

ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
«ТЮМЕНСКИЙ ТЕХНИКУМ ИНДУСТРИИ ПИТАНИЯ, КОММЕРЦИИ И СЕРВИСА»

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

ОП.05 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
по специальности 43.02.10 Туризм

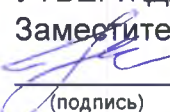
Тюмень 2021

Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 43.02.10 Туризм (базовой подготовки), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 07 мая 2014г. № 474

Разработчик: М.В. Демьянова, преподаватель первой квалификационной категории

Одобрено
на заседании ПЦК ЭУиК
Протокол № 11 от 11 июня 2021г.
Председатель ПЦК

 Л.А. Перцева
(подпись)

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора
 Н.В. Бочанова
(подпись)

СОГЛАСОВАНО
Генеральный директор
(должность)

ООО "Центр бронирования БУКИТ"
(организация/предприятие)

 
«» 2021 г.



СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	9
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10

1 ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП 05. Основы предпринимательской деятельности

1.1. Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих по специальности 43.02.10 Туризм.

1.2. Место дисциплины в структуре программы подготовки специалистов среднего звена:

Учебная дисциплина относится к вариативной части профессионального цикла.

1.3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

уметь:

- 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;
- 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;
- 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 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;
- 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»;

знать:

- 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;
- 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 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;
- 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»

В результате освоения дисциплины у обучающихся формируются компетенции:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.

ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.

ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.

ОК 7. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

РК 1. Развивать собственную предпринимательскую компетентность

1.4. Количество часов на освоение программы учебной дисциплины:

- максимальной учебной нагрузки обучающегося **72** часов, в том числе:
- обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося **36** часа;
- самостоятельной работы обучающегося **36** часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	72
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	36
в том числе:	
практические занятия	26
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	36
в том числе:	
<i>Взаимодействие с бизнес-средой региона</i>	36
<i>Организация мероприятий в рамках ПОО</i>	
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.11 Основы предпринимательской деятельности

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Модуль 1. Формирование и управление командой		6	
1.1. Личные возможности и самомотивация	Содержание учебного материала	2	2
	1 Личностные качества специалиста как фактор предпринимательского риска		
	Практические занятия	2	2
	Практическое занятие №1 Этика и культура предпринимательства. Игра-проект «Создание идеальной команды».		
	Самостоятельная работа	2	
	1 Команда успешных людей – залог успешного бизнеса. Реальные истории успеха.		
Модуль 2. Выбор бизнес идеи		10	
2.1. Основы малого бизнеса. Виды предпринимательской деятельности	Содержание учебного материала	2	2
	1 Сущность малого бизнеса и его виды.		
	Практические занятия	4	
	Практическое занятие №2. Отбор и обоснование перспективной бизнес идеи	2	
	Практическое занятие №3. Crash test бизнес идеи – бизнес-игра (банк выдает кредит успешному проекту)	2	
	Самостоятельная работа	4	
	1 Поиск своей гавани в океане малого бизнеса. Где брать бизнес идеи	2	
	2 Аукцион идей: первая ступень бизнес планирования	2	
	Модуль 3. Предпринимательское право и государственная поддержка	12	
2.2. Основы и принципы предпринимательского права	Содержание учебного материала	2	2
	1 Российское предпринимательское право		
	Практические занятия	4	
	Практическое занятие №4. Программы государственной поддержки предпринимательской деятельности. Налоговые каникулы.	2	
	Практическое занятие №5. Переход на электронное управление бизнесом	2	
	Самостоятельная работа	6	
	1 Виды и сфера применения международных стандартов предпринимательской деятельности	2	
	2 Программы государственной поддержки предпринимательской деятельности. Налоговые каникулы	2	
	3 Инвестиции в Тюменскую область Личный опыт, чужие ошибки и успех других Перспективы развития «Питательная среда» бизнеса	2	
	Модуль 4. Маркетинг	10	
3.1. Нужны ли новые товары на рынке?	Содержание учебного материала	2	
	Разработка нового товара, услуги		

