

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

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

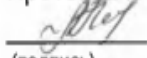
ОП.11 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских
товаров

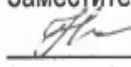
Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации 28.07.2014г., №835, на основании решения 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 Предпринимательство.

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

Одобрено
на заседании ПЦК Экономики, управления и коммерции
Протокол № 11 от 11 июня 2021г.


Л.А. Перцева
(подпись)

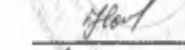
УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора

Н.В. Бочанова
(подпись)

СОГЛАСОВАНО

Генеральный директор
должность

ООО Магнумпроф
организация/предприятие

 / Нагорнов В. А.
" 11 " 06 2021 г.

СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	8
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	12
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	13

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП. 11 Основы предпринимательской деятельности

1.1. Область применения программы

Программа учебной дисциплины является частью программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров.

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

Учебная дисциплина относится к вариативной части профессионального цикла.

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

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

уметь:

- *выбирать организационно- правовую форму новых компаний;*
- *оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности;*
- *налаживать коммуникации между членами команды;*
- *управлять поведением команды посредством реализации моделей личности в организационном пространстве;*
- *оценивать личностные качества и потенциал членов команды;*
- *разрабатывать и обосновывать варианты эффективных хозяйственных решений в области управления предприятиями малого бизнеса;*
- *определять предпочтения на основе веб ресурсов, работать с каталогом паспортов проектов;*
- *выдвигать бизнес-идеи;*
- *выбирать бизнес идеи, исходя из тенденций развития рынка;*
- *использовать основные категории маркетинга в практической деятельности;*
- *проводить маркетинговые исследования, анализировать их результаты и принимать маркетинговые решения;*
- *выявлять сегменты рынка;*
- *определять тип рыночной структуры;*
- *давать сравнительную характеристику видам и формам конкуренции;*
- *создавать привлекательный образ предприятия: престиж, новации, невысокие цены;*
- *доводить информацию о продукции, включая ее характеристики, до конечных потребителей;*
- *сохранять актуальность товара (услуги);*
- *воздействовать на конкретную аудиторию;*
- *готовить мастер-классы;*
- *демонстрировать готовую продукцию;*
- *применять основные этапы рекламной кампании;*
- *применять основные формы продвижения товара или услуги;*
- *обосновать и установить цену на продукт в соответствии с одним из методов ценообразования (рыночным, затратным или параметрическим);*
- *рассчитывать величины налогов;*
- *обоснованно выбирать систему бухгалтерского учета, применить ее в практической деятельности;*
- *формулировать ключевые качества успешного сотрудника;*
- *определить степень клиентоориентированности компании;*
- *осуществлять постановку цели;*
- *выяснять потребности клиента;*
- *применять технологии активных продаж;*
- *вести переговоры;*

- вести деловую переписку;
 - классифицировать экспортные товары;
 - оценивать экспортный потенциал предприятия;
 - различать модели управления бизнес-процессами;
 - определять бизнес-процессы, которые можно ускорить путем автоматизации;
 - подбирать CRM-систему под потребности бизнеса;
 - сравнивать электронную и реальную коммерцию;
 - отстаивать свои права, читать нормативную документацию, договоры;
 - определять потребность в инвестициях;
 - выбирать оптимальный вид кредита;
 - определять доходы фирмы;
 - оценивать риски фирмы при организации ведения бизнеса;
 - сопоставлять свои потребности и возможности, оптимально распределять материальные и трудовые ресурсы, составлять семейный бюджет и личный финансовый план;
 - находить варианты вложения денежных средств;
 - выбирать оптимальный вариант международных расчетов;
 - юридически грамотно толковать действующие правовые нормы;
 - анализировать практику разрешения предпринимательских споров, оценивать правовые последствия решений, принятых арбитражами судами по конкретным спорам;
 - эффективно использовать нормативные документы, регулирующие предпринимательскую деятельность;
 - анализировать и решать юридические проблемы в сфере предпринимательства;
 - ставить цели в соответствии с бизнес-идеями, решать организационные вопросы создания бизнеса;
 - формировать пакет документов для получения государственной поддержки малого бизнеса; начислять уплачиваемые налоги, заполнять налоговые декларации; оформлять в собственность имущество;
 - формировать пакет документов для получения кредита;
 - проводить отбор, подбор и оценку персонала, оформлять трудовые отношения;
 - формировать пакет документов сопровождения инвестиционного проекта;
 - анализировать опыт выхода тюменских предприятий на внешний рынок; ориентироваться в элементах макро- и микросреды организации;
 - использовать результаты стратегического анализа бизнес-среды для повышения конкурентоспособности малой фирмы;
 - выбирать инструментальные средства для реализации функциональности систем электронного бизнеса;
 - использовать систему «одно окно»;
- знать:**
- механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе;
 - о навыках и компетенциях, которые необходимы членам команды;
 - основы эффективного управления предпринимательской деятельностью;
 - техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;
 - дифференциацию структуры потребностей по группам потребителей/
 - основные положения и условия успешной реализации бизнес идеи;
 - процедуры работы с бизнес идеей как первой ступенью бизнес планирования;
 - принципы и функции маркетинга;
 - критерии и принципы сегментирования, пути позиционирования товара на рынке;
 - понятие и виды конкуренции;
 - понятие мотивирования всех участников, находящихся в цепочке сбыта

