

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.09 РАСШИРЯЕМ ГОРИЗОНТЫ. PROFILUM**

по специальности 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет

**Тюмень 2024**

Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям), утвержденным Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации 05.02.2018 N 69 (ред. от 01.09.2022 г.).

Разработчик: И.Ю. Осипян, преподаватель первой квалификационной категории.

Рассмотрено и одобрено  
на заседании ПЦК Экономики, управления и коммерции  
Протокол № 10 от 23 мая 2024 г.

Председатель ПЦК

 Л.А. Перцева  
(подпись)

## **СОДЕРЖАНИЕ**

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	16
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	17

## 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

Учебная дисциплина ОП.09 «Расширяем горизонты. profilUM» является вариативной частью общепрофессионального цикла основной образовательной программы среднего профессионального образования по специальности 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)

### 1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

Код ОК	Умения	Знания
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам	<ul style="list-style-type: none"><li>– распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;</li><li>– анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи;</li><li>– выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;</li><li>– составить план действия; определить необходимые ресурсы;</li><li>– владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;</li><li>– реализовать составленный план;</li><li>– оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить;</li><li>– основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;</li><li>– алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях;</li><li>– методы работы в профессиональной и смежных сферах;</li><li>– структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности</li></ul>
ОК 02. Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	<ul style="list-style-type: none"><li>– определять задачи для поиска информации;</li><li>– определять необходимые источники информации;</li><li>– планировать процесс поиска;</li><li>– структурировать получаемую информацию;</li><li>– выделять наиболее значимое в перечне информации;</li><li>– оценивать практическую значимость результатов поиска; – оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач;</li><li>– использовать современное программное обеспечение;</li><li>– использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности;</li><li>– приемы структурирования информации;</li><li>– формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации;</li><li>– порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств</li></ul>
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие,	<ul style="list-style-type: none"><li>– определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;</li><li>– применять современную научную</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>– содержание актуальной нормативно-правовой документации;</li><li>– современная научная и профессиональная терминология;</li><li>– возможные траектории</li></ul>

предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по правовой и финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях	профессиональную терминологию; – определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; – выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; – презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; – оформлять бизнес-план; – рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования – определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; – презентовать бизнес-идею; – определять источники финансирования	профессионального развития и самообразования; – основы предпринимательской деятельности; – основы финансовой грамотности; – правила разработки бизнес-планов; – порядок выстраивания презентации; – кредитные банковские продукты
ОК 04. Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде	– организовывать работу коллектива и команды; – взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	– психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; – основы проектной деятельности
ПК 2.5 Составлять финансовую модель бизнес-плана	- выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; - презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; - оформлять бизнес-план; - рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; - определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности; - презентовать бизнес-идею; - определять источники финансирования	- основы предпринимательской деятельности; - основы финансовой грамотности; - правила разработки бизнес-планов; - порядок выстраивания презентации; - кредитные банковские продукты
	– 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	– 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

	<p>предприятиями малого бизнеса;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– определять предпочтения на основе веб ресурсов, работать с каталогом паспортов проектов;</li> <li>– выдвигать бизнес-идеи;</li> <li>– выбирать бизнес идеи, исходя из тенденций развития рынка;</li> <li>– использовать основные категории маркетинга в практической деятельности;</li> <li>– проводить маркетинговые исследования, анализировать их результаты и принимать маркетинговые решения;</li> <li>– выявлять сегменты рынка;</li> <li>– определять тип рыночной структуры;</li> <li>– давать сравнительную характеристику видам и формам конкуренции;</li> <li>– создавать привлекательный образ предприятия: престиж, новации, невысокие цены;</li> <li>– доводить информацию о продукции, включая ее характеристики, до конечных потребителей;</li> <li>– сохранять актуальность товара (услуги);</li> <li>– воздействовать на конкретную аудиторию;</li> <li>– готовить мастер-классы;</li> <li>– демонстрировать готовую продукцию;</li> <li>– применять основные этапы рекламной кампании;</li> <li>– применять основные формы продвижения товара или услуги;</li> <li>– обосновать и установить цену на продукт в соответствии с одним из методов ценообразования (рыночным, затратным или параметрическим);</li> <li>– рассчитывать величины налогов;</li> <li>– обоснованно выбирать систему бухгалтерского учета, применить ее в практической деятельности;</li> <li>– формулировать ключевые качества успешного сотрудника;</li> <li>– определить степень клиентоориентированности компании;</li> <li>– осуществлять постановку цели;</li> <li>– выяснять потребности клиента;</li> </ul>	<p>планирования;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– принципы и функции маркетинга;</li> <li>– критерии и принципы сегментирования, пути позиционирования товара на рынке;</li> <li>– понятие и виды конкуренции;</li> <li>– понятие мотивирования всех участников, находящихся в цепочке сбыта товара;</li> <li>– понятие трансформация привычного восприятия продукции;</li> <li>– технологии распространения сведений о благонадежности компании;</li> <li>– техники продвижения дорогостоящих товаров;</li> <li>– формы ПР-мероприятий;</li> <li>– виды промо-акций;</li> <li>– понятие сейлзпромоушн;</li> <li>– понятие паблик рилейшнз;</li> <li>– понятие директ-маркетинг;</li> <li>– понятие брендинга;</li> <li>– понятие «цена», виды и функции цен;</li> <li>– методы ценообразования;</li> <li>– понятие «бухгалтерский учет»;</li> <li>– понятие «управленческий учет» и его компоненты;</li> <li>– виды налогов;</li> <li>– системы бухгалтерского учета;</li> <li>– понятие «клиентоориентированность» и ее измерение;</li> <li>– понятие «сервис»;</li> <li>– понятие «продажи»;</li> <li>– этапы продаж и содержание каждого этапа;</li> <li>– послепродажный сервис, администрирование, развитие клиента;</li> <li>– понятие «экспорт»;</li> <li>– преимущества и недостатки экспорта;</li> <li>– понятие «стратегия»;</li> <li>– процесс выхода на внешний рынок;</li> <li>– этапы экспортных операций;</li> <li>– содержание и виды бизнеспроцессов, модели управления ими;</li> <li>– понятие автоматизации и процессы, подлежащие автоматизации;</li> <li>– возможности CRM-систем;</li> <li>– плюсы и минусы электронной и реальной коммерции;</li> <li>– виды инвестиций и способы привлечения инвесторов;</li> <li>– современные виды кредитов для</li> </ul>
--	---	---