	Практические занятия	2	
	Практическое занятие №6. Презентация плана рекламной кампании (выбранной бизнес-идеи)		
	Самостоятельная работа	6	
	1 <i>Законный интернет-шпионаж. Я знаю, как сделать клиента постоянным</i>	2	
	2 <i>Шоу – демонстрация возможностей товара</i>	2	
	3 <i>Маркетинговые коммуникации</i>	2	
Модуль 5. Продажи, экспорт		14	
4.1. Цены и ценообразование. Бухгалтерский учет для бизнеса	Практические занятия	4	
	Практическое занятие №7. Цены и ценообразование. Бухгалтерский учет для бизнеса	2	
	Практическое занятие №8. Клиентоориентированность как фактор успешности в современном бизнесе. Активные продажи.	2	
	Самостоятельная работа	10	
	1 <i>Экспорт как способ расширить рынок сбыта</i>	2	
	2 <i>Стратегии выхода на внешний рынок</i>	2	
	3 <i>Бизнес-игра ЗАВОД</i>	6	
Модуль 6. Бизнес-процессы и их автоматизация		10	
6.1. Бизнес-процессы и их автоматизация	Практические занятия	4	
	Практическое занятие №9. Бизнес-процессы, существующие в каждой компании	2	
	Практическое занятие №10. Квест-игра «Что нужно делать, чтобы система работала и помогала»	2	
	Самостоятельная работа	6	
	1 <i>Автоматизация бизнес-процессов. Программное обеспечение для автоматизации бизнес процессов</i>	2	
	2 <i>CRM-системы для малого бизнеса</i>	2	
	3 <i>Моя бизнес территория: интернет или реальность</i>	2	
Модуль 7. Финансы, налоги, инвестиции		10	
7.1. Способы осуществления международных расчетов	Содержание учебного материала	2	1
	1 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.		
	Практические занятия	6	
	Практическое занятие №11. Формы финансирования собственности и организации: посевные инвестиции, кредит для бизнеса. Работа с банкирами, юристами и другими сторонними лицами.	2	
	Практическое занятие №12. Секреты управления личными финансами	2	
	Практическое занятие №13. DemoDay - Ассесмент - центр «Управление финансами»	2	
	1 модуль Личные финансы 2 модуль Бизнес финансы 3 модуль Международные расчеты 4 модуль Защиты карты риска		

	Самостоятельная работа		2	
	1	Как защитить предприятие от валютных рисков и штрафных санкций?		
Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета			72	
Всего:				

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы учебной дисциплины предполагает наличие учебного кабинета:

- гуманитарных и социальных дисциплин.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- рабочие тетради по дисциплине;
- образцы документов.

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением и мультимедиапроектор.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Основная литература

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>

Дополнительная литература

1. Родыгина, Н. Ю. Этика деловых отношений [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО / Н. Ю. Родыгина. – Москва : Юрайт, 2021. - 431 с. - (Профессиональное образование). - URL : 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

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляются преподавателем в процессе проведения учебных занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
1	2
Умения:	
<i>выбирать организационно- правовую форму новых компаний;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка
<i>оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 1. Формирование и управление командой
<i>налаживать коммуникации между членами команды;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 1. Формирование и управление командой
<i>управлять поведением команды посредством реализации моделей личности в организационном пространстве;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 1. Формирование и управление командой
<i>оценивать личностные качества и потенциал членов команды;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 1. Формирование и управление командой
<i>разрабатывать и обосновывать варианты эффективных хозяйственных решений в области управления предприятиями малого бизнеса;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 1. Формирование и управление командой
<i>определять предпочтения на основе веб ресурсов, работать с каталогом паспортов проектов;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 2. Выбор бизнес идеи
<i>выдвигать бизнес-идеи;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 2. Выбор бизнес идеи
<i>выбирать бизнес идеи, исходя из тенденций развития рынка;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 2. Выбор бизнес идеи
<i>использовать основные категории маркетинга в практической деятельности;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>проводить маркетинговые исследования, анализировать их результаты и принимать маркетинговые решения;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>выявлять сегменты рынка;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>определять тип рыночной структуры;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>давать сравнительную характеристику видам и формам конкуренции;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>создавать привлекательный образ предприятия: престиж, новации, невысокие цены;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>доводить информацию о продукции, включая ее характеристики, до конечных потребителей;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>сохранять актуальность товара (услуги);</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>воздействовать на конкретную аудиторию;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>готовить мастер-классы;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>демонстрировать готовую продукцию;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в

