

ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ
«ТЮМЕНСКИЙ ТЕХНИКУМ ИНДУСТРИИ ПИТАНИЯ, КОММЕРЦИИ И СЕРВИСА»
МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР КОМПЕТЕНЦИЙ В ОБЛАСТИ ИСКУССТВА,
ДИЗАЙНА И СФЕРЫ УСЛУГ

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

ОП.08 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

по профессии 54.01.20 Графический дизайнер

Тюмень 2022

Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по профессии 54.01.20 Графический дизайнер, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации 09.12.2016 № 1543, решение Совета директоров ПОО Тюменской области от 22.12.2017 г. и по рекомендации Департамента образования и науки Тюменской области о включении в образовательные программы регионального инвариативного курса «Основы предпринимательской деятельности» («Расширяем горизонты. profilUM»), стандартами Ворлдскиллс Россия по компетенции Графический дизайн

Разработчик: М.А. Соснина, преподаватель первой квалификационной категории

ОДОБРЕНО

на заседании ПЦК ЭУ и К

Протокол № 10а от 27 мая 2022 г.

Председатель ПЦК

 Л.А. Перцева

(подпись)

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора

 А.Е. Путрина

(подпись)

СОГЛАСОВАНО

Директор

ООО «Маяк»

 /А.Д. Казаков/

«22»  2022 г.



СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|----|
| 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ | 4 |
| 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ | 9 |
| 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ | 14 |
| 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ | 15 |

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Учебная дисциплина ОП.08 Основы предпринимательской деятельности является вариативной частью общепрофессионального цикла основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования по профессии 54.01.20 Графический дизайнер

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания*, обеспечивается формирование профессиональных и общих компетенций

| Код ПК, ОК | Умения | Знания |
|--|---|---|
| ОК 11. Планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере | <ul style="list-style-type: none">– выбирать организационно-правовую форму новых компаний;– оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности;– налаживать коммуникации между членами команды;– управлять поведением команды посредством реализации моделей личности в организационном пространстве;– оценивать личностные качества и потенциал членов команды;– разрабатывать и обосновывать варианты эффективных хозяйственных решений в области управления предприятиями малого бизнеса;– определять предпочтения на основе веб ресурсов, работать с каталогом паспортов проектов;– выдвигать бизнес-идеи;– выбирать бизнес идеи, исходя из тенденций развития рынка;– использовать основные категории маркетинга в практической деятельности;– проводить маркетинговые исследования, анализировать их результаты и принимать маркетинговые решения; | <ul style="list-style-type: none">– механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе;– о навыках и компетенциях, которые необходимы членам команды;– основы эффективного управления предпринимательской деятельностью;– техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;– дифференциацию структуры потребностей по группам потребителей/– основные положения и условия успешной реализации бизнес идеи;– процедуры работы с бизнес идеями как первой ступенью бизнес планирования;– принципы и функции маркетинга;– критерии и принципы сегментирования, пути позиционирования товара на рынке;– понятие и виды конкуренции;– понятие мотивирования всех участников, входящих в цепочку сбыта товара;– понятие трансформация привычного восприятия продукции;– технологии распространения сведений о благонадежности компании; |

| | | |
|--|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> – выявлять сегменты рынка; – определять тип рыночной структуры; – давать сравнительную характеристику видам и формам конкуренции; – создавать привлекательный образ предприятия: престиж, новации, невысокие цены; – доводить информацию о продукции, включая ее характеристики, до конечных потребителей; – сохранять актуальность товара (услуги); – воздействовать на конкретную аудиторию; – готовить мастер-классы; – демонстрировать готовую продукцию; – применять основные этапы рекламной кампании; – применять основные формы продвижения товара или услуги; – обосновать и установить цену на продукт в соответствии с одним из методов ценообразования (рыночным, затратным или параметрическим); – рассчитывать величины налогов; – обоснованно выбирать систему бухгалтерского учета, применить ее в практической деятельности; – формулировать ключевые качества успешного сотрудника; – определить степень клиентоориентированности компании; – осуществлять постановку цели; – выяснять потребности клиента; – применять технологии активных продаж; – вести переговоры; – вести деловую переписку; – классифицировать экспортные товары; – оценивать экспортный потенциал предприятия; | <ul style="list-style-type: none"> – техники продвижения дорогостоящих товаров; – формы ПР-мероприятий; – виды промо-акций; – понятие сейлзпромоушн; – понятие паблик рилейшнз; – понятие директ-маркетинг; – понятие брендинг; – понятие «цена», виды и функции цен; – методы ценообразования; – понятие «бухгалтерский учет»; – понятие «управленческий учет» и его компоненты; – виды налогов; – системы бухгалтерского учета; – понятие «клиентоориентированность» и ее измерение; – понятие «сервис»; – понятие «продажи»; – этапы продаж и содержание каждого этапа; – послепродажный сервис, администрирование, развитие клиента; – понятие «экспорт»; – преимущества и недостатки экспорта; – понятие «стратегия»; – процесс выхода на внешний рынок; – этапы экспортных операций; – содержание и виды бизнес-процессов, модели управления ими; – понятие автоматизации и процессы, подлежащие автоматизации; – возможности CRM-систем; – плюсы и минусы электронной и реальной коммерции; – виды инвестиций и способы привлечения инвесторов; – современные виды кредитов для бизнеса, их сущность; – показатели кредитоспособности компании; – понятие кредитного риска и методы его снижения; – типы и сущность корпораций; – виды инвестиций и способы привлечения инвесторов; – современные виды кредитов для бизнеса, их сущность; |
|--|--|--|