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– применять технологии активных продаж;</li> <li>– вести переговоры;</li> <li>– вести деловую переписку;</li> <li>– классифицировать экспортные товары;</li> <li>– оценивать экспортный потенциал предприятия;</li> <li>– различать модели управления бизнес-процессами;</li> <li>– определять бизнес-процессы, которые можно ускорить путем автоматизации;</li> <li>– подбирать CRM-систему под потребности бизнеса;</li> <li>– сравнивать электронную и реальную коммерцию;</li> <li>– отстаивать свои права, читать нормативную документацию, договоры;</li> <li>– определять потребность в инвестициях;</li> <li>– выбирать оптимальный вид кредита;</li> <li>– определять доходы фирмы;</li> <li>– оценивать риски фирмы при организации ведения бизнеса;</li> <li>– сопоставлять свои потребности и возможности, оптимально распределять материальные и трудовые ресурсы, составлять семейный бюджет и личный финансовый план;</li> <li>– находить варианты вложения денежных средств;</li> <li>– выбирать оптимальный вариант международных расчетов;</li> <li>– юридически грамотно толковать действующие правовые нормы;</li> <li>– анализировать практику разрешения предпринимательских споров, оценивать правовые последствия решений, принятых арбитражами судами по конкретным спорам;</li> <li>– эффективно использовать нормативные документы, регулирующие предпринимательскую деятельность;</li> <li>– анализировать и решать юридические проблемы в сфере предпринимательства;</li> <li>– ставить цели в соответствии с бизнес-идеями, решать организационные вопросы</li> </ul>	<p>бизнеса, их сущность;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– показатели кредитоспособности компании;</li> <li>– понятие кредитного риска и методы его снижения;</li> <li>– типы и сущность корпораций;</li> <li>– виды инвестиций и способы привлечения инвесторов;</li> <li>– современные виды кредитов для бизнеса, их сущность;</li> <li>– специфику и риски работы с венчурными фондами;</li> <li>– методы планирования расходов и покупок;</li> <li>– методы накопления личного капитала;</li> <li>– правила осуществления международных расчетов;</li> <li>– содержание и классификация валютных рисков;</li> <li>– требования к порядку осуществления валютных операций в соответствии с ФЗ № 173 «О валютном регулировании и валютном контроле»;</li> <li>– место и роль предпринимательского права в системе регулирования правовых отношений;</li> <li>– источники предпринимательского права;</li> <li>– принципы современного предпринимательского права;</li> <li>– принципы расширения инвестиционного портфеля;</li> <li>– права и обязанности субъектов предпринимательства;</li> <li>– законодательство РФ и международные;</li> <li>– договоры, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности;</li> <li>– основы правового регулирования организации отдельных видов товаров;</li> <li>– основы организации и документирования торгового оборота; порядок применения международных договоров;</li> <li>– права и обязанности субъектов предпринимательства;</li> <li>– законодательство РФ и международные</li> <li>– договора, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской</li> </ul>
--	--	--

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

### 1.3 Целевые ориентиры, формируемые в процессе освоения учебной дисциплины

Код ЦО	Дескрипторы
ЦО 36	Деятельно выражающий познавательные интересы в разных предметных областях с учётом своих интересов, способностей, достижений, выбранного направления профессионального образования и подготовки.
ЦО 37	Обладающий представлением о современной научной картине мира, достижениях науки и техники, аргументированно выражающий понимание значения науки и технологий для развития российского общества и обеспечения его безопасности.
ЦО 38	Демонстрирующий навыки критического мышления, определения достоверности научной информации, в том числе в сфере профессиональной деятельности.
ЦО 39	Умеющий выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.
ЦО 40	Использующий современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.
ЦО 41	Развивающий и применяющий навыки наблюдения, накопления и систематизации фактов, осмысления опыта в естественнонаучной и



	гуманитарной областях познания, исследовательской и профессиональной деятельности
ЦО 52	Обладающий сформированными представлениями о значении и ценности выбранной специальности/профессии, проявляющий уважение к своей специальности/профессии и своему профессиональному сообществу, поддерживающий благоприятный образ своей специальности/профессии в обществе.
ЦО 54	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

## 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	56
Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем	48
в том числе:	
теоретическое обучение	40
лабораторные занятия	-
практические занятия	8
курсовая работа (проект)	-
самостоятельная работа	8
Промежуточная аттестация в виде дифференцированного зачета	

