

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

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА  
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

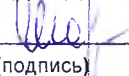
**ОП.05 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**  
по специальности 43.02.10 Туризм


Тюмень 2020

Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 43.02.10 Туризм (базовой подготовки), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 07 мая 2014г. № 474

Разработчик: М.В. Демьянова, преподаватель первой квалификационной категории

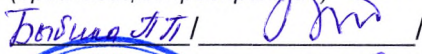
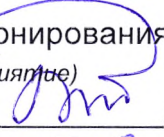
Одобрено  
на заседании ПЦК ИКиМ  
Протокол № 10 от 28 мая 2020г.  
Председатель ПЦК

  
Н.А. Шарипова  
(подпись)

УТВЕРЖДАЮ  
Заместитель директора  
  
Н.В. Бочанова  
(подпись)

СОГЛАСОВАНО  
Генеральный директор  
(должность)

ООО "Центр бронирования БУКИТ"  
(организация/предприятие)

  
/  /  
2020 г.



## СОДЕРЖАНИЕ

	стр.
1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	9
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10

# **1 ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

## **ОП 05. Основы предпринимательской деятельности**

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

Программа учебной дисциплины является частью программы подготовки квалифицированных рабочих, служащих по специальности 43.02.10 Туризм.

### **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 Р Ф 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, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.

ОК 3. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.

ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.

ОК 7. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).

РК 1. Развивать собственную предпринимательскую компетентность

#### **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>	36
<i>Организация мероприятий в рамках ПОО</i>	
<b>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета</b>	



## 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
<b>Модуль 1. Формирование и управление командой</b>		<b>6</b>	
<b>1.1. Личные возможности и самомотивация</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	2	2
	1 Личностные качества специалиста как фактор предпринимательского риска		
	<b>Практические занятия</b>	2	2
	<b>Практическое занятие №1</b> Этика и культура предпринимательства. Игра-проект «Создание идеальной команды».	2	
	<b>Самостоятельная работа</b>	2	
	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>	2	2
	1 Сущность малого бизнеса и его виды.		
	<b>Практические занятия</b>	4	
	<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>	4	
	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>2.2. Основы и принципы предпринимательского права</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	2	2
	1 Российское предпринимательское право		
	<b>Практические занятия</b>	4	
	<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>	6	
	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>3.1. Нужны ли новые товары на рынке?</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	2	
	Разработка нового товара, услуги		

	<b>Практические занятия</b>	<b>2</b>	
	<b>Практическое занятие №6.</b> Презентация плана рекламной кампании (выбранной бизнес-идеи)	2	
	<b>Самостоятельная работа</b>	6	
	<b>1</b> <i>Законный интернет-шпионаж. Я знаю, как сделать клиента постоянным</i>	2	
	<b>2</b> <i>Шоу – демонстрация возможностей товара</i>	2	
	<b>3</b> <i>Маркетинговые коммуникации</i>	2	
<b>Модуль 5. Продажи, экспорт</b>		<b>14</b>	
<b>4.1. Цены и ценообразование. Бухгалтерский учет для бизнеса</b>	<b>Практические занятия</b>	<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие №7.</b> Цены и ценообразование. Бухгалтерский учет для бизнеса	2	
	<b>Практическое занятие №8.</b> Клиентоориентированность как фактор успешности в современном бизнесе. Активные продажи.	2	
	<b>Самостоятельная работа</b>	10	
	<b>1</b> <i>Экспорт как способ расширить рынок сбыта</i>	2	
	<b>2</b> <i>Стратегии выхода на внешний рынок</i>	2	
	<b>3</b> <i>Бизнес-игра ЗАВОД</i>	6	
<b>Модуль 6. Бизнес-процессы и их автоматизация</b>		<b>10</b>	
<b>6.1. Бизнес-процессы и их автоматизация</b>	<b>Практические занятия</b>	<b>4</b>	
	<b>Практическое занятие №9.</b> Бизнес-процессы, существующие в каждой компании	2	
	<b>Практическое занятие №10.</b> Квест-игра «Что нужно делать, чтобы система работала и помогала»	2	
	<b>Самостоятельная работа</b>	6	
	<b>1</b> <i>Автоматизация бизнес-процессов. Программное обеспечение для автоматизации бизнес процессов</i>	2	
	<b>2</b> <i>CRM-системы для малого бизнеса</i>	2	
	<b>3</b> <i>Моя бизнес территория: интернет или реальность</i>	2	
<b>Модуль 7. Финансы, налоги, инвестиции</b>		<b>10</b>	
<b>7.1. Способы осуществления международных расчетов</b>	<b>Содержание учебного материала</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
	<b>1</b> 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.		
	<b>Практические занятия</b>	<b>6</b>	
	<b>Практическое занятие №11.</b> Формы финансирования собственности и организации: посевные инвестиции, кредит для бизнеса. Работа с банкирами, юристами и другими сторонними лицами.	2	
	<b>Практическое занятие №12.</b> Секреты управления личными финансами	2	
	<b>Практическое занятие №13. DemoDay - Ассесмент - центр «Управление финансами»</b>	2	
	1 модуль Личные финансы 2 модуль Бизнес финансы 3 модуль Международные расчеты 4 модуль Защиты карты риска		

	<b>Самостоятельная работа</b>	2	
	1 Как защитить предприятие от валютных рисков и штрафных санкций?	2	
<b>Промежуточная аттестация в форме дифференцированного зачета</b>			
<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:

- гуманитарных и социальных дисциплин.