товара;

- понятие трансформация привычного восприятия продукции;
- технологии распространения сведений о благонадежности компании;
- техники продвижения дорогостоящих товаров;
- формы ПР-мероприятий;
- - виды промо-акций;
- понятие сейлзпромоушн;
- понятие паблик рилейшнз;
- понятие директ-маркетинг;
- понятие брендинг;
- понятие «цена», виды и функции цен;
- методы ценообразования;
- понятие «бухгалтерский учет»;
- понятие «управленческий учет» и его компоненты;
- виды налогов;
- системы бухгалтерского учета;
- понятие «клиентоориентированность» и ее измерение;
- понятие «сервис»;
- понятие «продажи»;
- этапы продаж и содержание каждого этапа;
- послепродажный сервис, администрирование, развитие клиента;
- понятие «экспорт»;
- преимущества и недостатки экспорта;
- понятие «стратегия»;
- процесс выхода на внешний рынок;
- этапы экспортных операций;
- содержание и виды бизнес-процессов, модели управления ими;
- понятие автоматизации и процессы, подлежащие автоматизации;
- возможности CRM-систем;
- плюсы и минусы электронной и реальной коммерции;
- виды инвестиций и способы привлечения инвесторов;
- современные виды кредитов для бизнеса, их сущность;
- показатели кредитоспособности компании;
- понятие кредитного риска и методы его снижения;
- типы и сущность корпораций;
- виды инвестиций и способы привлечения инвесторов;
- современные виды кредитов для бизнеса, их сущность;
- специфику и риски работы с венчурными фондами;
- методы планирования расходов и покупок;
- методы накопления личного капитала;
- правила осуществления международных расчетов;
- содержание и классификация валютных рисков;
- требования к порядку осуществления валютных операций в соответствии с ФЗ № 173 «О валютном регулировании и валютном контроле»;
- место и роль предпринимательского права в системе регулирования правовых отношений;
- источники предпринимательского права;
- принципы современного предпринимательского права;
- принципы расширения инвестиционного портфеля;
- права и обязанности субъектов предпринимательства; законодательство 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; законодательство РФ и международные
- договора, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности;
- основы правового регулирования организации отдельных видов товаров;
- основы организации и документирования торгового оборота; порядок применения международных договоров;
- формы государственной поддержки: имущественная, финансовая, информационная, консультационная; полномочия субъектов государственной власти и местного самоуправления по поддержке малого бизнеса;
- меры поддержки малого бизнеса в условиях, сформировавшихся под влиянием глобального мирового кризиса;
- виды деятельности, на осуществление которых предоставляются инвестиции;
- требования, применяемые к Заявителям, претендующим на получение инвестиций;
- подходы и методы анализа бизнес-среды; основные этапы проведения стратегического анализа бизнес-среды;
- теоретические основы и методы развития электронного бизнеса;
- принцип «одного окна».

