

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

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**


ОП.08 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ


по профессии 54.01.20 Графический дизайнер

Тюмень 2021

Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности по профессии 54.01.20 Графический дизайн, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации 09.12.2016 N 1543, решение Совета директоров ПОО Тюменской области от 22.12.2017 г. и по рекомендации Департамента образования и науки Тюменской области о включении в образовательные программы регионального инвариативного курса «Основы предпринимательской деятельности» («Расширяем горизонты. profilUM»), стандартами WSR по компетенции.

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

Одобрено
на заседании ПЦК ЭУиК
Протокол №11 от "11" июня 2021 г.
Председатель ПЦК
 Л.А. Перцева
(подпись)

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора
 Н.В. Бочанова
(подпись)

СОГЛАСОВАНО
Директор
ООО "Маяк"
 А.Д. Казаков
(подпись)

« 11 » июня 2021 г.



СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	стр. 4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	7
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	11
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	12

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.08 Основы предпринимательской деятельности является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по профессии 54.01.20 Графический дизайнер.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ОК 01 ОК 02 ОК 03 ОК 04 ОК 09 ОК 11 ОК 12	<ul style="list-style-type: none"> – выбирать организационно-правовую форму новых компаний; – оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности; – налаживать коммуникации между членами команды; – управлять поведением команды посредством реализации моделей личности в организационном пространстве; – оценивать личностные качества и потенциал членов команды; – разрабатывать и обосновывать варианты эффективных хозяйственных решений в области управления предприятиями малого бизнеса; – определять предпочтения на основе веб ресурсов, работать с каталогом паспортов проектов; – выдвигать бизнес-идеи; – выбирать бизнес идеи, исходя из тенденций развития рынка; – использовать основные категории маркетинга в практической деятельности; – проводить маркетинговые исследования, анализировать их результаты и принимать маркетинговые решения; – выявлять сегменты рынка; – определять тип рыночной структуры; – 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 	<ul style="list-style-type: none"> – механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе; – о навыках и компетенциях, которые необходимы членам команды; – основы эффективного управления предпринимательской деятельностью; – техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; – дифференциацию структуры потребностей по группам потребителей/ – основные положения и условия успешной реализации бизнес идеи; – процедуры работы с бизнес идеей как первой ступенью бизнес планирования; – принципы и функции маркетинга; – критерии и принципы сегментирования, пути позиционирования товара на рынке; – понятие и виды конкуренции; – понятие мотивирования всех участников, находящихся в цепочке сбыта товара; – понятие трансформация привычного восприятия продукции; – технологии распространения сведений о благонадежности компании; – техники продвижения дорогостоящих товаров; – формы ПР-мероприятий; – - виды промо-акций; – понятие сейлзпромоушн; – понятие паблик рилейшнз; – понятие директ-маркетинг; – понятие брендинг; – понятие «цена», виды и функции цен; – методы ценообразования; – 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;

	<p>рекламной кампании;</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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 	<ul style="list-style-type: none"> – 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 РФ 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;
--	---	---

<p>арбитражами судами по конкретным спорам;</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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»; 	<p>законодательство РФ и международные</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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».
--	--

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы	72
Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем	36
в том числе:	
теоретическое обучение	10
лабораторные занятия	-
практические занятия	26
курсовая работа (проект)	-
самостоятельная работа	-
Промежуточная аттестация (дифференцированный зачет)	1