| | | |
|--|--|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> – различать модели управления бизнес-процессами; – определять бизнес-процессы, которые можно ускорить путем автоматизации; – подбирать CRM-систему под потребности бизнеса; – сравнивать электронную и реальную коммерцию; – отстаивать свои права, читать нормативную документацию, договоры; – определять потребность в инвестициях; – выбирать оптимальный вид кредита; – определять доходы фирмы; – оценивать риски фирмы при организации ведении бизнеса; – сопоставлять свои потребности и возможности, оптимально распределять материальные и трудовые ресурсы, составлять семейный бюджет и личный финансовый план; – находить варианты вложения денежных средств; – выбирать оптимальный вариант международных расчетов; – юридически грамотно толковать действующие правовые нормы; – анализировать практику разрешения предпринимательских споров, оценивать правовые последствия решений, принятых арбитражами судами по конкретным спорам; – эффективно использовать нормативные документы, регулирующие предпринимательскую деятельность; – анализировать и решать юридические проблемы в сфере предпринимательства; – ставить цели в соответствии с бизнес-идеями, решать | <ul style="list-style-type: none"> – специфику и риски работы с венчурными фондами; – методы планирования расходов и покупок; – методы накопления личного капитала; – правила осуществления международных расчетов; – содержание и классификация валютных рисков; – требования к порядку осуществления валютных операций в соответствии с ФЗ № 173 «О валютном регулировании и валютном контроле»; – место и роль предпринимательского права в системе регулирования правовых отношений; – источники предпринимательского права; – принципы современного предпринимательского права; – принципы расширения инвестиционного портфеля; – права и обязанности субъектов предпринимательства; законодательство Р Ф и международные; – договоры, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности; – основы правового регулирования организации отдельных видов товаров; – основы организации и документирования торгового оборота; порядок применения международных договоров; – права и обязанности субъектов предпринимательства; законодательство Р Ф и международные – договора, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности; – основы правового регулирования организации отдельных видов товаров; |
|--|--|---|

| | | |
|--|---|---|
| | <p>организационные вопросы создания бизнеса;</p> <ul style="list-style-type: none"> – формировать пакет документов для получения государственной поддержки малого бизнеса; начислять уплачиваемые налоги, заполнять налоговые декларации; оформлять в собственность имущество; – формировать пакет документов для получения кредита; – проводить отбор, подбор и оценку персонала, оформлять трудовые отношения; – формировать пакет документов сопровождения инвестиционного проекта; – анализировать опыт выхода тюменских предприятий на внешний рынок; ориентироваться в элементах макро- и микросреды организации; – использовать результаты стратегического анализа бизнес-среды для повышения конкурентоспособности малой фирмы; – выбирать инструментальные средства для реализации функциональности систем электронного бизнеса; – использовать систему «одно окно»; | <ul style="list-style-type: none"> – основы организации и документирования торгового оборота; порядок применения международных договоров; – формы государственной поддержки: имущественная, финансовая, информационная, консультационная; полномочия субъектов государственной власти и местного самоуправления по поддержке малого бизнеса; – меры поддержки малого бизнеса в условиях, сформировавшихся под влиянием глобального мирового кризиса; – виды деятельности, на осуществление которых предоставляются инвестиции; – требования, применяемые к Заявителям, претендующим на получение инвестиций; – подходы и методы анализа бизнес-среды; основные этапы проведения стратегического анализа бизнес-среды; – теоретические основы и методы развития электронного бизнеса; – принцип «одного окна». |
|--|---|---|

