

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 специальности 29.02.04 Конструирование, моделирование и технология швейных  
изделий**

Тюмень 2020


Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 29.02.04 Конструирование, моделирование и технология швейных изделий среднего профессионального образования, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации 15.05.2014г., № 534 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 26 июня 2014 г. Регистрационный N 32869), 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: Варлакова А.В., преподаватель первой квалификационной категории

Одобрено  
на заседании ПЦК ЭУиК  
Протокол № 10 от 28 мая 2020 г.  
Председатель ПЦК

 Л.А. Перцева  
подпись

УТВЕРЖДЕНО

Заместитель директора  
 Н.В. Бочанова  
подпись

СОГЛАСОВАНО

Руководитель  
(должность)

Авторская мастерская Лилии Арениной  
(организация/предприятие)

Л.В. Аренина

"28" мая 2020 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.08 Основы предпринимательской деятельности**

### **1.1. Область применения программы**

Программа учебной дисциплины является частью основной профессиональной образовательной программы подготовки специалистов среднего звена по специальности 29.02.04 Конструирование, моделирование и технология швейных изделий.

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

Учебная дисциплина относится к вариативной части профессионального цикла.

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

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

#### **уметь:**

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

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

- понятие мотивирования всех участников, находящихся в цепочке сбыта товара;
- понятие трансформация привычного восприятия продукции;
- технологии распространения сведений о благонадежности компании;
- техники продвижения дорогостоящих товаров;
- формы ПР-мероприятий;
- - виды промо-акций;
- понятие сейлзпромоушн;
- понятие паблик рилейшнз;
- понятие директ-маркетинг;
- понятие брендинг;
- понятие «цена», виды и функции цен;
- методы ценообразования;
- понятие «бухгалтерский учет»;
- понятие «управленческий учет» и его компоненты;
- виды налогов;
- системы бухгалтерского учета;
- понятие «клиентоориентированность» и ее измерение;
- понятие «сервис»;
- понятие «продажи»;
- этапы продаж и содержание каждого этапа;
- послепродажный сервис, администрирование, развитие клиента;
- понятие «экспорт»;
- преимущества и недостатки экспорта;
- понятие «стратегия»;
- процесс выхода на внешний рынок;
- этапы экспортных операций;
- содержание и виды бизнес-процессов, модели управления ими;
- понятие автоматизации и процессы, подлежащие автоматизации;
- возможности CRM-систем;
- плюсы и минусы электронной и реальной коммерции;
- виды инвестиций и способы привлечения инвесторов;
- современные виды кредитов для бизнеса, их сущность;
- показатели кредитоспособности компании;
- понятие кредитного риска и методы его снижения;
- типы и сущность корпораций;
- виды инвестиций и способы привлечения инвесторов;
- современные виды кредитов для бизнеса, их сущность;
- специфику и риски работы с венчурными фондами;
- методы планирования расходов и покупок;
- методы накопления личного капитала;
- правила осуществления международных расчетов;
- содержание и классификация валютных рисков;
- требования к порядку осуществления валютных операций в соответствии с ФЗ № 173 «О валютном регулировании и валютном контроле»;
- место и роль предпринимательского права в системе регулирования правовых отношений;
- источники предпринимательского права;
- принципы современного предпринимательского права;
- принципы расширения инвестиционного портфеля;
- права и обязанности субъектов предпринимательства; законодательство Р Ф и международные;
- договоры, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности;

- основы правового регулирования организации отдельных видов товаров;
- основы организации и документирования торгового оборота; порядок применения международных договоров;
- права и обязанности субъектов предпринимательства; законодательство 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;
- 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 своей 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. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

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

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), 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
<b>Максимальная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>72</b>
<b>Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)</b>	<b>36</b>
в том числе:	
практические занятия	26
<b>Самостоятельная работа обучающегося (всего)</b>	<b>36</b>
в том числе:	
<i>Взаимодействие с бизнес-средой региона</i>	22
<i>Организация мероприятий в рамках ПОО</i>	14
<b>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета</b>	



