

Программа повышения квалификации «Основы предпринимательской деятельности» -122ч

Целевая аудитория: специалисты с высшим или средним профессиональным образованием, уже осуществляющих или планирующих профессиональную деятельность в сфере индивидуального предпринимательства.

Цели и задачи обучения:

Знать:

- сущность предпринимательства;
- основные этапы создания собственного дела;
- порядок проведения маркетингового анализа при создании собственного дела;
- виды и формы предпринимательской деятельности и организационно-правовых форм вновь создаваемых малых предприятий;
- направления государственной поддержки малого предпринимательства;
- структуру и содержание основных разделов бизнес-плана;
- порядок создания и юридического оформления новых предприятий.

Уметь:

- обосновывать видение бизнес-идей для начала и развития предпринимательской деятельности;
- осуществлять первые шаги по реализации предпринимательской бизнес-идеи и достижению целей;
- определять источники маркетинговой информации и проводить исследования потенциальных конкурентов, потребителей и товаров в выбранном сегменте рынка;
- рассчитывать потребность в материальных и финансовых средствах, необходимых для создания собственного дела;
- формировать и управлять командой по реализации бизнес-идеи;
- производить основные операции в области бухгалтерского учета и налогообложения, контролировать финансовые потоки предприятия;
- управлять бизнес-процессами деятельности малого предприятия;
- управлять персоналом предприятия, осуществлять основные операции кадрового делопроизводства;
- применять современные методы принятия управленческих решений.

Иметь навыки:

- использования современных информационных технологий в процессе создания собственного дела;
- разработки на практике бизнес-плана вновь создаваемого предприятия;
- управления и обеспечения деятельности вновь создаваемого предприятия;
- презентации бизнес-плана/технико-экономического обоснования.

Учебный план программы "Основы предпринимательства"

№п/п	Наименование тем
1. Модуль	«Компетенции успешного предпринимателя»
	<ul style="list-style-type: none"> - навыки и умения успешного предпринимателя в современном обществе; • - выявление ключевых проблем, которые мешают стать предпринимателем; • - поиск ресурсов и возможностей, необходимых для реализации себя в качестве предпринимателя; • - формирование рейтинга личных компетенций предпринимателя; • - развитие личных профессиональных компетенций успешного предпринимателя; • - этика.
2. Модуль	«Правовое регулирование предпринимательской деятельности»
	<ul style="list-style-type: none"> - основные принципы правового регулирования предпринимательской деятельности их классификация; • - понятие предпринимательской деятельности в действующем российском законодательстве; • - осуществление предпринимательской деятельности. Коммерческая организация, понятие, виды организационно-правовых форм, характеристика правоспособности в сфере осуществления предпринимательской деятельности; • - государственная регистрация субъектов предпринимательской деятельности; • - государственное регулирование малого и среднего бизнеса; • - понятие гражданско-правового договора, его значение, виды договоров.
3. Модуль	«Основы бизнес-планирования»
	<ul style="list-style-type: none"> - методы формирования и оценки бизнес-идеи; • - технико-экономическое обоснование (резюме) проекта; • - разработка структуры бизнес-плана; • - планирование и анализ потенциальных рисков при составлении бизнес-плана; • - виды производственных ресурсов и их источники; • - основные этапы создания товара (услуги); • - описание товаров (работ, услуг); • - план производства; • - финансовый план; • - план маркетинга.
4. Модуль	« Финансы и налогообложение»

	<p>- основы экономики предприятия (себестоимость продукции, классификация издержек);</p> <ul style="list-style-type: none"> • - выручка, планирование прибыли, точка безубыточности; • - финансовое планирование, движение денежных средств; • - анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия; • - финансовый план: структура, взаимосвязь показателей; • - организация привлечения заемных средств: банковское кредитование, лизинг; • - государственная финансовая поддержка субъектов малого предпринимательства в РФ; • - финансовые риски: классификация, методы управления; • - налоговая система в Российской Федерации, понятие налогового учёта; • - обязанности налогоплательщика, ответственность за совершение налоговых правонарушений; • - выбор системы налогообложения для осуществления предпринимательской деятельности (общепринятая система налогообложения, УСН, ЕНВД, ЕСХН); • - основные виды налогов: ставки, сроки уплаты, сдача отчетности; • - размер, виды и сроки уплаты страховых взносов во внебюджетные фонды; • - бухгалтерский учёт: основные формы бухгалтерской отчётности, правила ведения учёта; • - заполнение деклараций и иных форм отчётности; • - денежные операции в наличной и безналичной форме.
5. Модуль	«Маркетинг»
	<ul style="list-style-type: none"> - основные инструменты маркетинга: товар, цена, продвижение, сбыт; • - SWOT-анализ; • - анализ конкурентоспособности продукции, выявление конкурентных преимуществ компании; • - оценка рынков сбыта товара (услуги); • - методы ценообразования, анализ ценообразующих факторов; • - сегментирование рынка потребителей: этапы, определение целевой аудитории; • - маркетинговая стратегия бизнеса; • - маркетинговые исследования, маркетинговый контроль; • - составление бюджета маркетинга.
Итоговая аттестация	По итогам обучения слушатели должны подготовить бизнес-план создания нового или развития существующего предприятия и защитить его перед комиссией.