1.3 Личностные результаты, формируемые в процессе освоения учебной дисциплины

| Код ЛР | Дескрипторы |
|--------|---|
| ЛР 16 | Проявление креативных инициатив в предпринимательской деятельности; |
| ЛР 17 | Участие в решении проблем развития региона и страны в целом. |
| ЛР 18 | Владеющий навыками принятия решений социально-бытовых вопросов |

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

| Вид учебной работы | Объем часов (в том числе вариативных) |
|---|---------------------------------------|
| Объем образовательной программы | 72 |
| Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем | 36 |
| в том числе: | |
| теоретическое обучение | 10 |
| лабораторные занятия | - |
| практические занятия | 26 |
| курсовая работа (проект) | - |
| Самостоятельная работа | 36 |
| Промежуточная аттестация (дифференцированный зачет) | |

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

| Наименование разделов и тем | Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся | Объем часов | Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы |
|--|--|-------------|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Раздел 1. Формирование и управление командой | | 6 | |
| Тема 1.1 <i>Личные возможности и самомотивация</i> | Содержание учебного материала | 2 | ОК.08, ЛР 16 |
| | <i>Личностные качества специалиста как фактор предпринимательского риска</i> | | |
| | Тематика практических занятий | 2 | ОК.08, ЛР 6, ЛР 17 |
| | Практическое занятие №1 <i>Этика и культура предпринимательства. Игра-проект «Создание идеальной команды».</i> | | |
| | Самостоятельная работа обучающихся <i>Самостоятельная работа № 1. Команда успешных людей – залог успешного бизнеса. Реальные истории успеха</i> | 2 | |
| Раздел 2. Выбор бизнес-идеи | | 10 | |
| Тема 2.1 <i>Основы малого бизнеса. Виды предпринимательской деятельности</i> | Содержание учебного материала | 2 | ОК.08, ЛР 17 |
| | <i>Сущность малого бизнеса и его виды</i> | | |
| | Тематика практических занятий | 4 | ОК.08, ЛР 16 |
| | Практическое занятие №2. <i>Отбор и обоснование перспективной бизнес идеи</i> | | |
| | Практическое занятие №3. <i>Crash-test бизнес идеи – бизнес-игра (банк выдает кредит успешному проекту)</i> | | |
| | Самостоятельная работа обучающихся <i>Самостоятельная работа № 2. Поиск своей гавани в океане малого бизнеса. Где брать бизнес идеи</i> <i>Самостоятельная работа № 3. Аукцион идей: первая ступень бизнес планирования</i> | 4 | |
| Раздел 3. Предпринимательское право и государственная поддержка | | 12 | |
| Тема 3.1 <i>Основы и принципы предпринимательского права</i> | Содержание учебного материала | 2 | ОК.08, ЛР 18 |
| | <i>Российское предпринимательское право</i> | | |
| | Тематика практических занятий | 4 | ОК.08, ЛР 16, ЛР 18 |
| | Практическое занятие №4. <i>Программы государственной поддержки предпринимательской деятельности. Налоговые каникулы.</i> | | |

| Наименование разделов и тем | Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся | Объем часов | Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы |
|--|--|-------------|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| | Практическое занятие №5. Переход на электронное управление бизнесом Самостоятельная работа обучающихся Самостоятельная работа № 4. Виды и сфера применения международных стандартов предпринимательской деятельности. Программы государственной поддержки предпринимательской деятельности. Самостоятельная работа № 5. Налоговые каникулы. Инвестиции в Тюменскую область. Личный опыт, чужие ошибки и успех других Самостоятельная работа № 6. Перспективы развития. «Питательная среда» бизнеса | 6 | |
| Раздел 4. Маркетинг | | 10 | |
| Тема 4.1 Нужны ли новые товары на рынке? | Содержание учебного материала | 2 | ОК.08 |
| | Разработка нового товара, услуги | | |
| | Тематика практических занятий | 2 | ОК.08, ЛР 16, 17, 18 |
| | Практическое занятие №6. Презентация плана рекламной кампании (выбранной бизнес-идеи) | | |
| | Самостоятельная работа обучающихся Самостоятельная работа № 7. Законный интернет-шпионаж. Я знаю, как сделать клиента постоянным Самостоятельная работа № 8. Шоу – демонстрация возможностей товара Самостоятельная работа № 9. Маркетинговые коммуникации | 6 | |
| Раздел 5. Продажи, экспорт | | 14 | |
| Тема 5.1 Цены и ценообразование. Бухгалтерский учет для бизнеса | Содержание учебного материала | 4 | ОК.08, ЛР 16 |
| | Тематика практических занятий | | |
| | Практическое занятие №7. Цены и ценообразование. Бухгалтерский учет для бизнеса | | |
| | Практическое занятие №8. Клиентоориентированность как фактор успешности в современном бизнесе. Активные продажи. | | |
| | Самостоятельная работа обучающихся Самостоятельная работа № 10. Экспорт как способ расширить рынок сбыта | 10 | |