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Раздел 1. Формирование и управление командой		6	
Тема 1.1 Личные возможности и самомотивация	Содержание учебного материала	2	ОК 11, ОК 12 ОК 04
	<i>Личностные качества специалиста как фактор предпринимательского риска</i>		
	Тематика практических занятий	2	
	<i>Практическое занятие № 1. Этика и культура предпринимательства. Игра-проект «Создание идеальной команды»</i>		
	Самостоятельная работа	2	
	<i>Самостоятельная работа № 1. Команда успешных людей – залог успешного бизнеса. Реальные истории успеха</i>		
Раздел 2. Выбор бизнес идеи		10	ОК 1-ОК 4, ОК 11, ОК 12
Тема 2.1. Основы малого бизнеса. Виды предпринимательской деятельности	Содержание учебного материала	2	
	<i>Сущность малого бизнеса и его виды</i>		
	Тематика практических занятий	2	
	<i>Практическое занятие № 2. Отбор и обоснование перспективной бизнес идеи</i>		
	<i>Практическое занятие № 3. Crash test бизнес идеи – бизнес-игра (банк выдает кредит успешному проекту)</i>	2	
	Самостоятельная работа	2	
	<i>Самостоятельная работа № 2. Поиск своей гавани в океане малого бизнеса. Где брать бизнес идеи</i>		
	<i>Самостоятельная работа № 3. Аукцион идей: первая ступень бизнес планирования</i>	2	
Раздел 3. Предпринимательское право и государственная поддержка		12	
Тема 3.1. Основы и принципы предпринимательского права	Содержание учебного материала	2	ОК 1-ОК 4, ОК 9, ОК 11, ОК 12
	<i>Российское предпринимательское право</i>		
	Тематика практических занятий	2	
	<i>Практическое занятие №4. Программы государственной поддержки предпринимательской деятельности. Налоговые каникулы</i>		
	<i>Практическое занятие №5. Переход на электронное управление бизнесом</i>	2	
	Самостоятельная работа	2	
	<i>Самостоятельная работа № 4. Виды и сфера применения международных стандартов предпринимательской деятельности</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
	Самостоятельная работа № 5. Программы государственной поддержки предпринимательской деятельности. Налоговые каникулы	2	
	Самостоятельная работа № 6. Инвестиции в Тюменскую область Личный опыт, чужие ошибки и успех других Перспективы развития «Питательная среда» бизнеса	2	
Раздел 4. Маркетинг		10	
Тема 4.1. Нужны ли новые товары на рынке?	Содержание учебного материала	2	ОК 1-ОК 4, ОК 9, ОК 11, ОК 12
	Разработка нового товара, услуги	2	
	Тематика практических занятий		
	Практическое занятие №6. Презентация плана рекламной кампании (выбранной бизнес-идеи)	2	
	Самостоятельная работа		
	Самостоятельная работа № 7. Законный интернет-шпионаж. Я знаю, как сделать клиента постоянным	2	
	Самостоятельная работа № 8. Шоу – демонстрация возможностей товара	2	
	Самостоятельная работа № 9. Маркетинговые коммуникации	2	
Раздел 5. Продажи, экспорт		14	
Тема 5.1 Цены и ценообразование. Бухгалтерский учет для бизнеса	Содержание учебного материала	2	ОК 1-ОК 4, ОК 9, ОК 11, О12
	Тематика практических занятий		
	Практическое занятие № 7. Цены и ценообразование. Бухгалтерский учет для бизнеса	2	
	Практическое занятие № 8. Клиентоориентированность как фактор успешности в современном бизнесе. Активные продажи.		
	Самостоятельная работа	2	
	Самостоятельная работа № 10. Экспорт как способ расширить рынок сбыта		
	Самостоятельная работа № 11. Стратегии выхода на внешний рынок	2	
		Самостоятельная работа № 12. Бизнес-игра ЗАВОД	
Раздел 6. Бизнес-процессы и их автоматизация		10	
Тема 6.1 Бизнес-процессы и их автоматизация	Содержание учебного материала	2	ОК 1-ОК 4, ОК 9, ОК 11, ОК 12
	Тематика практических занятий		
	Практическое занятие № 9. Бизнес-процессы, существующие в каждой компании	2	
	Практическое занятие № 10. Квест-игра «Что нужно делать, чтобы система работала		

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
	и помогала»		
	Самостоятельная работа	2	
	Самостоятельная работа № 13. Автоматизация бизнес-процессов. Программное обеспечение для автоматизации бизнес процессов		
	Самостоятельная работа № 14. CRM-системы для малого бизнеса	2	
	Самостоятельная работа № 15. Моя бизнес территория: интернет или реальность	2	
Раздел 7. Финансы, налоги, инвестиции		10	
Тема 7.1 Способы осуществления международных расчетов	Содержание учебного материала	2	ОК 1-ОК 4, ОК 9, ОК 11, ОК 12
	Особенности и их формы международных расчетов: авансовый платеж, аккредитив, банковская гарантия, документарное инкассо, открытый счет, банковские чеки и переводы. Преимущества и недостатки. Схемы проведения международных расчетов.		
	Тематика практических занятий	2	
	Практическое занятие №11. Формы финансирования собственности и организации: посевные инвестиции, кредит для бизнеса. Работа с банкирами, юристами и другими сторонними лицами.		
	Практическое занятие №12. Секреты управления личными финансами	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	
	Самостоятельная работа № 16. Как защитить предприятие от валютных рисков и штрафных санкций?		
Промежуточная аттестация - дифференцированный зачет			
Всего:		72	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Кабинет социально-экономических дисциплин, оснащенный оборудованием: доской учебной, рабочим местом преподавателя, столами, стульями (по числу обучающихся), техническими средствами обучения (компьютером, средствами аудио-визуализации, наглядными пособиями).