## 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
<b>Модуль 1. Формирование и управление командой</b>		<b>4</b>	
<b>Тема 1.1. Личные возможности и самомотивация. Этика и культура предпринимательства.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	ОК 01-04, ОК 09, ПК 4.5 ЦО 36 – ЦО 40, ЦО 52, ЦО 54
	<i>Личностные качества предпринимателя</i>		
	<b>Тематика практических занятий</b>	<b>2</b>	
	<i>Практическое занятие № 1. Этика и культура предпринимательства</i>		
<b>Модуль 2. Выбор бизнес-идеи с учетом региональной специфики</b>		<b>4</b>	
<b>Тема 2.1. Основы малого бизнеса. Виды предпринимательской деятельности. Социальное предпринимательство.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	ОК 01-04, ОК 09, ПК 4.5 ЦО 36 – ЦО 40, ЦО 52, ЦО 54
	<i>Общая характеристика предпринимательства</i>		
	<i>Понятие и выбор организационно-правовой деятельности компаний</i>		
	<i>Классификация бизнеса по видам деятельности</i>		
<b>Тема 2.2. Отбор и обоснование перспективной бизнес-идеи с учетом региональной специфики</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	ОК 01-04, ОК 09, ПК 4.5 ЦО 36 – ЦО 40, ЦО 52, ЦО 54
	<i>Анализ и выбор «готовых» бизнес-идей</i>		
	<i>Выдвижение собственной идеи</i>		
<b>Модуль 3. Маркетинг</b>		<b>8</b>	
<b>Тема 3.1. Маркетинг: основные понятия, цели, задачи.</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	ОК 01-04, ОК 09, ПК 4.5 ЦО 36 – ЦО 40, ЦО 52, ЦО 54
	<i>Принципы и функции маркетинга</i>		
	<i>Критерии и принципы сегментирования</i>		
	<i>Пути позиционирования товара на рынке</i>		
<b>Тема 3.2. Анализ целевой аудитории и рынка</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	ОК 01-04, ОК 09, ПК 4.5 ЦО 36 – ЦО 40, ЦО 52, ЦО 54
	<i>Методы разработки целевого рынка</i>		
	<i>Методы определения и удовлетворения спроса на целевом рынке</i>		
<b>Тема 3.3. Маркетинговые</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	ОК 01-04, ОК 09,