| Наименование разделов и тем | Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся | Объем часов | Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы |
|--|--|-------------|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| | Самостоятельная работа № 11. Стратегии выхода на внешний рынок Самостоятельная работа № 12. Бизнес-игра ЗАВОД | | |
| Раздел 6. Бизнес-процессы и их автоматизация | | 10 | |
| Тема 6.1 Бизнес-процессы и их автоматизация | Содержание учебного материала | 4 | ОК.08, ЛР18 |
| | Тематика практических занятий | | |
| | Практическое занятие №9. Бизнес-процессы, существующие в каждой компании | | |
| | Практическое занятие №10. Квест-игра «Что нужно делать, чтобы система работала и помогала» | | |
| | Самостоятельная работа обучающихся Самостоятельная работа № 13. Автоматизация бизнес-процессов. Программное обеспечение для автоматизации бизнес процессов Самостоятельная работа № 14. CRM-системы для малого бизнеса Самостоятельная работа № 15. Моя бизнес территория: интернет или реальность | 6 | |
| Раздел 7. Финансы, налоги, инвестиции | | 10 | |
| Тема 7.1 Способы осуществления международных расчетов | Содержание учебного материала | 2 | ОК.08, ЛР 16 |
| | Особенности и их формы международных расчетов: авансовый платеж, аккредитив, банковская гарантия, документарное инкассо, открытый счет, банковские чеки и переводы. Преимущества и недостатки. Схемы проведения международных расчетов. | | |
| | Тематика практических занятий | 6 | ОК.08, ЛР 16-18 |
| | Практическое занятие №11. Формы финансирования собственности и организации: посевные инвестиции, кредит для бизнеса. Работа с банкирами, юристами и другими сторонними лицами. | | |
| | Практическое занятие №12. Секреты управления личными финансами | | |
| | Практическое занятие №13. DemoDay - Ассесмент - центр «Управление финансами» | | |

| Наименование разделов и тем | Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся | Объем часов | Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы |
|-----------------------------|---|-------------|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| | 1 модуль Личные финансы 2 модуль Бизнес финансы 3 модуль Международные расчеты 4 модуль Защиты карты риска. Зачет | | |
| | Самостоятельная работа обучающихся Самостоятельная работа № 16. Как защитить предприятие от валютных рисков и штрафных санкций? | 2 | |
| Всего: | | 72 | |

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Для реализации рабочей программы учебной дисциплины должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:

Кабинет «Социально-экономических дисциплин», оснащенный оборудованием: доской учебной, рабочим местом преподавателя, столами, стульями (по числу обучающихся), техническими средствами обучения (компьютером, средствами аудиовизуализации, наглядными пособиями).

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации имеет печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендуемые для использования в образовательном процессе в соответствии с ПООП (при наличии)

3.2.1 Печатные издания:

1. Российский экономический журнал [Текст]: журнал / АНО «Академия менеджмента и бизнес администрирования». – Москва: АНО «Академия менеджмента и бизнес администрирования». – 6 журналов в год. - 2019. – №1-3,6.
2. Российский экономический журнал [Текст]: журнал / АНО «Академия менеджмента и бизнес администрирования». – Москва: АНО «Академия менеджмента и бизнес администрирования». – 6 журналов в год. - 2020. – №1-3, 5-6.

3.2.2. Электронные издания

1. Чеберко, Е. Ф. Предпринимательская деятельность [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО / Е. Ф. Чеберко. - Москва: Юрайт, 2021. - 219 с. - (Профессиональное образование). – URL: <https://biblio-online.ru>
2. Бороздина, Г. В. Психология общения [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова. - Москва: Юрайт, 2021. – 463 с. - (Профессиональное образование). - URL: www.biblio-online.ru.
3. Борисов, Е. Ф. Основы экономики [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО / Е. Ф. Борисов. - 7-е изд., перераб. и доп. - Москва: Юрайт, 2021. - 383 с. - (Профессиональное образование). – URL: www.biblio-online.ru