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы библиотечный фонд образовательной организации имеет печатные и/или электронные образовательные и информационные ресурсы, рекомендуемые для использования в образовательном процессе.

3.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы)

1.Чеберко, Е. Ф. Предпринимательская деятельность [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО / Е. Ф. Чеберко. - Москва : Юрайт, 2020. - 219 с. - (Серия: Профессиональное образование). - URL : www.biblio-online.ru

3.2.2. Дополнительные издания:

1.Борисов, Е. Ф. Основы экономики [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО / Е. Ф. Борисов. - 7-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юрайт, 2020. - 383 с. - (Профессиональное образование). – URL : www.biblio-online.ru

2.Российский экономический журнал [Текст]: журнал / АНО Академия менеджмента и бизнес администрирования. – Москва : АНО Академия менеджмента и бизнес администрирования. – 6 журналов в год. - 2018. – №1-6.

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

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
Знает:		
<ul style="list-style-type: none"> – механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе – основы эффективного управления предпринимательской деятельностью – основные положения и условия успешной реализации бизнес идеи – процедуры работы с бизнес идеями как первой ступенью бизнес планирования – 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; – 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; 	<p>иллюстрирует механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе</p> <p>перечисляет основы эффективного управления предпринимательской деятельностью</p> <p>формулирует основные положения и условия успешной реализации бизнес идеи</p> <p>перечисляет процедуры работы с бизнес идеями как первой ступенью бизнес планирования в рамках решения кейсов</p> <p>рассуждает о месте и роли предпринимательского права в системе регулирования правовых отношений;</p> <p>перечисляет источники предпринимательского права;</p> <p>формулирует принципы современного предпринимательского права;</p> <p>формулирует принципы расширения инвестиционного портфеля;</p> <p>формулирует права и обязанности субъектов предпринимательства; законодательство Р Ф и международные;</p> <p>перечисляет договоры, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности;</p> <p>называет основы правового регулирования организации отдельных видов товаров в рамках решения кейсов;</p> <p>формулирует основы организации и документирования торгового оборота;</p> <p>называет формы государственной поддержки: имущественная, финансовая, информационная, консультационная;</p> <p>называет и разграничивает полномочия субъектов государственной власти и местного самоуправления по поддержке малого бизнеса;</p> <p>называет меры поддержки малого бизнеса в условиях, сформировавшихся под влиянием глобального мирового кризиса;</p> <p>перечисляет виды деятельности, на осуществление которых предоставляются инвестиции;</p>	<p>Текущий контроль</p> <p>Оценка:</p> <ul style="list-style-type: none"> -письменного/ устного опроса; -тестирования; - результатов выполнения самостоятельной работы - выполнения заданий на практических занятиях № 1-13 <p>Промежуточная аттестация</p> <p>в форме дифференцированного зачета в виде защиты бизнес-проекта</p>