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
коммуникации	<i>План рекламной кампании</i>		ПК 4.5 ЦО 36 – ЦО 40, ЦО 52, ЦО 54
	<i>Личный бренд</i>		
	<i>Блоггерство</i>		
	<i>Реклама и пиар</i>		
	<b>Тематика практических занятий</b>	2	
	<i>Практическое занятие № 2. Разработка и презентация плана рекламной кампании</i>		
<b>Модуль 4. Продажи, экспортная деятельность и импортозамещение</b>		8	
Тема 4.1. Цены и ценообразование	<b>Содержание учебного материала</b>	2	ОК 01-04, ОК 09, ПК 4.5 ЦО 36 – ЦО 40, ЦО 52, ЦО 54
	<i>Методы ценообразования</i>		
	<i>Расчет цены</i>		
	<b>Самостоятельная работа</b>		
	<i>Самостоятельная работа №1. Клиентоориентированность как фактор успешности в современном бизнесе. Активные продажи</i>	2	
Тема 4.3. Экспортная деятельность и импортозамещение	<b>Содержание учебного материала</b>	2	ОК 01-04, ОК 09, ПК 4.5 ЦО 36 – ЦО 40, ЦО 52, ЦО 54
	<i>Внешне-экономическая деятельность</i>		
	<i>Оценка внешнего рынка</i>		
	<i>Экспортная стратегия компании</i>		
	<i>Международный контракт</i>		
	<i>Международная логистика</i>		
	<i>Валютно-финансовые и платежные условия сделок</i>		
	<b>Тематика практических занятий</b>	2	
	<i>Практическое занятие № 3. Тренинг «Как продать слона?»</i>		
<b>Модуль 5. Бизнес-процессы и электронная коммерция</b>		4	
Тема 5.1. Бизнес-процессы, существующие в каждой компании	<b>Содержание учебного материала</b>	2	ОК 01-04, ОК 09, ПК 4.5 ЦО 36 – ЦО 40, ЦО 52, ЦО 54
	<i>Понятие бизнес-процесса</i>		
	<i>Модели управления бизнес-процессами</i>		
	<i>Фокус на систему управления бизнес-процессами</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
Тема 5.2. Электронная коммерция и автоматизация бизнес-процессов	<b>Содержание учебного материала</b>	2	ОК 01-04, ОК 09, ПК 4.5 ЦО 36 – ЦО 40, ЦО 52, ЦО 54
	<i>Управления проектами в электронном бизнесе</i>		
	<i>Риски ручного управления</i>		
Модуль 6. Предпринимательское право и государственная поддержка		10	
Тема 6.1. Принципы предпринимательского права.	<b>Содержание учебного материала</b>	2	ОК 01-04, ОК 09, ПК 4.5 ЦО 36 – ЦО 40, ЦО 52, ЦО 54
	<i>Российское предпринимательское право</i>		
Тема 6.2. Банкротство. Риски бизнеса и владельцы бизнеса. Партнерство. Фокапы бизнеса региона	<b>Содержание учебного материала</b>	2	ОК 01-04, ОК 09, ПК 4.5 ЦО 36 – ЦО 40, ЦО 52, ЦО 54
	<i>Основные этапы банкротства, процедура банкротства, документальное оформление банкротства.</i>		
	<i>Затраты, связанные с проведением процедуры банкротства.</i>		
	<i>Стратегия оздоровления предприятия после банкротства</i>	2	
	<b>Самостоятельная работа</b>		
	<i>Самостоятельная работа №2. Банкротство. Риски бизнеса и владельцы бизнеса. Партнерство. Фокапы бизнеса региона</i>		
Тема 6.3. Программы государственной и региональной поддержки предпринимательской деятельности	<b>Содержание учебного материала</b>	2	ОК 01-04, ОК 09, ПК 4.5 ЦО 36 – ЦО 40, ЦО 52, ЦО 54
	<i>Государственная и муниципальная поддержка предпринимательской деятельности в Тюменской области, временное освобождение от налогового бремени.</i>		
	<i>Грантовая поддержка</i>	2	
	<b>Самостоятельная работа</b>		
	<i>Самостоятельная работа №3. Программы государственной и региональной поддержки предпринимательской деятельности</i>		
Модуль 7. Бизнес-план		18	
Тема 7.1 Структура и функции бизнес-плана. Тайм-менеджмент при	<b>Содержание учебного материала</b>	2	ОК 01-04, ОК 09, ПК 4.5 ЦО 36 – ЦО 40,
	<i>Основные виды и типы бизнес-планов.</i>		
	<i>Структура, функции и содержание разделов бизнес-плана</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
ведении бизнеса			ЦО 52, ЦО 54
Тема 7.2. Структура и функции бизнес-плана. Тайм-менеджмент при ведении бизнеса	<b>Содержание учебного материала</b> <i>Особенности отраслевого бизнес-планирования (производство продукции, работы, услуги)</i>	2	ОК 01-04, ОК 09, ПК 4.5 ЦО 36 – ЦО 40, ЦО 52, ЦО 54
Тема 7.3. Анализ конкурентной среды	<b>Содержание учебного материала</b> <i>Прямые и косвенные конкуренты.</i> <i>Критерии выявления и сравнения конкурентов.</i> <i>Уникальное торговое предложение.</i>	2	ОК 01-04, ОК 09, ПК 4.5 ЦО 36 – ЦО 40, ЦО 52, ЦО 54
Тема 7.4. Составление плана производства и организационного плана, анализ рынка и план маркетинга	<b>Содержание учебного материала</b> <i>Выбор и обоснование организационно-правовой формы бизнес-проекта</i> <i>Организационная структура.</i> <i>Описание штата сотрудников.</i>	2	ОК 01-04, ОК 09, ПК 4.5 ЦО 36 – ЦО 40, ЦО 52, ЦО 54
Тема 7.5. Составление плана производства и организационного плана, анализ рынка и план маркетинга	<b>Содержание учебного материала</b> <i>Структура производственной программы и бизнес-процессов.</i> <i>Обоснование конкурентных преимуществ продукта/услуги</i> <i>Ценовая политика, система продвижения на рынок, каналы распределения</i>	2	ОК 01-04, ОК 09, ПК 4.5 ЦО 36 – ЦО 40, ЦО 52, ЦО 54
Тема 7.6. Финансовый план и оценка рисков	<b>Содержание учебного материала</b> <i>Планирование основных финансовых показателей.</i> <i>График достижения безубыточности.</i> <i>Расчет сроков окупаемости.</i> <b>Самостоятельная работа</b> <i>Самостоятельная работа №4. Оформление бизнес-плана, презентации и инвестиционного предложения</i>	2 2	ОК 01-04, ОК 09, ПК 4.5 ЦО 36 – ЦО 40, ЦО 52, ЦО 54
Тема 7.7. Финансовый план и оценка рисков	<b>Содержание учебного материала</b> <i>Определение потребности в инвестициях и источников их финансирования.</i>	2	ОК 01-04, ОК 09, ПК 4.5

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
	Определение внешних и внутренних рисков с использованием SWOT-анализа		ЦО 36 – ЦО 40, ЦО 52, ЦО 54
	<b>Тематика практических занятий</b>	2	
	Практическое занятие №4. Защита бизнес-планов		
<b>Всего:</b>		<b>56</b>	

### **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).

#### **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. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 11.06.2021) «О защите прав потребителей»

##### **3.2.2. Электронные издания**

1 Каратаева, О. Г. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие Чеберко, Е. Ф. Предпринимательская деятельность [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО / Е. Ф. Чеберко. – 2-е изд. - Москва : Юрайт, 2024. - 241 с. - (Профессиональное образование). – URL: <https://biblio-online.ru>

##### **3.2.3. Дополнительные источники:**

1 Бороздина, Г. В. Психология общения [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова.- 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юрайт, 2024. - 392 с. - (Профессиональное образование). - URL : [www.biblio-online.ru](http://www.biblio-online.ru)

2 Борисов, Е. Ф. Основы экономики [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО / Е. Ф. Борисов. - 7-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юрайт, 2024. - 383 с. - (Профессиональное образование). – URL: [www.biblio-online.ru](http://www.biblio-online.ru)

3 Российский экономический журнал [Текст]: журнал /АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования». – Москва: АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования». – 6 журналов в год. - 2022 - №1-3, 5-6

4 Российский экономический журнал [Текст]: журнал /АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования». – Москва: АНО «Академия менеджмента и бизнес-администрирования». – 6 журналов в год. - 2023. - №1-3