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

| Результаты обучения | Критерии оценки | Формы и методы оценки |
|--|---|--|
| <p>Знания:</p> <ul style="list-style-type: none"> – механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе; – о навыках и компетенциях, которые необходимы членам команды; – основы эффективного управления предпринимательской деятельностью; – техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; – дифференциацию структуры потребностей по группам потребителей/ – основные положения и условия успешной реализации бизнес идеи; – процедуры работы с бизнес идеей как первой ступенью бизнес планирования; – принципы и функции маркетинга; – критерии и принципы сегментирования, пути позиционирования товара на рынке; – понятие и виды конкуренции; – понятие мотивирования всех участников, находящихся в цепочке сбыта товара; – понятие трансформация привычного восприятия продукции; – технологии распространения сведений о благонадежности компании; – техники продвижения дорогостоящих товаров; – формы ПР-мероприятий; – виды промо-акций; – понятие сейлзпромоушн; – понятие паблик рилейшнз; – понятие директ-маркетинг; – понятие брендинг; – понятие «цена», виды и функции цен; – методы ценообразования; | <ul style="list-style-type: none"> – иллюстрирует механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе – перечисляет основы эффективного управления предпринимательской деятельностью – формулирует основные положения и условия успешной реализации бизнес идеи – перечисляет процедуры работы с бизнес идеей как первой ступенью бизнес планирования в рамках решения кейсов – рассуждает о месте и роли предпринимательского права в системе регулирования правовых отношений; – перечисляет источники предпринимательского права; – формулирует принципы современного предпринимательского права; – формулирует принципы расширения инвестиционного портфеля; – формулирует права и обязанности субъектов предпринимательства; законодательство Р Ф и международные; – перечисляет договоры, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности; – называет основы правового регулирования организации отдельных видов товаров в рамках решения кейсов; – формулирует основы организации и документирования торгового оборота; | <p>Текущий контроль:</p> <ul style="list-style-type: none"> - оценка письменного/устного опроса; - оценка тестирования; - наблюдение и оценка результатов выполнения практических занятий 1-13 - оценка результатов выполнения самостоятельных работ 1-16 <p>Промежуточная аттестация: Предусмотренная форма дифференцированно го зачета</p> |

| Результаты обучения | Критерии оценки | Формы и методы оценки |
|---|---|-----------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> – понятие «бухгалтерский учет»; – понятие «управленческий учет» и его компоненты; – виды налогов; – системы бухгалтерского учета; – понятие «клиентоориентированность» и ее измерение; – понятие «сервис»; – понятие «продажи»; – этапы продаж и содержание каждого этапа; – послепродажный сервис, администрирование, развитие клиента; – понятие «экспорт»; – преимущества и недостатки экспорта; – понятие «стратегия»; – процесс выхода на внешний рынок; – этапы экспортных операций; – содержание и виды бизнес-процессов, модели управления ими; – понятие автоматизации и процессы, подлежащие автоматизации; – возможности CRM-систем; – плюсы и минусы электронной и реальной коммерции; – виды инвестиций и способы привлечения инвесторов; – современные виды кредитов для бизнеса, их сущность; – показатели кредитоспособности компании; – понятие кредитного риска и методы его снижения; – типы и сущность корпораций; – виды инвестиций и способы привлечения инвесторов; – современные виды кредитов для бизнеса, их сущность; – специфику и риски работы с венчурными фондами; – методы планирования расходов и покупок; – методы накопления личного капитала; – правила осуществления международных расчетов; – содержание и | <ul style="list-style-type: none"> – называет формы государственной поддержки: имущественная, финансовая, информационная, консультационная; – называет и разграничивает полномочия субъектов государственной власти и местного самоуправления по поддержке малого бизнеса; – называет меры поддержки малого бизнеса в условиях, сформировавшихся под влиянием глобального мирового кризиса; – перечисляет виды деятельности, на осуществление которых предоставляются инвестиции; – перечисляет требования, применяемые к Заявителям, претендующим на получение инвестиций; – называет подходы и методы анализа бизнес-среды; – формулирует основные этапы проведения стратегического анализа бизнес-среды; – объясняет принцип «одного окна»; – называет навыки и компетенции, которые необходимы членам команды – описывает техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности – дифференцирует структуры потребностей по группам потребителей – называет принципы и функции маркетинга; – формулирует критерии и принципы сегментирования, пути позиционирования товара на рынке; – объясняет понятие и виды конкуренции; – формулирует понятие мотивирования всех | |

