

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

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

ОП.09 ТЕХНОЛОГИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

по специальности 42.02.01 Реклама

Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования специальности 42.02.01 Реклама, утвержденным приказом Минпросвещения России от 21.07.2023 № 552

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

ОДОБРЕНО
на заседании ПЦК ЭУИК
Протокол № 10 от 23 мая 2024 г.

Председатель ПЦК



Л.А.Перцева

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	5
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	8
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	9

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.10 Технология предпринимательства является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 42.02.01 Реклама.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения учебной дисциплины:

Умения	Знания
У-1 составлять и декомпозировать жизненные цели; У-2 генерировать бизнес-идеи; У-3 применять технологию принятия решения; У-4 составить Диаграмму Ганта; У-5 строить схему бизнес-процессов; У-6 создавать корпоративную почту, страницы в социальных сетях; У-7 настраивать рекламу в социальных сетях; У-8 применять технологию принятия решения; У-9 составлять и оформлять организационную схему компании; У-10 разрабатывать/составлять техническое задание для разработки имиджевых элементов компании; У-11 создавать и проводить презентацию предпринимательской идеи и самопрезентацию; У-12 строить воронку продаж; У-13 составлять аватар клиента; У-14 составлять финансовую модель компании; У-15 планировать предпринимательскую деятельность.	3-1 понятие «Предпринимательство», «Предприниматель»; 3-2 плюсы и минусы предпринимательской деятельности; 3-3 мотивацию и стимулирование предпринимательской деятельности; 3-4 понятие «Целеполагание», виды целей, дерево целей; 3-5 определение категории «План», виды планов, инструменты планирования; 3-6 понятие «Процесс развития», его этапы; 3-7 технологии генерирования предпринимательских идей; 3-8 клиентоориентированность как условие планирования; 3-9 понятие «Ставка предпринимателя» в планировании развития; 3-10 роль исследований в планировании; 3-11 основные технологии маркетингового планирования; 3-12 понятия «Проект» и «Проектное управление», структуру проекта; 3-13 методы анализа позиций конкурентов; 3-14 понятие «Инновации»; 3-15 командообразование: понятие, этапы; 3-16 понятие «Ключевые компетенции»; 3-17 методы подбора персонала по ключевым компетенциям; 3-18 регламенты в управлении командой: понятие, роль, технологии разработки; 3-19 понятие и значение корпоративной культуры и ее элементов; 3-20 алгоритм составления финансового плана проекта; 3-21 требования к созданию презентации проекта; 3-22 средства презентации; 3-23 этапы подготовки и проведения самопрезентации предпринимателя; 3-24 определение и виды каналов сбыта; 3-25 воронку продаж, технологии лидогенерации; 3-26 основные технологии интернет-маркетинга.

1. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

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

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.10 Технология предпринимательства

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствуют элементы программы
1	2	3	4
Тема 1. Мотивы предпринимательской деятельности	Содержание учебного материала	2	3-1, 3-2, 3-3, 3-7 У-2
	1. Понятие «Предпринимательство», «Предприниматель». Плюсы и минусы предпринимательской деятельности. Мотивация и стимулирование предпринимательской деятельности. Внутренние ресурсы		
	Практические занятия:	2	
	1. Практическое занятие № 1. Генерация бизнес-идей. Освоение технологии принятия решения	2	
Тема 2. Планирование рабочего процесса	Содержание учебного материала	2	3-4, 3-5, 3-6, 3-8, 3-9, 3-10, 3-14 У-1, У-3, У-4, У-5, У-15
	1. Целеполагание: понятие, виды целей, дерево целей. План, виды планов, инструменты планирования. Процесс развития, этапы и их сопряженность. Планирование личного развития. Предпринимательские идеи и планирование их развития. Клиентоориентированность как условие планирования. Ставка предпринимателя в планировании развития. Роль исследований в планировании		
	2. Проект и проектное управление. Структура проекта. Бизнес-проект с триединой позиции - предприниматель-технолог-организатор		
	3. Анализ позиций конкурентов как этап проектирования. Инновации: понятие, степени, границы.		
	Практические занятия:	6	
	1. Практическое занятие № 2. Составление Диаграммы Ганта	2	
	2. Практическое занятие № 3. Построение схемы бизнес-процессов	2	
	3. Практическое занятие № 4. Определение эффективности бизнес-процессов	2	
Тема 3. Ключевые компетенции и команда. Корпоративная культура	1. Командообразование: понятие этапы. Ключевые компетенции: понятие, определение и реализация в бизнесе. Подбор персонала по ключевым компетенциям	2	3-15, 3-16, 3-17, 3-18, 3-19 У-8, У-9
	2. Регламенты в управлении командой: понятие, роль, технологии разработки		

	3.	Понятие и значение корпоративной культуры и ее элементов: миссия, нормы этикета, стиль, мероприятия				
	Практические занятия:		4			
	1.	Практическое занятие № 5. Составление организационной схемы компании	2			
	2.	Практическое занятие № 6. Разработка имиджевых элементов компании	2			
Тема 4. Технологии интернет-маркетинга и управление продажами	Содержание учебного материала		2	3-11, 3-13, 3-23, 3-24, 3-25 У-6, У-7, У-10, У-12, У-13		
	1.	Технологии интернет-маркетинга: понятие, виды, применение. Адаптация технологий к конкретной ситуации. Оценка эффективности использования				
	2.	Продажи как элемент анализа. Каналы сбыта как определяющий фактор в управлении продажами. Выбор и развитие каналов сбыта. Воронка продаж. Лидогенерация				
	Практические занятия:		8			
	1.	Практическое занятие № 7. Создание корпоративной почты, страниц в социальных сетях	2			
	2.	Практическое занятие № 8. Настройка рекламы в социальных сетях	2			
	3.	Практическое занятие № 9. Построение воронки продаж	2			
	4.	Практическое занятие № 10. Построение воронки продаж	2			
	Тема 5. Технология презентации	Содержание учебного материала			2	3-12, 3-20, 3-21, 3-22 У-11, У-14
		1.	Презентация проекта: требования к созданию. Средства презентации. Самопрезентация предпринимателя этапы подготовки и проведения. Использование визуальных эффектов и образов			
Практические занятия:		6				
Практическое занятие № 11. Презентация и самопрезентация		2				
Практическое занятие № 12. Презентация и самопрезентация		2				
Практическое занятие № 13. Презентация и самопрезентация		2				
Промежуточная аттестация (зачет)						
Итого			36			