	рамках модуля 4. Маркетинг
применять основные этапы рекламной кампании;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
применять основные формы продвижения товара или услуги;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
обосновать и установить цену на продукт в соответствии с одним из методов ценообразования (рыночным, затратным или параметрическим);	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
рассчитывать величины налогов;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
обоснованно выбирать систему бухгалтерского учета, применить ее в практической деятельности;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
формулировать ключевые качества успешного сотрудника;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
определить степень клиентоориентированности компании;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
осуществлять постановку цели;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
выяснять потребности клиента;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
применять технологии активных продаж;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
вести переговоры;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
вести деловую переписку;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
классифицировать экспортные товары;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
оценивать экспортный потенциал предприятия;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
различать модели управления бизнес-процессами;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 6. Бизнес-процессы и их автоматизация
определять бизнес-процессы, которые можно ускорить путем автоматизации;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 6. Бизнес-процессы и их автоматизация
подбирать CRM-систему под потребности бизнеса;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 6. Бизнес-процессы и их автоматизация
сравнивать электронную и реальную коммерцию;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 6. Бизнес-процессы и их автоматизация
отстаивать свои права, читать нормативную документацию, договоры;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
определять потребность в инвестициях;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
выбирать оптимальный вид кредита;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
определять доходы фирмы;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
оценивать риски фирмы при организации ведения бизнеса;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
сопоставлять свои потребности и возможности, оптимально распределять материальные и трудовые ресурсы, составлять семейный бюджет и личный финансовый план;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
находить варианты вложения денежных средств;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции

выбирать оптимальный вариант международных расчетов;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
юридически грамотно толковать действующие правовые нормы;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка»
анализировать практику разрешения предпринимательских споров, оценивать правовые последствия решений, принятых арбитражами судами по конкретным спорам;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка»
эффективно использовать нормативные документы, регулирующие предпринимательскую деятельность;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка»
анализировать и решать юридические проблемы в сфере предпринимательства;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка»
ставить цели в соответствии с бизнес-идеями, решать организационные вопросы создания бизнеса;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках темы
формировать пакет документов для получения государственной поддержки малого бизнеса; начислять уплачиваемые налоги, заполнять налоговые декларации; оформлять в собственность имущество;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка
формировать пакет документов для получения кредита;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка»
проводить отбор, подбор и оценку персонала, оформлять трудовые отношения;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках темы
формировать пакет документов сопровождения инвестиционного проекта;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках темы
анализировать опыт выхода тюменских предприятий на внешний рынок; ориентироваться в элементах макро- и микросреды организации;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках темы
использовать результаты стратегического анализа бизнес-среды для повышения конкурентоспособности малой фирмы;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка
выбирать инструментальные средства для реализации функциональности систем электронного бизнеса;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка
использовать систему «одно окно»;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка
Знания:	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках темы
механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 1. Формирование и управление командой
о навыках и компетенциях, которые необходимы членам команды;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 1. Формирование и управление командой
основы эффективного управления предпринимательской деятельностью;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 1. Формирование и управление командой
техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 1. Формирование и управление командой
дифференциацию структуры потребностей по группам потребителей/	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 2. Выбор бизнес идеи
основные положения и условия успешной реализации бизнес идеи;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 2. Выбор бизнес идеи

<i>процедуры работы с бизнес идеей как первой ступенью бизнес планирования;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 2. Выбор бизнес идеи
<i>принципы и функции маркетинга;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>критерии и принципы сегментирования, пути позиционирования товара на рынке;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>понятие и виды конкуренции;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>понятие мотивирования всех участников, находящихся в цепочке сбыта товара;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>понятие трансформация привычного восприятия продукции;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>технологии распространения сведений о благонадежности компании;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>техники продвижения дорогостоящих товаров;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>формы ПР-мероприятий;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>виды промо-акций;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>понятие сейлзпромоушн;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>понятие паблик рилейшнз;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>понятие директ-маркетинг;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>понятие брендинг;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>понятие «цена», виды и функции цен;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
<i>методы ценообразования;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
<i>понятие «бухгалтерский учет»;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
<i>понятие «управленческий учет» и его компоненты;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
<i>виды налогов;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
<i>системы бухгалтерского учета;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
<i>понятие «клиентоориентированность» и ее измерение;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
<i>понятие «сервис»;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
<i>понятие «продажи»;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
<i>этапы продаж и содержание каждого этапа;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
<i>послепродажный сервис, администрирование, развитие клиента;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
<i>понятие «экспорт»;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
<i>преимущества и недостатки экспорта;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
<i>понятие «стратегия»;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
<i>процесс выхода на внешний рынок;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
<i>этапы экспортных операций;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
<i>содержание и виды бизнес-процессов, модели</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в