| Результаты обучения | Критерии оценки | Формы и методы оценки |
|--|--|-----------------------|
| <p>классификация валютных рисков;</p> <ul style="list-style-type: none"> – требования к порядку осуществления валютных операций в соответствии с ФЗ № 173 «О валютном регулировании и валютном контроле»; – место и роль предпринимательского права в системе регулирования правовых отношений; – источники предпринимательского права; – принципы современного предпринимательского права; – принципы расширения инвестиционного портфеля; – права и обязанности субъектов предпринимательства; законодательство Р Ф и международные; – договоры, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности; – основы правового регулирования организации отдельных видов товаров; – основы организации и документирования торгового оборота; порядок применения международных договоров; – права и обязанности субъектов предпринимательства; законодательство Р Ф и международные – договора, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности; – основы правового регулирования организации отдельных видов товаров; – основы организации и документирования торгового оборота; порядок применения международных договоров; – формы государственной | <p>участников, находящихся в цепочке сбыта товара;</p> <ul style="list-style-type: none"> – формулирует понятие трансформация привычного восприятия продукции; – перечисляет технологии распространения сведений о благонадежности компании; – перечисляет техники продвижения дорогостоящих товаров; – объясняет и описывает формы ПР-мероприятий; – называет виды промо-акций; – формулирует понятие сейлзпромоушн; – называет понятие паблик рилейшнз; – называет понятие директ-маркетинг; – объясняет понятие брендинг; – объясняет понятие «клиентоориентированность» и ее измерение; – объясняет понятие «сервис»; – объясняет понятие «продажи»; – отличает этапы продаж и содержание каждого этапа; – отличает послепродажный сервис, администрирование, развитие клиента; – формулирует понятие «цена», виды и функции цен; – называет методы ценообразования; – формулирует понятие «бухгалтерский учет»; – формулирует понятие «управленческий учет» и его компоненты; – называет и отличает виды налогов; – называет и отличает системы бухгалтерского учета; – формулирует понятие «экспорт»; – отличает преимущества и недостатки экспорта; – формулирует понятие «стратегия»; | |

| Результаты обучения | Критерии оценки | Формы и методы оценки |
|--|---|-----------------------|
| <p>поддержки: имущественная, финансовая, информационная, консультационная; полномочия субъектов государственной власти и местного самоуправления по поддержке малого бизнеса;</p> <ul style="list-style-type: none"> – меры поддержки малого бизнеса в условиях, сформировавшихся под влиянием глобального мирового кризиса; – виды деятельности, на осуществление которых предоставляются инвестиции; – требования, применяемые к Заявителям, претендующим на получение инвестиций; – подходы и методы анализа бизнес-среды; основные этапы проведения стратегического анализа бизнес-среды; – теоретические основы и методы развития электронного бизнеса; – принцип «одного окна». – ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам. – ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности. – ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие. – ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами. – ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности. – ОК 11. Планировать предпринимательскую | <ul style="list-style-type: none"> – описывает процесс выхода на внешний рынок при планировании проекта; – описывает этапы экспортных операций; – перечисляет порядок применения международных договоров; – перечисляет права и обязанности субъектов предпринимательства; – формулирует основы правового регулирования организации отдельных видов товаров при решении кейсов; – описывает при составлении схемы основы организации и документирования торгового оборота; – перечисляет при составлении алгоритма порядок применения международных договоров; – описывает содержание и виды бизнес-процессов, называет модели управления ими; – формулирует понятие автоматизации и процессы, подлежащие автоматизации; – объясняет возможности CRM-систем; – формулирует плюсы и минусы электронной и реальной коммерции; – формулирует теоретические основы и методы развития электронного бизнеса; – называет виды инвестиций и отличает способы привлечения инвесторов; – приводит современные виды кредитов для бизнеса, объясняет их сущность; – анализирует и рассчитывает показатели кредитоспособности компании; – называет понятие кредитного риска и методы его снижения; – называет виды инвестиций и способы привлечения инвесторов; | |

| Результаты обучения | Критерии оценки | Формы и методы оценки |
|--|---|-----------------------|
| <p>деятельность в профессиональной сфере.</p> <ul style="list-style-type: none"> – ОК 12. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере. – ЛР 4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа». – ЛР 13 Демонстрирующий умение эффективно взаимодействовать в команде, вести диалог, в том числе с использованием средств коммуникации – ЛР 15 Демонстрирующий готовность и способность к образованию, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности. – ЛР 16 Осознающий состояние социально-экономического и культурно-исторического развития потенциала Тюменской области и содействующий его развитию – ЛР 17 Проявляющий интерес к изменению регионального рынка труда – ЛР 18 Демонстрирующий готовность к участию в инновационной деятельности Тюменского региона – ЛР 19 Осознающий значимость профессионального развития в выбранной профессии | <ul style="list-style-type: none"> – перечисляет современные виды кредитов для бизнеса, их сущность; – описывает методы планирования расходов и покупок; – отличает типы и сущность корпораций; – описывает методы накопления личного капитала; – называет правила осуществления международных расчетов; – описывает содержание и классификацию валютных рисков; – описывает требования к порядку осуществления валютных операций в соответствии с ФЗ № 173 «О валютном регулировании и валютном контроле» | |