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<ul style="list-style-type: none"> – подходы и методы анализа бизнес-среды; – основные этапы проведения стратегического анализа бизнес-среды; – принцип «одного окна». 	<p>перечисляет требования, применяемые к Заявителям, претендующим на получение инвестиций;</p> <p>называет подходы и методы анализа бизнес-среды;</p> <p>формулирует основные этапы проведения стратегического анализа бизнес-среды;</p> <p>объясняет принцип «одного окна».</p>	
<ul style="list-style-type: none"> – о навыках и компетенциях, которые необходимы членам команды – техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности 	<p>называет навыки и компетенции, которые необходимы членам команды</p> <p>описывает техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности</p>	
<ul style="list-style-type: none"> – дифференциацию структуры потребностей по группам потребителей – 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 «клиентоориентированность» и ее измерение; – понятие «сервис»; – понятие «продажи»; – этапы продаж и содержание каждого этапа; – послепродажный сервис, администрирование, развитие клиента. 	<p>дифференцирует структуры потребностей по группам потребителей</p> <p>называет принципы и функции маркетинга;</p> <p>формулирует критерии и принципы сегментирования, пути позиционирования товара на рынке;</p> <p>объясняет понятие и виды конкуренции;</p> <p>формулирует понятие мотивирования всех участников, находящихся в цепочке сбыта товара;</p> <p>формулирует понятие трансформация привычного восприятия продукции;</p> <p>перечисляет технологии распространения сведений о благонадежности компании;</p> <p>перечисляет техники продвижения дорогостоящих товаров;</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>	
<ul style="list-style-type: none"> – понятие «цена», виды и функции цен; – методы ценообразования; 	<p>формулирует понятие «цена», виды и функции цен;</p> <p>называет методы ценообразования;</p>	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<ul style="list-style-type: none"> – понятие «бухгалтерский учет»; – понятие «управленческий учет» и его компоненты; – виды налогов; – системы бухгалтерского учета; 	<ul style="list-style-type: none"> формулирует понятие «бухгалтерский учет»; формулирует понятие «управленческий учет» и его компоненты; называет и отличает виды налогов; называет и отличает системы бухгалтерского учета; 	
<ul style="list-style-type: none"> – понятие «экспорт»; – преимущества и недостатки экспорта; – понятие «стратегия»; – процесс выхода на внешний рынок; – этапы экспортных операций; – порядок применения международных договоров; – права и обязанности субъектов предпринимательства; – законодательство РФ 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; 	<ul style="list-style-type: none"> формулирует понятие «экспорт»; отличает преимущества и недостатки экспорта; формулирует понятие «стратегия»; описывает процесс выхода на внешний рынок при планировании проекта; описывает этапы экспортных операций; перечисляет порядок применения международных договоров; перечисляет права и обязанности субъектов предпринимательства; формулирует основы правового регулирования организации отдельных видов товаров при решении кейсов; описывает при составлении схемы основы организации и документирования торгового оборота; перечисляет при составлении алгоритма порядок применения международных договоров; 	
<ul style="list-style-type: none"> – содержание и виды бизнес-процессов, модели управления ими; – понятие автоматизации и процессы, подлежащие автоматизации; – возможности CRM-систем; – плюсы и минусы электронной и реальной коммерции; – теоретические основы и методы развития электронного бизнеса; 	<ul style="list-style-type: none"> описывает содержание и виды бизнес-процессов, называет модели управления ими; формулирует понятие автоматизации и процессы, подлежащие автоматизации; объясняет возможности CRM-систем; формулирует плюсы и минусы электронной и реальной коммерции; формулирует теоретические основы и методы развития электронного бизнеса; 	
<ul style="list-style-type: none"> – 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; 	<ul style="list-style-type: none"> называет виды инвестиций и отличает способы привлечения инвесторов; приводит современные виды кредитов для бизнеса, объясняет их сущность; анализирует и рассчитывает показатели кредитоспособности компании; называет понятие кредитного риска и методы его снижения; отличает типы и сущность 	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<ul style="list-style-type: none"> – 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»; 	<p>корпораций;</p> <p>называет виды инвестиций и способы привлечения инвесторов;</p> <p>перечисляет современные виды кредитов для бизнеса, их сущность;</p> <p>описывает методы планирования расходов и покупок;</p> <p>описывает методы накопления личного капитала;</p> <p>называет правила осуществления международных расчетов;</p> <p>описывает содержание и классификацию валютных рисков;</p> <p>описывает требования к порядку осуществления валютных операций в соответствии с ФЗ № 173 «О валютном регулировании и валютном контроле»</p>	
Умеет:		
<ul style="list-style-type: none"> – выбирать организационно-правовую форму новых компаний; – оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности; – разрабатывать и обосновывать варианты эффективных хозяйственных решений в области управления предприятиями малого бизнеса; 	<p>подбирает организационно-правовую форму для новой компании;</p> <p>оценивает посредством расчетов экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности;</p> <p>разрабатывает и обосновывает варианты эффективных хозяйственных решений в области управления предприятиями малого бизнеса посредством решения кейсов</p>	<p>Текущий контроль</p> <p>Оценка:</p> <ul style="list-style-type: none"> -письменного/устного опроса; -тестирования; - результатов выполнения самостоятельной работы - выполнения заданий на практических занятиях № 1-13 <p>Промежуточная аттестация</p> <p>в форме дифференцированного зачета в виде защиты бизнес-проекта</p>