#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<p>Освоенные знания:</p> <p>ОК 01</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить;</li> <li>– основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;</li> <li>– алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях;</li> <li>– методы работы в профессиональной и смежных сферах;</li> <li>– структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором работает и живет;</li> <li>– основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;</li> <li>– алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях;</li> <li>– методы работы в профессиональной и смежных сферах;</li> <li>– структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности</li> </ul>	<p><b>Текущий контроль:</b> Наблюдение и экспертная оценка результатов выполнения заданий</p> <p><b>Промежуточная аттестация:</b> Оценка выполнения заданий на дифференцированном зачете</p>
<p>ОК 02</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– номенклатура информационных источников, применяемых в профессиональной деятельности;</li> <li>– приемы структурирования информации;</li> <li>– формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации;</li> <li>– порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– номенклатура информационных источников, применяет в профессиональной деятельности;</li> <li>– приемы структурирования информации;</li> <li>– формат оформления результатов поиска информации, современные средства и устройства информатизации;</li> <li>– порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности в том числе с использованием цифровых средств</li> </ul>	
<p>ОК 03</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– содержание актуальной нормативно-правовой документации;</li> <li>– современная научная и профессиональная терминология;</li> <li>– возможные траектории профессионального развития и самообразования;</li> <li>– основы предпринимательской деятельности;</li> <li>– основы финансовой грамотности;</li> <li>– правила разработки бизнес-планов;</li> <li>– порядок выстраивания презентации;</li> <li>– кредитные банковские продукты</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– содержание актуальной нормативно-правовой документации;</li> <li>– современная научная и профессиональная терминология;</li> <li>– возможные траектории профессионального развития и самообразования;</li> <li>– основы предпринимательской деятельности;</li> <li>– основы финансовой грамотности;</li> <li>– правила разработки бизнес-планов;</li> <li>– порядок выстраивания презентации;</li> <li>– кредитные банковские продукты</li> </ul>	
<p>ОК 04</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности;</li> <li>– основы проектной деятельности</li> </ul>	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
– основы проектной деятельности		
ОК 09 - современные средства и устройства информатизации; - порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности	- современные средства и устройства информатизации; - порядок их применения и программное обеспечение в профессиональной деятельности	
ПК 2.5 - основы предпринимательской деятельности; - основы финансовой грамотности; - правила разработки бизнес-планов; - порядок выстраивания презентации; - кредитные банковские продукты	- основы предпринимательской деятельности; - основы финансовой грамотности; - правила разработки бизнес-планов; - порядок выстраивания презентации; - кредитные банковские продукты	
– механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе; – основы эффективного управления предпринимательской деятельностью; – техники эффективного общения в профессиональной деятельности; – представление о формах организации бизнеса, основных видах и направлениях предпринимательства; – методы генерации бизнес-идей, основные положения и условия успешной реализации бизнес-идеи; – принципы и функции маркетинга; – критерии и принципы сегментирования; – пути позиционирования товара на рынке; – способы анализа целевой аудитории; – методы позиционирования производителя/товара; – способы продвижения товара на рынок; – современные методы привлечения и удержания потребителя; – понятие «цена»; – методы ценообразования; – понятие «клиентоориентированность»; – понятие «сервис»; – измерение клиентоориентированности; – понятие «продажи»; – этапы продаж и содержание	– 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	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<p>каждого этапа;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– послепродажный сервис, администрирование, развитие клиента;</li> <li>– понятие и виды ВЭД;</li> <li>– знание законодательства в области экспортной деятельности;</li> <li>– особенности политики импортозамещения в текущей ситуации;</li> <li>– содержание и виды бизнес-процессов, модели управления ими;</li> <li>– теоретические основы и методы развития электронного бизнеса;</li> <li>– системы по автоматизации бизнес-процессов;</li> <li>– место и роль предпринимательского права в системе регулирования правовых отношений;</li> <li>– принципы современного предпринимательского права;</li> <li>– знание причин и процесса банкротства;</li> <li>– признаки предприятия-банкрота;</li> <li>– формы и меры государственной и региональной поддержки малого бизнеса;</li> <li>– сущность и назначение бизнес-плана;</li> <li>– этапы разработки и структуру бизнес-плана;</li> <li>– требования инвесторов к разработке бизнес-планов;</li> <li>– методики сравнительного анализа конкурентов;</li> <li>– понятие производственной программы бизнес-проекта;</li> <li>– виды организационно-правовых форм;</li> <li>– виды организационного планирования;</li> <li>– методы оценки внутренней и внешней среды организации;</li> <li>– способы продвижения товаров (работ, услуг) на рынок;</li> <li>– основные финансовые показатели бизнес-проектов;</li> <li>– способы финансирования бизнес-проектов;</li> <li>– классификацию предпринимательских рисков;</li> <li>– методы оценки рисков;</li> <li>– методы снижения рисков;</li> <li>– требования к структуре и содержанию бизнес-плана;</li> </ul>	<p>организации и документирования торгового оборота;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– называет формы государственной поддержки: имущественная, финансовая, информационная, консультационная;</li> <li>– называет и разграничивает полномочия субъектов государственной власти и местного самоуправления по поддержке малого бизнеса;</li> <li>– называет меры поддержки малого бизнеса в условиях, сформировавшихся под влиянием глобального мирового кризиса;</li> <li>– перечисляет виды деятельности, на осуществление которых предоставляются инвестиции;</li> <li>– перечисляет требования, применяемые к Заявителям, претендующим на получение инвестиций;</li> <li>– называет подходы и методы анализа бизнес-среды;</li> <li>– формулирует основные этапы проведения стратегического анализа бизнес-среды;</li> <li>– объясняет принцип «одного окна»;</li> <li>– называет навыки и компетенции, которые необходимы членам команды</li> <li>– описывает техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности</li> <li>– дифференцирует структуры потребностей по группам потребителей</li> <li>– называет принципы и функции маркетинга;</li> <li>– формулирует критерии и принципы сегментирования, пути позиционирования товара на рынке;</li> <li>– объясняет понятие и виды конкуренции;</li> <li>– формулирует понятие мотивирования всех участников, находящихся в цепочке сбыта товара;</li> <li>– формулирует понятие трансформация привычного восприятия продукции;</li> <li>– перечисляет технологии распространения сведений о благонадежности компании;</li> <li>– перечисляет техники продвижения дорогостоящих товаров;</li> </ul>	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<p>– методику бизнес – планирования;</p> <p>– инструменты успешной презентации результатов бизнес-планирования.</p>	<p>– объясняет и описывает формы ПР-мероприятий;</p> <p>– называет виды промо-акций;</p> <p>– формулирует понятие сейлзпромоушн;</p> <p>– называет понятие паблик рилейшнз;</p> <p>– называет понятие директ-маркетинг;</p> <p>– объясняет понятие брендинг;</p> <p>– объясняет понятие «клиентоориентированность» и ее измерение;</p> <p>– объясняет понятие «сервис»;</p> <p>– объясняет понятие «продажи»;</p> <p>– отличает этапы продаж и содержание каждого этапа;</p> <p>– отличает послепродажный сервис, администрирование, развитие клиента;</p> <p>– формулирует понятие «цена», виды и функции цен;</p> <p>– называет методы ценообразования;</p> <p>– формулирует понятие «бухгалтерский учет»;</p> <p>– формулирует понятие «управленческий учет» и его компоненты;</p> <p>– называет и отличает виды налогов;</p> <p>– называет и отличает системы бухгалтерского учета;</p> <p>– формулирует понятие «экспорт»;</p> <p>– отличает преимущества и недостатки экспорта;</p> <p>– формулирует понятие «стратегия»;</p> <p>– описывает процесс выхода на внешний рынок при планировании проекта;</p> <p>– описывает этапы экспортных операций;</p> <p>– перечисляет порядок применения международных договоров;</p> <p>– перечисляет права и обязанности субъектов предпринимательства;</p> <p>– формулирует основы правового регулирования организации отдельных видов товаров при решении кейсов;</p> <p>– описывает при составлении схемы основы организации и документирования торгового оборота;</p> <p>– перечисляет при составлении</p>	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
	<p><i>алгоритма порядок применения международных договоров;</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– <i>описывает содержание и виды бизнес-процессов, называет модели управления ими;</i></li> <li>– <i>формулирует понятие автоматизации и процессы, подлежащие автоматизации;</i></li> <li>– <i>объясняет возможности CRM-систем;</i></li> <li>– <i>формулирует плюсы и минусы электронной и реальной коммерции;</i></li> <li>– <i>формулирует теоретические основы и методы развития электронного бизнеса;</i></li> <li>– <i>называет виды инвестиций и отличает способы привлечения инвесторов;</i></li> <li>– <i>приводит современные виды кредитов для бизнеса, объясняет их сущность;</i></li> <li>– <i>анализирует и рассчитывает показатели кредитоспособности компании;</i></li> <li>– <i>называет понятие кредитного риска и методы его снижения;</i></li> <li>– <i>называет виды инвестиций и способы привлечения инвесторов;</i></li> <li>– <i>перечисляет современные виды кредитов для бизнеса, их сущность;</i></li> <li>– <i>описывает методы планирования расходов и покупок;</i></li> <li>– <i>отличает типы и сущность корпораций;</i></li> <li>– <i>описывает методы накопления личного капитала;</i></li> <li>– <i>называет правила осуществления международных расчетов;</i></li> </ul>	