| Результаты обучения | Критерии оценки | Формы и методы оценки |
|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> – ЛР 20 Креативно мыслящий, готовый разрабатывать новые виды продукции – ЛР 21 Мобильно реагирующий на появление новых форм трудовой деятельности, способный к их освоению | | |
| <ul style="list-style-type: none"> – выбирать организационно-правовую форму новых компаний; – оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности; – налаживать коммуникации между членами команды; – управлять поведением команды посредством реализации моделей личности в организационном пространстве; – оценивать личностные качества и потенциал членов команды; – разрабатывать и обосновывать варианты эффективных хозяйственных решений в области управления предприятиями малого бизнеса; – определять предпочтения на основе веб ресурсов, работать с каталогом паспортов проектов; – выдвигать бизнес-идеи; – выбирать бизнес идеи, исходя из тенденций развития рынка; – использовать основные категории маркетинга в практической деятельности; – проводить маркетинговые исследования, анализировать их результаты и принимать маркетинговые решения; – выявлять сегменты рынка; – определять тип рыночной структуры; | <ul style="list-style-type: none"> – подбирает организационно-правовую форму для новой компании; – оценивает посредством расчетов экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности; – разрабатывает и обосновывает варианты эффективных хозяйственных решений в области управления предприятиями малого бизнеса посредством решения кейсов – налаживает коммуникации между членами команды в рамках групповой работы над проектом; – управляет поведением команды посредством реализации моделей личности в организационном пространстве в рамках групповой работы над проектом; – оценивает личностные качества и потенциал членов команды в рамках групповой работы над проектом; – формулирует ключевые качества успешного сотрудника в рамках деловой игры; – проводит отбор, подбор и оценку персонала, оформляет трудовые отношения в рамках деловой игры – анализирует модели управления бизнес-процессами; | <p>Текущий контроль: -оценка письменного/устного опроса; - оценка тестирования; - наблюдение и оценка результатов выполнения практических занятий 1-13 - оценка результатов выполнения самостоятельных работ 1-16</p> <p>Промежуточная аттестация: Предусмотренная форма дифференцированно го зачета</p> |

| Результаты обучения | Критерии оценки | Формы и методы оценки |
|--|--|-----------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> – давать сравнительную характеристику видам и формам конкуренции; – создавать привлекательный образ предприятия: престиж, новации, невысокие цены; – доводить информацию о продукции, включая ее характеристики, до конечных потребителей; – сохранять актуальность товара (услуги); – воздействовать на конкретную аудиторию; – готовить мастер-классы; – демонстрировать готовую продукцию; – применять основные этапы рекламной кампании; – применять основные формы продвижения товара или услуги; – обосновать и установить цену на продукт в соответствии с одним из методов ценообразования (рыночным, затратным или параметрическим); – рассчитывать величины налогов; – обоснованно выбирать систему бухгалтерского учета, применить ее в практической деятельности; – формулировать ключевые качества успешного сотрудника; – определить степень клиентоориентированности и компании; – осуществлять постановку цели; – выяснять потребности клиента; – применять технологии активных продаж; – вести переговоры; – вести деловую переписку; – классифицировать экспортные товары; – оценивать экспортный потенциал предприятия; – различать модели управления бизнес-процессами; | <ul style="list-style-type: none"> – определяет бизнес-процессы, которые можно ускорить путем автоматизации; – подбирает CRM-систему под потребности бизнеса; – составляет сравнительную таблицу по сопоставлению электронной и реальной коммерции; – выбирает инструментальные средства для реализации функциональности систем электронного бизнеса; – составляет план по использованию системы «одно окно» – формулирует бизнес-идеи; – выбирает бизнес идеи, исходя из тенденций развития рынка; – использует основные категории маркетинга в рамках выполнения практических работ; – проводит маркетинговые исследования, анализирует их и демонстрирует результаты работы на практических занятиях; – определяет тип рыночной структуры; – составляет сравнительную характеристику видов и форм конкуренции; – составляет план по созданию привлекательного образа предприятия – описывает процесс доведения информации о продукции, включая ее характеристики, до конечных потребителей; – разрабатывает план сохранения актуальности товара (услуги); – разрабатывает план воздействия на конкретную аудиторию; – разрабатывает план проведения мастер-классов; | |