В результате освоения дисциплины у обучающихся формируются компетенции:

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

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникативных технологий.

ОК 6. Работать в коллективе, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

ОК 10. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.

1.4. Количество часов на освоение программы учебной дисциплины:

максимальной учебной нагрузки обучающегося **72** часов, в том числе:

обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося **36** часа;

самостоятельной работы обучающегося **36** часов.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка	72
Обязательная аудиторная учебная нагрузка	36
в том числе:	
практические занятия	26
Самостоятельная работа	36
<i>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета</i>	

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

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

Модуль 4. Маркетинг		10	
4.1. Нужны ли новые товары на рынке?	Содержание учебного материала	2	2
	Разработка нового товара, услуги		
	Тематика практических занятий	2	
	Практическое занятие №6. Презентация плана рекламной кампании (выбранной бизнес-идеи)	2	
	Самостоятельная работа	6	
	1 Самостоятельная работа № 7. Законный интернет-шпионаж. Я знаю, как сделать клиента постоянным	2	
	2 Самостоятельная работа № 8. Шоу – демонстрация возможностей товара	2	
	3 Самостоятельная работа № 9. Маркетинговые коммуникации	2	
Модуль 5. Продажи, экспорт		14	
5.1. Цены и ценообразование. Бухгалтерский учет для бизнеса	Содержание учебного материала		
	Тематика практических занятий	4	
	Практическое занятие № 7. Цены и ценообразование. Бухгалтерский учет для бизнеса	2	
	Практическое занятие № 8. Клиентоориентированность как фактор успешности в современном бизнесе. Активные продажи.	2	
	Самостоятельная работа	10	
	1 Самостоятельная работа № 10. Экспорт как способ расширить рынок сбыта	2	
	2 Самостоятельная работа № 11. Стратегии выхода на внешний рынок	2	
	3 Самостоятельная работа № 12. Бизнес-игра ЗАВОД	6	
Модуль 6. Бизнес-процессы и их автоматизация		10	
6.1. Бизнес-процессы и их автоматизация	Содержание учебного материала		
	Тематика практических занятий	4	
	Практическое занятие № 9. Бизнес-процессы, существующие в каждой компании	2	
	Практическое занятие № 10. Квест-игра «Что нужно делать, чтобы система работала и помогала»	2	
	Самостоятельная работа	6	
	1 Самостоятельная работа № 13. Автоматизация бизнес-процессов. Программное обеспечение для автоматизации бизнес процессов	2	
	2 Самостоятельная работа № 14. CRM-системы для малого бизнеса	2	
	3 Самостоятельная работа № 15. Моя бизнес территория: интернет или реальность	2	
Модуль 7. Финансы, налоги, инвестиции		10	
7.1. Способы осуществления международных расчетов	Содержание учебного материала	2	1
	1 Особенности и их формы международных расчетов: авансовый платеж, аккредитив, банковская гарантия, документарное инкассо, открытый счет, банковские чеки и переводы. Преимущества и недостатки. Схемы проведения международных расчетов.		
	Тематика практических занятий	6	
	Практическое занятие №11. Формы финансирования собственности и организации: посевные инвестиции, кредит для бизнеса. Работа с банкирами, юристами и другими	2	

	сторонними лицами.		
	Практическое занятие №12. Секреты управления личными финансами	2	
	Практическое занятие №13. DemoDay - Ассесмент - центр «Управление финансами» 1 модуль Личные финансы 2 модуль Бизнес финансы 3 модуль Международные расчеты 4 модуль Защиты карты риска	2	
	Самостоятельная работа	2	
1	Самостоятельная работа № 16. Как защитить предприятие от валютных рисков и штрафных санкций?	2	
Всего:		72	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

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

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация программы учебной дисциплины предполагает наличие учебного кабинета:

- социально-экономических дисциплин.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;

- рабочее место преподавателя.