управления ими;	рамках модуля 6. Бизнес-процессы и их автоматизация
понятие автоматизации и процессы, подлежащие автоматизации;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 6. Бизнес-процессы и их автоматизация
возможности CRM-систем;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 6. Бизнес-процессы и их автоматизация
плюсы и минусы электронной и реальной коммерции;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 6. Бизнес-процессы и их автоматизация
виды инвестиций и способы привлечения инвесторов;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
современные виды кредитов для бизнеса, их сущность;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
показатели кредитоспособности компании;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
понятие кредитного риска и методы его снижения;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
типы и сущность корпораций;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
виды инвестиций и способы привлечения инвесторов;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
современные виды кредитов для бизнеса, их сущность;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
специфику и риски работы с венчурными фондами;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
методы планирования расходов и покупок;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
методы накопления личного капитала;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
правила осуществления международных расчетов;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
содержание и классификация валютных рисков;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
требования к порядку осуществления валютных операций в соответствии с ФЗ № 173 «О валютном регулировании и валютном контроле»;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
место и роль предпринимательского права в системе регулирования правовых отношений;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка
источники предпринимательского права;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка
принципы современного предпринимательского права;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка
принципы расширения инвестиционного портфеля;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка
права и обязанности субъектов предпринимательства; законодательство Р Ф и международные;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка
договоры, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка
основы правового регулирования организации отдельных видов товаров;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка
основы организации и документирования	Экспертное наблюдение и оценка результатов в

<i>торгового оборота; порядок применения международных договоров;</i>	рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка
<i>права и обязанности субъектов предпринимательства; законодательство Р Ф и международные</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка
<i>договора, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка
<i>основы правового регулирования организации отдельных видов товаров;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка
<i>основы организации и документирования торгового оборота; порядок применения международных договоров;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка
<i>формы государственной поддержки: имущественная, финансовая, информационная, консультационная; полномочия субъектов государственной власти и местного самоуправления по поддержке малого бизнеса;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка
<i>меры поддержки малого бизнеса в условиях, сформировавшихся под влиянием глобального мирового кризиса;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка
<i>виды деятельности, на осуществление которых предоставляются инвестиции;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка
<i>требования, применяемые к Заявителям, претендующим на получение инвестиций;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка
<i>подходы и методы анализа бизнес-среды; основные этапы проведения стратегического анализа бизнес-среды;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка
<i>теоретические основы и методы развития электронного бизнеса;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка
<i>принцип «одного окна».</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся развитие общих и формирование профессиональных компетенций и обеспечивающих их умения.

Результаты (освоенные общие и региональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	- демонстрация интереса к будущей профессии.	<i>Оценка результатов применения полученных обучающимся знаний о типовых методах выполнения практических задач</i>
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	- обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач; - демонстрация эффективности качества выполнения профессиональных задач;	<i>Оценка усвоенных на практических занятиях знаний, обучающихся</i>

ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.	<ul style="list-style-type: none"> - решение стандартных и нестандартных профессиональных задач, возникающих в процессе товародвижения, приемки, обеспечению сохранности товаров; - анализ и контроль стандартных и нестандартных ситуаций; - проявление ответственности за принятое решение. 	<i>Анализ результатов стандартизированного контроля усвоенных обучающимися знаний и навыков методом тестирования.</i>
ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	<ul style="list-style-type: none"> - эффективный поиск необходимой информации; - использование различных источников; - извлечение и анализ информации из различных источников; - применение найденной информации для решения профессиональных задач. 	<i>Проверка результатов усвоения материала обучающихся по теме принятия решений (проводится методом решения ситуационных задач).</i>
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	<ul style="list-style-type: none"> - эффективный поиск необходимой информации; - использование различных источников; - извлечение и анализ информации из различных источников; - применение найденной информации для решения профессиональных задач. 	<i>Оценка результатов применения полученных обучающимися знаний о типовых методах выполнения практических задач</i>
ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	<ul style="list-style-type: none"> - эффективное взаимодействие с коллегами; - использование различных методов сотрудничества с коллегами; - применение эффективного взаимодействия для решения профессиональных задач 	<i>Оценка результатов применения полученных обучающимися знаний о типовых методах выполнения практических задач</i>
ОК 7. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	<ul style="list-style-type: none"> - демонстрирует дисциплину и четкое выполнение заданий 	<i>Оценка результатов применения полученных обучающимися знаний о типовых методах выполнения практических задач</i>
<i>РК 1. Развивать собственную предпринимательскую компетентность</i>	<ul style="list-style-type: none"> - формирование инновационных бизнес-идей на основе приоритетов развития Тюменской области; - постановка цели в соответствии с бизнес-идеями, решение организационных вопросов создания бизнеса; - формирование пакета документов для получения государственной поддержки малого бизнеса; - проведение отбора, подбора и оценки персонала; оформление трудовых отношений; - анализ рыночных потребностей и спроса на новые товары и услуги; - обоснование ценовой политики; - составление бизнес-плана на основе современных программных технологий. 	<i>Оценка разработанного бизнес-проекта. Дифференцированный зачет</i>