## 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.08 Основы предпринимательской деятельности

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
<b>Модуль 1. Формирование и управление командой</b>		<b>6</b>	
<b>1.1. Личные возможности и самомотивация</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	
	1 Личностные качества специалиста как фактор предпринимательского риска	2	2
	<b>Практические занятия</b>	<b>2</b>	
	<b>Практическое занятие №1</b> Этика и культура предпринимательства. Игра-проект «Создание идеальной команды».	2	
	<b>Самостоятельная работа</b>	<b>2</b>	
	1 Команда успешных людей – залог успешного бизнеса. Реальные истории успеха.	2	
<b>Модуль 2. Выбор бизнес идеи</b>		<b>10</b>	
<b>2.1. Основы малого бизнеса. Виды предпринимательской деятельности</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	
	1 Сущность малого бизнеса и его виды.	2	2
	<b>Практические занятия</b>	<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие №2.</b> Отбор и обоснование перспективной бизнес идеи	2	
	<b>Практическое занятие №3.</b> Crash test бизнес идеи – бизнес-игра (банк выдает кредит успешному проекту)	2	
	<b>Самостоятельная работа</b>	<b>4</b>	
	1 Поиск своей гавани в океане малого бизнеса. Где брать бизнес идеи	2	
	2 Аукцион идей: первая ступень бизнес планирования	2	
<b>Модуль 3. Предпринимательское право и государственная поддержка</b>		<b>12</b>	
<b>3.1. Основы и принципы предпринимательского права</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	
	1 Российское предпринимательское право	2	2
	<b>Практические занятия</b>	<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие №4.</b> Программы государственной поддержки предпринимательской деятельности. Налоговые каникулы.	2	
	<b>Практическое занятие №5.</b> Переход на электронное управление бизнесом	2	
	<b>Самостоятельная работа</b>	<b>6</b>	
	1 Виды и сфера применения международных стандартов предпринимательской деятельности	2	
	2 Программы государственной поддержки предпринимательской деятельности. Налоговые каникулы	2	
	3 Инвестиции в Тюменскую область Личный опыт, чужие ошибки и успех других Перспективы развития «Питательная среда» бизнеса	2	
<b>Модуль 4. Маркетинг</b>		<b>10</b>	
<b>4.1. Нужны ли новые товары на рынке?</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	
	Разработка нового товара, услуги	2	2

	<b>Практические занятия</b>		<b>2</b>	
	<b>Практическое занятие №6. Презентация плана рекламной кампании (выбранной бизнес-идеи)</b>		2	
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>6</b>	
	1	Законный интернет-шпионаж. Я знаю, как сделать клиента постоянным	2	
	2	Шоу – демонстрация возможностей товара	2	
	3	Маркетинговые коммуникации	2	
<b>Модуль 5. Продажи, экспорт</b>			<b>14</b>	
<b>5.1. Цены и ценообразование. Бухгалтерский учет для бизнеса</b>	<b>Содержание учебного материала</b>			
	<b>Практические занятия</b>		<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие №7. Цены и ценообразование. Бухгалтерский учет для бизнеса</b>		2	
	<b>Практическое занятие №8. Клиентоориентированность как фактор успешности в современном бизнесе. Активные продажи.</b>		2	
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>10</b>	
	1	Экспорт как способ расширить рынок сбыта	2	
	2	Стратегии выхода на внешний рынок	2	
	3	Бизнес-игра ЗАВОД	6	
<b>Модуль 6. Бизнес-процессы и их автоматизация</b>			<b>10</b>	
<b>6.1. Бизнес-процессы и их автоматизация</b>	<b>Содержание учебного материала</b>			
	<b>Практические занятия</b>		<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие №9. Бизнес-процессы, существующие в каждой компании</b>		2	
	<b>Практическое занятие №10. Квест-игра «Что нужно делать, чтобы система работала и помогала»</b>		2	
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>6</b>	
	1	Автоматизация бизнес-процессов. Программное обеспечение для автоматизации бизнес процессов	2	
	2	CRM-системы для малого бизнеса	2	
	3	Моя бизнес территория: интернет или реальность	2	
<b>Модуль 7. Финансы, налоги, инвестиции</b>			<b>10</b>	
<b>7.1. Способы осуществления международных расчетов</b>	<b>Содержание материала</b>		<b>2</b>	
	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.	2	1,2
	<b>Практические занятия</b>		<b>6</b>	
	<b>Практическое занятие №11. Формы финансирования собственности и организации: посевные инвестиции, кредит для бизнеса. Работа с банкирами, юристами и другими сторонними лицами.</b>		2	
	<b>Практическое занятие №12. Секреты управления личными финансами</b>		2	
	<b>Практическое занятие №13. DemoDay - Ассесмент - центр «Управление финансами» 1 модуль Личные финансы</b>		2	

	2 модуль Бизнес финансы			
	3 модуль Международные расчеты			
	4 модуль Защиты карты риска			
	<b>Самостоятельная работа</b>		<b>2</b>	
	1	Как защитить предприятие от валютных рисков и штрафных санкций?	2	
<b>Всего:</b>			<b>72</b>	

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.

Оборудование учебного кабинета:

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

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением и мультимедиапроектор.