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением и мультимедиапроектор.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Основные источники:

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

Дополнительные источники:

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

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

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

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

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

<i>ступенью бизнес планирования;</i>	рамках модуля 2. Выбор бизнес идеи
<i>принципы и функции маркетинга;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>критерии и принципы сегментирования, пути позиционирования товара на рынке;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>понятие и виды конкуренции;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>понятие мотивирования всех участников, находящихся в цепочке сбыта товара;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>понятие трансформация привычного восприятия продукции;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>технологии распространения сведений о благонадежности компании;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>техники продвижения дорогостоящих товаров;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>формы ПР-мероприятий;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>- виды промо-акций;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>понятие сейлзпромоушн;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>понятие паблик рилейшнз;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>понятие директ-маркетинг;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>понятие брендинг;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
<i>понятие «цена», виды и функции цен;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
<i>методы ценообразования;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
<i>понятие «бухгалтерский учет»;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
<i>понятие «управленческий учет» и его компоненты;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
<i>виды налогов;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
<i>системы бухгалтерского учета;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
<i>понятие «клиентоориентированность» и ее измерение;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
<i>понятие «сервис»;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
<i>понятие «продажи»;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
<i>этапы продаж и содержание каждого этапа;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
<i>послепродажный сервис, администрирование, развитие клиента;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
<i>понятие «экспорт»;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
<i>преимущества и недостатки экспорта;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
<i>понятие «стратегия»;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
<i>процесс выхода на внешний рынок;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
<i>этапы экспортных операций;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
<i>содержание и виды бизнес-процессов, модели управления ими;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 6. Бизнес-процессы и их

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

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

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

Результаты (освоенные общие и региональные компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	- демонстрация интереса к будущей профессии.	<i>Оценка результатов применения полученных обучающимся знаний о типовых методах выполнения практических задач</i>
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	- обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач; - демонстрация эффективности качества выполнения профессиональных задач.	<i>Оценка усвоенных на практических занятиях знаний, обучающихся</i>
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.	- решение стандартных и нестандартных профессиональных задач; - анализ и контроль стандартных и нестандартных ситуаций;	<i>Анализ результатов стандартизированного контроля усвоенных обучающимися знаний и навыков методом</i>

	- проявление ответственности за принятое решение.	<i>тестирования.</i>
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	- эффективный поиск необходимой информации; - использование различных источников; - извлечение и анализ информации из различных источников; - применение найденной информации для решения профессиональных задач.	<i>Проверка результатов усвоения материала обучающихся по теме принятия решений (проводится методом решения ситуационных задач).</i>
ОК 5. Владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникативных технологий.	- эффективный поиск необходимой информации; - использование различных источников; - извлечение и анализ информации из различных источников; - применение найденной информации для решения профессиональных задач.	<i>Оценка результатов применения полученных обучающимся знаний о типовых методах выполнения практических задач</i>
ОК 6. Работать в коллективе, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.	- эффективное взаимодействие с коллегами; - использование различных методов сотрудничества с коллегами; - применение эффективного взаимодействия для решения профессиональных задач.	<i>Оценка результатов применения полученных обучающимся знаний о типовых методах выполнения практических задач</i>
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий.	- демонстрирует дисциплину и четкое выполнение заданий	<i>Оценка результатов применения полученных обучающимся знаний о типовых методах выполнения практических задач</i>
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач; - демонстрация эффективности качества выполнения профессиональных задач.	<i>Оценка усвоенных на практических занятиях знаний, обучающихся</i>
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	- обоснование выбора и применения методов и способов решения профессиональных задач применительно к сменяющейся технологии в профессиональной деятельности; - демонстрация эффективности качества работы в условиях смены технологий профессиональной деятельности.	<i>Оценка усвоенных на практических занятиях знаний, обучающихся</i>
ОК 10. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.	- формирование инновационных бизнес-идей на основе приоритетов развития Тюменской области; - постановка цели в соответствии с бизнес-идеями, решение организационных вопросов создания бизнеса; - формирование пакета документов для получения государственной поддержки	<i>Оценка разработанного бизнес-проекта. Дифференцированный зачет</i>

	<p><i>малого бизнеса;</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>проведение отбора, подбора и оценки персонала; оформление трудовых отношений;</i> - <i>анализ рыночных потребностей и спроса на новые товары и услуги;</i> - <i>обоснование ценовой политики;</i> - <i>составление бизнес-плана на основе современных программных технологий.</i> 	
--	---	--