он регулярно встречается с обучающимися, обсуждает развитие компании. Его задача – задавать правильные вопросы, которые заставят предпринимателя искать способы развития бизнеса и реализации принятых решений. Участники еженедельно ставят и согласовывают задачи с трекером; трекер контролирует статус выполнения и дает рекомендации.

УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

«МСА: практический курс по созданию и масштабирования бизнеса»

Цель программы - создать комфортные условия для поиска новых источников прибыли и повышение доходности бизнеса за счет синтеза знаний, компетенций, необходимых для запуска и развития бизнеса.

Цель курса для участников

1. *Слушатели без бизнеса:* найти воспроизводимую, рентабельную, масштабную бизнес-модель.

2. *Слушатели с бизнесом:* поиск новых источников прибыли и повышение доходности бизнеса.

Категория слушателей: начинающие и действующие предприниматели

Форма обучения: очно-заочная (вечерняя) с применением ДОТ

Срок обучения: 260 академических часа

Структура курса:

- Изучение материалов на образовательной платформе;
- Структурированные домашние задания;
- Еженедельная работа с трекером;
- Еженедельная постановка задач и контроль их выполнения;
- Еженедельная отчетность.

№ п/ п	Учебные блоки	Распределение учебного времени					
		Всего часов	Лекции	Практические занятия	Самостоятельная	Стратегическая сессия	Работа с трекером
1	Подготовка	33	5	8	16	0	4
2	Анализ рынка	59	9	6	42	0	2
3	Система продаж	68	6	16	26	12	8
4	Порядок в бизнесе	44	3	8	29	0	4
5	Инвестиции	56	4	6	42	0	4
	ВСЕГО:	260	27	44	155	12	22

СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

№ п/п	Название занятия и его цель
1	Подготовка Введение в курс Идеология Цель и декомпозиция Команда Найм ассистента Ввод в должность
2	Анализ рынка Выбор ниши Анализ ниши и рынка Объем рынка Анализ конкурентов Ежемесячный мониторинг конкурентов
3	Система продаж MVP Тест гипотез Юнит-экономика Каналы продаж Воронка продаж Работа с возражениями Отработка возражений инвестора
4	Порядок в бизнесе

	Оцифровка. Деньги Оцифровка. Прибыль Оцифровка. Баланс Администрирование NPS Белый бизнес
5	Инвестиции Инвестиции. Часть 1 Инвестиции. Часть 2 Белый бизнес Отчетность инвестору и собственнику

Самостоятельная работа:

- формируется под каждого слушателя персонально трекером;
- подготовка еженедельных отчетов по декомпозиции;
- подготовка к стратегической сессии;
- встречи и выполнение задач от трекера.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Рекомендуемая литература

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>
7. Льюис Мамфорд. Миф машины. Техника и развитие человечества. — Перевод с английского: Т. Азаркович, Б. Скуратов (1 глава). — М., 2001. // Электронная публикация: Центр гуманитарных технологий. — 25.06.2010. URL: <https://gtmarket.ru/laboratory/basis/3115>
8. Макс Вебер. Протестантская этика и дух капитализма. – М.: Ист-Вью, 2002. – 352 с
9. Поль-Лу Сулицер. Зеленый король. - М.: Попурри, 2017 – 560 с.
10. Луиджи Зоя. Отец. - Класс.: Класс, 2017 – 352 с.
11. Айн Рэнд. Атлант расправил плечи. - М.: Альпина Паблишер, 2019 – 1364 с.
12. Сэм Уолтон. Как я создал wal-mart. - М.: Альпина Паблишер, 2012 – 222 с.
13. Генри Форд. Моя жизнь мои достижения. - М.: Бомбара, 2018 – 352 с.
14. Алекс Крол. Теория каст и ролей. - М.: Бомбара, 2017 – 160 с.
15. Том Харрис.Я - окей, ты - окей. - М.: Академический проект, 2019 – 256 с.
16. Дэн Кеннеди. Жесткий менеджмент. - М.: Альпина Паблишер, 2019 – 332 с.
17. Блог Федора Овчинникова с 2006 года

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»

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

Материально-техническое обеспечение дисциплины:

Проектор, видеоаппаратура, доступ к интернет - ресурсам.