<ul style="list-style-type: none"> – налаживать коммуникации между членами команды; – управлять поведением команды посредством реализации моделей личности в организационном пространстве; – оценивать личностные качества и потенциал членов команды; – формулировать ключевые качества успешного сотрудника; – проводить отбор, подбор и оценку персонала, оформлять трудовые отношения; 	<p>налаживает коммуникации между членами команды в рамках групповой работы над проектом;</p> <p>управляет поведением команды посредством реализации моделей личности в организационном пространстве в рамках групповой работы над проектом;</p> <p>оценивает личностные качества и потенциал членов команды в рамках групповой работы над проектом;</p> <p>формулирует ключевые качества успешного сотрудника в рамках деловой игры;</p> <p>проводит отбор, подбор и оценку персонала, оформляет трудовые отношения в рамках деловой игры</p>	
<ul style="list-style-type: none"> – определять предпочтения на основе веб ресурсов, работать с каталогом паспортов проектов; – различать модели управления бизнес-процессами; – определять бизнес-процессы, которые можно ускорить путем автоматизации; 	<p>анализирует модели управления бизнес-процессами;</p> <p>определяет бизнес-процессы, которые можно ускорить путем автоматизации;</p> <p>подбирает CRM-систему под потребности бизнеса;</p> <p>составляет сравнительную таблицу по сопоставлению</p>	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<ul style="list-style-type: none"> – подбирать CRM-систему под потребности бизнеса; – сравнивать электронную и реальную коммерцию; – выбирать инструментальные средства для реализации функциональности систем электронного бизнеса; – использовать систему «одно окно»; 	<p>электронной и реальной коммерции;</p> <p>выбирает инструментальные средства для реализации функциональности систем электронного бизнеса;</p> <p>составляет план по использованию системы «одно окно»</p>	
<ul style="list-style-type: none"> – 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; – определить степень клиентоориентированности компании; – осуществлять постановку цели; – выяснять потребности клиента; – применять технологии активных продаж; – вести переговоры; – вести деловую переписку; – формировать пакет 	<p>формулирует бизнес-идеи;</p> <p>выбирает бизнес идеи, исходя из тенденций развития рынка;</p> <p>использует основные категории маркетинга в рамках выполнения практических работ;</p> <p>проводит маркетинговые исследования, анализирует их и демонстрирует результаты работы на практических занятиях;</p> <p>определяет тип рыночной структуры;</p> <p>составляет сравнительную характеристику видов и форм конкуренции;</p> <p>составляет план по созданию привлекательного образа предприятия</p> <p>описывает процесс доведения информации о продукции, включая ее характеристики, до конечных потребителей;</p> <p>разрабатывает план сохранения актуальности товара (услуги);</p> <p>разрабатывает план воздействия на конкретную аудиторию;</p> <p>разрабатывает план проведения мастер-классов;</p> <p>разрабатывает план демонстрации готовой продукции;</p> <p>создает план рекламной кампании;</p> <p>определяет степень клиентоориентированности компании;</p> <p>осуществляет постановку цели;</p> <p>формулирует скрипт для выяснения потребности клиента;</p> <p>отрабатывает навык вести переговоры на практических занятиях;</p> <p>отрабатывает навык вести деловую переписку при решении кейсов;</p> <p>составляет список документов сопровождения инвестиционного проекта;</p> <p>анализирует опыт выхода тюменских предприятий на внешний рынок;</p>	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<p>документов сопровождения инвестиционного проекта;</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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; 	<p>анализирует элементы макро- и микросреды организации</p>	
<ul style="list-style-type: none"> – 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 	<p>рассчитывает цену на продукт в соответствии с одним из методов ценообразования (рыночным, затратным или параметрическим; рассчитывает величины налогов; обоснованно выбирает систему бухгалтерского учета</p>	
<ul style="list-style-type: none"> – классифицировать экспортные товары; – оценивать экспортный потенциал предприятия; – выбирать оптимальный вариант международных расчетов 	<p>составляет классификацию экспортных товаров; анализирует и оценивает экспортный потенциал предприятия; сопоставляет варианты международных расчетов</p>	
<ul style="list-style-type: none"> – 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 	<p>формирует алгоритм, при котором предприниматель может отстаивать свои права; определяет потребность в инвестициях; выбирает оптимальный вид кредита; определяет доходы фирмы; аналитически оценивает риски фирмы при организации ведения бизнеса</p>	
<ul style="list-style-type: none"> – юридически грамотно толковать действующие правовые нормы; – анализировать практику разрешения предпринимательских споров, оценивать правовые последствия решений, принятых арбитражами судами по конкретным спорам; 	<p>анализирует практику разрешения предпринимательских споров; формирует перечень нормативных документов, регулирующие предпринимательскую деятельность; формулирует цели в соответствии с бизнес-идеями; формирует список документов для</p>	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<ul style="list-style-type: none"> – 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 	<p>получения государственной поддержки малого бизнеса и для получения кредита.</p>	