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. Морошкин, В. А. Бизнес-планирование [Электронный ресурс] : учеб. пособ. / В. А. Морошкин, В. П. Буров. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : ИНФРА-М, 2018. - 288 с. - (СПО). - Режим доступа: <http://znanium.com>
2. Чеберко, Е. Ф. Предпринимательская деятельность [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО / Е. Ф. Чеберко. - Москва : Юрайт, 2020. - 219 с. - (Серия: Профессиональное образование). Режим доступа: [www.biblio-online.ru](http://www.biblio-online.ru)

##### **Дополнительные источники:**

1. Барышев, А. Ф. Маркетинг [Электронный ресурс]: учеб. для СПО / А. Ф. Барышев. - 14-е изд., стер. - Москва : Академия, 2018. - 224 с. Режим доступа: <http://www.academia-moscow.ru>
2. Горленко, О. А. Управление персоналом [Электронный ресурс]: учебник для СПО / О. А. Горленко, Д. В. Ерохин, Т. П. Можаяева. - 2е изд., испр. и доп. - Москва : Юрайт, 2019. - 249 с. - (Серия: Профессиональное образование). - Режим доступа: [www.biblio-online.ru](http://www.biblio-online.ru)
3. Менеджмент [Электронный ресурс]: учебник для СПО / под общ. ред. Н. И. Астаховой, Г. И. Москвитина. - Москва : Юрайт, 2019. - 422 с. - (Серия: Профессиональное образование). - Режим доступа: [www.biblio-online.ru](http://www.biblio-online.ru)
4. Налоги и налогообложение [Электронный ресурс] : учебник и практикум для СПО / под ред. Г. Б. Поляка, Е. Е. Смирновой. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юрайт, 2020. - 385 с. - (Серия: Профессиональное образование). - Режим доступа: [www.biblio-online.ru](http://www.biblio-online.ru)
5. Памбухчианц, О. В. Технология розничной торговли [Электронный ресурс]: учебник / О. В. Памбухчианц. - 9-е изд., перераб. и доп. Москва : Дашков и К, 2016. - 288 с. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book>
6. Тюрин, Д. В. Маркетинговые исследования [Электронный ресурс]: учебник для СПО / Д. В. Тюрин. - Москва : Юрайт, 2019. - 342 с. (Серия: Профессиональное образование). - Режим доступа: [www.biblio-online.ru](http://www.biblio-online.ru)
7. Шадрина, Г. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО / Г. В. Шадрина. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юрайт, 2019. - 431 с. (Серия: Профессиональное образование). - Режим доступа: [www.biblio-online.ru](http://www.biblio-online.ru)

##### **Интернет-ресурсы:**

1. Консалтинг для малого бизнеса [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.bistrast.ru>

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

	рамках модуля 4. Маркетинг
применять основные этапы рекламной кампании;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в 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

<i>процедуры работы с бизнес идеей как первой ступенью бизнес планирования;</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в 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</i>	Экспертное наблюдение и оценка результатов в



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

<i>торгового оборота; порядок применения международных договоров;</i>	рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка
<i>права и обязанности субъектов предпринимательства; законодательство Р Ф 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 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.	<i>Оценка результатов применения полученных обучающимся знаний о типовых методах выполнения практических задач</i>
ОК 2. Организовывать собственную деятельность, исходя из цели и способов ее достижения, определенных руководителем.	- 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. Анализировать рабочую ситуацию, осуществлять текущий и итоговый контроль, оценку и коррекцию собственной деятельности, нести ответственность за результаты своей работы.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- решение стандартных и нестандартных профессиональных задач, возникающих в процессе товародвижения, приемки, обеспечению сохранности товаров;</li> <li>- анализ и контроль стандартных и нестандартных ситуаций;</li> <li>- проявление ответственности за принятое решение.</li> </ul>	<i>Анализ результатов стандартизированного контроля усвоенных обучающимися знаний и навыков методом тестирования.</i>
ОК 4. Осуществлять поиск информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- эффективный поиск необходимой информации;</li> <li>- использование различных источников;</li> <li>- извлечение и анализ информации из различных источников;</li> <li>- применение найденной информации для решения профессиональных задач.</li> </ul>	<i>Проверка результатов усвоения материала обучающихся по теме принятия решений (проводится методом решения ситуационных задач).</i>
ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- эффективный поиск необходимой информации;</li> <li>- использование различных источников;</li> <li>- извлечение и анализ информации из различных источников;</li> <li>- применение найденной информации для решения профессиональных задач.</li> </ul>	<i>Оценка результатов применения полученных обучающимися знаний о типовых методах выполнения практических задач</i>
ОК 6. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, клиентами.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- эффективное взаимодействие с коллегами;</li> <li>- использование различных методов сотрудничества с коллегами;</li> <li>- применение эффективного взаимодействия для решения профессиональных задач</li> </ul>	<i>Оценка результатов применения полученных обучающимися знаний о типовых методах выполнения практических задач</i>
ОК 7. Исполнять воинскую обязанность, в том числе с применением полученных профессиональных знаний (для юношей).	<ul style="list-style-type: none"> <li>- демонстрирует дисциплину и четкое выполнение заданий</li> </ul>	<i>Оценка результатов применения полученных обучающимися знаний о типовых методах выполнения практических задач</i>
<i>РК 1. Развивать собственную предпринимательскую компетентность</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- формирование инновационных бизнес-идей на основе приоритетов развития Тюменской области;</li> <li>- постановка цели в соответствии с бизнес-идеями, решение организационных вопросов создания бизнеса;</li> <li>- формирование пакета документов для получения государственной поддержки малого бизнеса;</li> <li>- проведение отбора, подбора и оценки персонала; оформление трудовых отношений;</li> <li>- анализ рыночных потребностей и спроса на новые товары и услуги;</li> <li>- обоснование ценовой политики;</li> <li>- составление бизнес-плана на основе современных программных технологий.</li> </ul>	<i>Оценка разработанного бизнес-проекта. Дифференцированный зачет</i>