<p>Освоенные умения: ОК 01</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– <i>распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;</i></li> <li>– <i>анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи;</i></li> <li>– <i>выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;</i></li> <li>– <i>составить план действия; определить необходимые ресурсы;</i></li> <li>– <i>владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;</i></li> <li>– <i>реализовать составленный план;</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– <i>распознает задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;</i></li> <li>– <i>анализирует задачу и/или проблему и выделяет её составные части; определяет этапы решения задачи;</i></li> <li>– <i>выявляет и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;</i></li> <li>– <i>составляет план действия; определяет необходимые ресурсы;</i></li> <li>– <i>владеет актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;</i></li> <li>– <i>реализовывает составленный план;</i></li> <li>– <i>оценивает результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</i></li> </ul>	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<ul style="list-style-type: none"> <li>– оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)</li> </ul>		
<p>ОК 02</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– определять задачи для поиска информации;</li> <li>– определять необходимые источники информации;</li> <li>– планировать процесс поиска;</li> <li>– структурировать получаемую информацию;</li> <li>– выделять наиболее значимое в перечне информации;</li> <li>– оценивать практическую значимость результатов поиска;</li> <li>– оформлять результаты поиска, применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач;</li> <li>– использовать современное программное обеспечение;</li> <li>– использовать различные цифровые средства для решения профессиональных задач</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– определяет задачи для поиска информации;</li> <li>– определяет необходимые источники информации;</li> <li>– планирует процесс поиска;</li> <li>– структурирует получаемую информацию;</li> <li>– выделяет наиболее значимое в перечне информации;</li> <li>– оценивает практическую значимость результатов поиска;</li> <li>– оформляет результаты поиска, применяет средства информационных технологий для решения профессиональных задач;</li> <li>– использует современное программное обеспечение;</li> <li>– использует различные цифровые средства для решения профессиональных задач</li> </ul>	
<p>ОК 03</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;</li> <li>– применять современную научную профессиональную терминологию;</li> <li>– определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования;</li> <li>– выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи;</li> <li>– презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности;</li> <li>– оформлять бизнес-план;</li> <li>– рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования</li> <li>– определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности;</li> <li>– презентовать бизнес-идею;</li> <li>– определять источники финансирования</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– определяет актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности;</li> <li>– применяет современную научную профессиональную терминологию;</li> <li>– определяет и выстраивает траектории профессионального развития и самообразования;</li> <li>– выявляет достоинства и недостатки коммерческой идеи;</li> <li>– презентует идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности;</li> <li>– оформляет бизнес-план;</li> <li>– рассчитывает размеры выплат по процентным ставкам кредитования</li> <li>– определяет инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности;</li> <li>– презентует бизнес-идею;</li> <li>– определяет источники финансирования</li> </ul>	
<p>ОК 04</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– организовывать работу коллектива и команды;</li> <li>– взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– организует работу коллектива и команды;</li> <li>– взаимодействует с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности</li> </ul>	
<p>ПК 2.5</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– выявлять достоинства и</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– выявляет достоинства и недостатки коммерческой идеи;</li> </ul>	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<p>недостатки коммерческой идеи;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности;</li> <li>- оформлять бизнес-план;</li> <li>- рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования;</li> <li>- определять инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности;</li> <li>- презентовать бизнес-идею;</li> <li>- определять источники финансирования</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- презентует идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности;</li> <li>- оформляет бизнес-план;</li> <li>- рассчитывает размеры выплат по процентным ставкам кредитования;</li> <li>- определяет инвестиционную привлекательность коммерческих идей в рамках профессиональной деятельности;</li> <li>- презентует бизнес-идею;</li> <li>- определяет источники финансирования</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- оценивать личные возможности и способности к занятию предпринимательской деятельностью;</li> <li>- разрабатывать и обосновывать варианты эффективных хозяйственных решений в области управления предприятиями малого бизнеса;</li> <li>- вести деловую переписку;</li> <li>- выбирать организационно-правовую форму новых компаний;</li> <li>- классифицировать предпринимательскую деятельность по видам;</li> <li>- выдвигать бизнес-идеи;</li> <li>- использовать основные категории маркетинга в практической деятельности;</li> <li>- выявлять сегменты рынка;</li> <li>- проводить маркетинговые исследования, анализировать их результаты и принимать маркетинговые решения;</li> <li>- применять основные этапы рекламной кампании;</li> <li>- применять основные формы продвижения товара или услуги;</li> <li>- продвигать свой товар на рынке SMM;</li> <li>- различать виды цен;</li> <li>- обосновывать и устанавливать цену на продукт в соответствии с одним из методов ценообразования;</li> <li>- уметь общаться с клиентом, формулировать и задавать вопросы;</li> <li>- уметь выяснять потребности клиента;</li> <li>- применять технологии активных продаж;</li> <li>- оценивать рынок и экспортный потенциал компании;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- подбирает организационно-правовую форму для новой компании;</li> <li>- оценивает посредством расчетов экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности;</li> <li>- разрабатывает и обосновывает варианты эффективных хозяйственных решений в области управления предприятиями малого бизнеса посредством решения кейсов;</li> <li>- налаживает коммуникации между членами команды в рамках групповой работы над проектом;</li> <li>- управляет поведением команды посредством реализации моделей личности в организационном пространстве в рамках групповой работы над проектом;</li> <li>- оценивает личностные качества и потенциал членов команды в рамках групповой работы над проектом;</li> <li>- формулирует ключевые качества успешного сотрудника в рамках деловой игры;</li> <li>- проводит отбор, подбор и оценку персонала, оформляет трудовые отношения в рамках деловой игры;</li> <li>- анализирует модели управления бизнес-процессами;</li> <li>- определяет бизнес-процессы, которые можно ускорить путем автоматизации;</li> <li>- подбирает CRM-систему под потребности бизнеса;</li> <li>- составляет сравнительную таблицу по сопоставлению электронной и реальной коммерции;</li> <li>- выбирает инструментальные</li> </ul>	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<ul style="list-style-type: none"> <li>– рассчитывать эффективность экспортной деятельности и компании;</li> <li>– различать модели управления бизнес-процессами;</li> <li>– выбирать инструментальные средства для реализации функциональности систем электронного бизнеса;</li> <li>– разбираться в проблемах российского предпринимательского права, владеть понятийным аппаратом;</li> <li>– рассчитать преимущества и недостатки от проведения процедуры банкротства;</li> <li>– юридически грамотно оформить процедуру банкротства;</li> <li>– формировать пакет документов для получения государственной и региональной поддержки малого бизнеса;</li> <li>– рассчитывать потребность в материальных, трудовых ресурсах;</li> <li>– выбирать организационно-правовую форму;</li> <li>– выявлять основные бизнес-процессы в организации;</li> <li>– составлять характеристику маркетинговых мероприятий по изучению сегмента рынка и конкуренции;</li> <li>– рассчитывать и объяснять экономический смысл показателей эффективности бизнес-плана;</li> <li>– оценивать риски бизнес-проекта;</li> <li>– составлять бизнес-план в соответствии с методикой бизнес-планирования;</li> <li>– оформлять содержательную часть бизнес-плана в форме общепринятых документов;</li> <li>– составлять бизнес-план на основе современных программных технологий</li> </ul>	<p>средства для реализации функциональности систем электронного бизнеса;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– составляет план по использованию системы «одно окно»;</li> <li>– формулирует бизнес-идеи;</li> <li>– выбирает бизнес идеи, исходя из тенденций развития рынка;</li> <li>– использует основные категории маркетинга в рамках выполнения практических работ;</li> <li>– проводит маркетинговые исследования, анализирует их и демонстрирует результаты работы на практических занятиях;</li> <li>– определяет тип рыночной структуры;</li> <li>– составляет сравнительную характеристику видов и форм конкуренции;</li> <li>– составляет план по созданию привлекательного образа предприятия;</li> <li>– описывает процесс доведения информации о продукции, включая ее характеристики, до конечных потребителей;</li> <li>– разрабатывает план сохранения актуальности товара (услуги);</li> <li>– разрабатывает план воздействия на конкретную аудиторию;</li> <li>– разрабатывает план проведения мастер-классов;</li> <li>– разрабатывает план демонстрации готовой продукции;</li> <li>– создает план рекламной кампании;</li> <li>– определяет степень клиентоориентированности компании;</li> <li>– осуществляет постановку цели;</li> <li>– формулирует скрипт для выяснения потребности клиента;</li> <li>– отрабатывает навык вести переговоры на практических занятиях;</li> <li>– отрабатывает навык вести деловую переписку при решении кейсов;</li> <li>– составляет список документов сопровождения инвестиционного проекта;</li> </ul>	



Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– анализирует опыт выхода тюменских предприятий на внешний рынок;</li> <li>– анализирует элементы макро- и микросреды организации;</li> <li>– рассчитывает цену на продукт в соответствии с одним из методов ценообразования (рыночным, затратным или параметрическим);</li> <li>– рассчитывает величины налогов;</li> <li>– обоснованно выбирает систему бухгалтерского учета;</li> <li>– составляет классификацию экспортных товаров;</li> <li>– анализирует и оценивает экспортный потенциал предприятия;</li> <li>– сопоставляет варианты международных расчетов;</li> <li>– формирует алгоритм, при котором предприниматель может отстаивать свои права;</li> <li>– определяет потребность в инвестициях;</li> <li>– выбирает оптимальный вид кредита;</li> <li>– определяет доходы фирмы;</li> <li>– аналитически оценивает риски фирмы при организации ведения бизнеса;</li> <li>– анализирует практику разрешения предпринимательских споров;</li> <li>– формирует перечень нормативных документов, регулирующие предпринимательскую деятельность;</li> <li>– формулирует цели в соответствии с бизнес-идеями;</li> <li>– формирует список документов для получения государственной поддержки малого бизнеса и для получения кредита.</li> </ul>	
<p>ЦО 36 Деятельно выражающий познавательные интересы в разных предметных областях с учётом своих интересов, способностей, достижений, выбранного направления профессионального образования и подготовки.</p>	<p>Деятельно выражает познавательные интересы в разных предметных областях с учётом своих интересов, способностей, достижений, выбранного направления профессионального образования и подготовки.</p>	<p>Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов</p>
<p>ЦО 37 Обладающий представлением о современной научной картине мира, достижениях науки и техники, аргументированно выражающий понимание значения науки и технологий для развития</p>	<p>Обладает представлением о современной научной картине мира, достижениях науки и техники, аргументированно выражает понимание значения науки и технологий для развития российского</p>	<p>Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов</p>