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

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

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

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

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

Основные источники:

1. Чеберко, Е.Ф. Предпринимательская деятельность [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО/Е.Ф. Чеберко. - Москва: Юрайт, 2021 - 219 с. - (Профессиональное образование). – URL: <https://biblio-online.ru>
2. Информационный технологии в менеджменте (управлении) [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО/под ред. Ю.Д. Романовой. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва: Юрайт, 2021 - 411 с. - (Профессиональное образование). - URL: www.biblio-online.ru

Дополнительные источники:

1. Бороздина, Г.В. Психология общения [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО/ Г.В. Бороздина, Н.А. Кормнова. - Москва: Юрайт, 2021 - 463 с. - (Профессиональное образование). - URL: www.biblio-online.ru Борисов, Е. Ф.
2. Основы экономики [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО/Е.Ф. Борисов. - 7-е изд., перераб. и доп. - Москва: Юрайт, 2021 - 383 с. - (Профессиональное образование). – URL: www.biblio-online.ru.
3. Российский экономический журнал [Текст]: журнал / АНО «Академия менеджмента и бизнес администрирования». – Москва: АНО «Академия менеджмента и бизнес администрирования». – 6 журналов в год. - 2019 – №1-3, 6.
4. Российский экономический журнал [Текст]: журнал / АНО «Академия менеджмента и бизнес администрирования». – Москва: АНО «Академия менеджмента и бизнес администрирования». – 6 журналов в год. - 2020 – №1-3, 5-6.
5. Михеева, Е.В. Информационные технологии в профессиональной деятельности [Электронный ресурс]: учеб. для СПО/Е. В. Михеева. - 4-е изд., стер. - Москва: Академия, 2020 - 416 с. - Режим доступа: <http://www.academia-moscow.ru>.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
Умения: У-1 составлять и декомпозировать жизненные цели; У-2 генерировать бизнес-идеи; У-3 применять технологию принятия решения; У-4 составить Диаграмму Ганта; У-5 строить схему бизнес-процессов; У-6 создавать корпоративную почту, страницы в социальных сетях; У-7 настраивать рекламу в социальных сетях; У-8 применять технологию принятия решения; У-9 составлять и оформлять организационную схему компании; У-10 разрабатывать /составлять техническое задание для разработки имиджевых элементов компании; У-11 создавать и проводить презентацию предпринимательской идеи и самопрезентацию; У-12 строить воронку продаж; У-13 составлять аватар клиента; У-14 составлять финансовую модель компании; У-15 планировать предпринимательскую деятельность.	- полнота ответов, точность формулировок, не менее 75% правильных ответов; - актуальность темы, адекватность результатов поставленным целям, полнота ответов, точность формулировок, адекватность применения терминологии.	Текущий контроль: устный опрос, оценка выполнения тестовых заданий, оценка выполнения заданий практических работ. Промежуточная аттестация: выполнение заданий на зачете.
Знания: 3-1 понятие «Предпринимательство», «Предприниматель»; 3-2 плюсы и минусы предпринимательской деятельности; 3-3 мотивацию и стимулирование предпринимательской деятельности; 3-4 понятие «Целеполагание», виды целей, дерево целей; 3-5 определение категории «План», виды планов, инструменты планирования;	- полнота ответов, точность формулировок, не менее 75% правильных ответов; - актуальность темы, адекватность результатов поставленным целям, полнота ответов, точность формулировок, адекватность применения терминологии.	Текущий контроль: устный опрос, оценка выполнения тестовых заданий, оценка выполнения заданий практических работ. Промежуточная аттестация: выполнение заданий на зачете/ дифференцированном зачете

<p>3-6 понятие «Процесс развития», его этапы; 3-7 технологии генерирования предпринимательских идей; 3-8 клиентоориентированность как условие планирования; 3-9 понятие «Ставка предпринимателя» в планировании развития; 3-10 роль исследований в планировании; 3-11 основные технологии маркетингового планирования; 3-12 понятия «Проект» и «Проектное управление», структуру проекта; 3-13 методы анализа позиций конкурентов; 3-14 понятие «Инновации»; 3-15 командообразование: понятие, этапы; 3-16 понятие «Ключевые компетенции»; 3-17 методы подбора персонала по ключевым компетенциям; 3-18 регламенты в управлении командой: понятие, роль, технологии разработки; 3-19 понятие и значение корпоративной культуры и ее элементов; 3-20 алгоритм составления финансового плана проекта; 3-21 требования к созданию презентации проекта; средства презентации; 3-22 этапы подготовки и проведения самопрезентации предпринимателя; 3-23 определение и виды каналов сбыта; 3-24 воронку продаж, технологии лидогенерации; 3-25 основные технологии интернет-маркетинга.</p>		
--	--	--