#### **3.2. Информационное обеспечение обучения**

##### **Основные источники:**

1. Чеберко, Е. Ф. Предпринимательская деятельность [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО / Е. Ф. Чеберко. - Москва : Юрайт, 2020. - 219 с. – URL: <https://biblio-online.ru>

##### **Дополнительные источники:**

1. 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
2. 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

#### 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
<b>Умения:</b>	
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 темы
формировать пакет документов для получения государственной поддержки малого бизнеса; начислять уплачиваемые налоги, заполнять налоговые декларации; оформлять в собственность имущество;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка!
формировать пакет документов для получения кредита;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
проводить отбор, подбор и оценку персонала, оформлять трудовые отношения;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках темы
формировать пакет документов сопровождения инвестиционного проекта;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках темы
анализировать опыт выхода тюменских предприятий на внешний рынок; ориентироваться в элементах макро- и микросреды организации;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках темы
использовать результаты стратегического анализа бизнес-среды для повышения конкурентоспособности малой фирмы;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка!
выбирать инструментальные средства для реализации функциональности систем электронного бизнеса;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка!
использовать систему «одно окно»;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка!
<b>Знания:</b>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках темы
механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 1. Формирование и управление командой
о навыках и компетенциях, которые необходимы членам команды;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 1. Формирование и управление командой
основы эффективного управления предпринимательской деятельностью;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 1. Формирование и управление командой
техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 1. Формирование и управление командой
дифференциацию структуры потребностей по группам потребителей/	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 2. Выбор бизнес идеи
основные положения и условия успешной реализации бизнес идеи;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 2. Выбор бизнес идеи
процедуры работы с бизнес идеей как первой ступенью бизнес планирования;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 2. Выбор бизнес идеи
принципы и функции маркетинга;	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 PR-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,</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в



<i>подлежащие автоматизации;</i>	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 международных договоров;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!
<i>права и обязанности субъектов</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в

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

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

<b>Результаты (освоенные общие и региональные компетенции)</b>	<b>Основные показатели оценки результата</b>	<b>Формы и методы контроля и оценки</b>
ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	- демонстрация интереса к будущей профессии.	Оценка результатов применения полученных обучающимся знаний о типовых методах выполнения практических задач
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.	Оценка усвоенных на практических занятиях знаний, обучающихся
ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность	- решение стандартных и нестандартных профессиональных задач, возникающих в процессе товародвижения, приемки, обеспечению сохранности товаров; - анализ и контроль стандартных и нестандартных ситуаций;	Анализ результатов стандартизированного контроля усвоенных обучающимися знаний и навыков методом тестирования.

	- проявление ответственности за принятое решение.	
ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личного развития.	- эффективный поиск необходимой информации; - использование различных источников; - извлечение и анализ информации из различных источников; - применение найденной информации для решения профессиональных задач.	Проверка результатов усвоения материала обучающихся по теме принятия решений (проводится методом решения ситуационных задач).
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности	- демонстрирует навыки использования информационно-коммуникационные технологии	Оценка усвоенных на практических занятиях знаний, обучающихся
ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	- владеет способами бесконфликтного общения и саморегуляции в повседневной деятельности и экстремальных условиях	Оценка усвоенных на практических занятиях знаний, обучающихся
ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий	- анализирует и оценивает результаты и последствия деятельности (бездействия) с правовой точки зрения	Оценка усвоенных на практических занятиях знаний, обучающихся
ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации	- занимается самообразованием по развитию предпринимательской компетенции	Оценка усвоенных на практических занятиях знаний, обучающихся
ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.	- руководствуется нормативными документами, регулирующими предпринимательскую деятельность	Оценка усвоенных на практических занятиях знаний, обучающихся
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 малого бизнеса; - проведение отбора, подбора и оценки персонала; оформление трудовых отношений; - анализ рыночных потребностей и спроса на новые товары и услуги; - обоснование ценовой политики; - составление бизнес-плана на основе современных программных технологий.	Оценка разработанного бизнес-проекта. Дифференцированный зачет
Ключевые компетенций цифровой экономики: ЦК 01 Командная работа ЦК 02 Самоорганизация при	работа с информационными сервисами и порталами РФ	Оценка результатов применения полученных обучающимся знаний о типовых методах

<p>решении задач</p> <p>ЦК 03 Следование принципам безопасности, ответственности и этики</p> <p>ЦК 04 Поиск, обработка и обмен информацией</p> <p>ЦК 05 Решение комплексных задач и принятие решений</p>		<p>выполнения практических задач</p>
--	--	--------------------------------------