<b>Результаты обучения</b>	<b>Критерии оценки</b>	<b>Формы и методы оценки</b>
российского общества и обеспечения его безопасности.	общества и обеспечения его безопасности.	
ЦО 38 Демонстрирующий навыки критического мышления, определения достоверности научной информации, в том числе в сфере профессиональной деятельности.	Демонстрирует навыки критического мышления, определения достоверности научной информации, в том числе в сфере профессиональной деятельности.	<i>Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов</i>
ЦО 39 Умеющий выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам	Умеет выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.	
ЦО 40 Используемый современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности	Использует современные средства поиска, анализа и интерпретации информации, информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.	<i>Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов</i>
ЦО 41 Развивающий и применяющий навыки наблюдения, накопления и систематизации фактов, осмысления опыта в естественнонаучной и гуманитарной областях познания, исследовательской и профессиональной деятельности	Развивает и применяет навыки наблюдения, накопления и систематизации фактов, осмысления опыта в естественнонаучной и гуманитарной областях познания, исследовательской и профессиональной деятельности	<i>Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов</i>
ЦО 52 Обладающий сформированными представлениями о значении и ценности выбранной специальности/профессии, проявляющий уважение к своей специальности/профессии и своему профессиональному сообществу, поддерживающий благоприятный образ своей специальности/профессии в обществе.	Обладает сформированными представлениями о значении и ценности выбранной специальности/профессии, проявляет уважение к своей специальности/профессии и своему профессиональному сообществу, поддерживает благоприятный образ своей специальности/профессии в обществе.	<i>Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов</i>
ЦО 54 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	Демонстрирует 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	<i>Наблюдение и экспертная оценка личностных результатов</i>