| Результаты обучения | Критерии оценки | Формы и методы оценки |
|--|--|-----------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> – определять бизнес-процессы, которые можно ускорить путем автоматизации; – подбирать CRM-систему под потребности бизнеса; – сравнивать электронную и реальную коммерцию; – отстаивать свои права, читать нормативную документацию, договоры; – определять потребность в инвестициях; – выбирать оптимальный вид кредита; – определять доходы фирмы; – оценивать риски фирмы при организации ведения бизнеса; – сопоставлять свои потребности и возможности, оптимально распределять материальные и трудовые ресурсы, составлять семейный бюджет и личный финансовый план; – находить варианты вложения денежных средств; – выбирать оптимальный вариант международных расчетов; – юридически грамотно толковать действующие правовые нормы; – анализировать практику разрешения предпринимательских споров, оценивать правовые последствия решений, принятых арбитражами судами по конкретным спорам; – эффективно использовать нормативные документы, регулирующие предпринимательскую деятельность; – анализировать и решать юридические проблемы в сфере предпринимательства; – ставить цели в соответствии с бизнес-идеями, решать организационные вопросы создания бизнеса; | <ul style="list-style-type: none"> – разрабатывает план демонстрации готовой продукции; – создает план рекламной кампании; – определяет степень клиентоориентированности и компании; – осуществляет постановку цели; – формулирует скрипт для выяснения потребности клиента; – отрабатывает навык вести переговоры на практических занятиях; – отрабатывает навык вести деловую переписку при решении кейсов; – составляет список документов сопровождения инвестиционного проекта; – анализирует опыт выхода тюменских предприятий на внешний рынок; – анализирует элементы макро- и микросреды организации; – рассчитывает цену на продукт в соответствии с одним из методов ценообразования (рыночным, затратным или параметрическим); – рассчитывает величины налогов; – обоснованно выбирает систему бухгалтерского учета – составляет классификацию экспортных товаров; – анализирует и оценивает экспортный потенциал предприятия; – сопоставляет варианты международных расчетов – формирует алгоритм, при котором предприниматель может отстаивать свои права; – определяет потребность в инвестициях; – выбирает оптимальный вид кредита; – определяет доходы фирмы; – аналитически оценивает риски фирмы при | |

| Результаты обучения | Критерии оценки | Формы и методы оценки |
|--|---|-----------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> – формировать пакет документов для получения государственной поддержки малого бизнеса; начислять уплачиваемые налоги, заполнять налоговые декларации; оформлять в собственность имущество; – формировать пакет документов для получения кредита; – проводить отбор, подбор и оценку персонала, оформлять трудовые отношения; – формировать пакет документов сопровождения инвестиционного проекта; – анализировать опыт выхода тюменских предприятий на внешний рынок; ориентироваться в элементах макро- и микросреды организации; – использовать результаты стратегического анализа бизнес-среды для повышения конкурентоспособности малой фирмы; – выбирать инструментальные средства для реализации функциональности систем электронного бизнеса; – использовать систему «одно окно»; – ОК.08. Развивать собственную предпринимательскую компетентность (В соответствии с письмом Департамента образования и науки ТО от 26.01.09 № 342). – ЛР 4 Проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа». – ЛР 13 Демонстрирующий умение эффективно | <p>организации ведении бизнеса</p> <ul style="list-style-type: none"> – анализирует практику разрешения предпринимательских споров; – формирует перечень нормативных документов, регулирующие предпринимательскую деятельность; – формулирует цели в соответствии с бизнес-идеями; – формирует список документов для получения государственной поддержки малого бизнеса и для получения кредита | |

| Результаты обучения | Критерии оценки | Формы и методы оценки |
|---|-----------------|-----------------------|
| <p><i>взаимодействовать в команде, вести диалог, в том числе с использованием средств коммуникации</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – ЛР 15 Демонстрирующий готовность и способность к образованию, в том числе самообразованию, на протяжении всей жизни; сознательное отношение к непрерывному образованию как условию успешной профессиональной и общественной деятельности. – ЛР 16 Осознающий состояние социально-экономического и культурно-исторического развития потенциала Тюменской области и содействующий его развитию – ЛР 17 Проявляющий интерес к изменению регионального рынка труда – ЛР 18 Демонстрирующий готовность к участию в инновационной деятельности Тюменского региона | | |