

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.10 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

по специальности 43.02.13 Технология парикмахерского искусства



Тюмень 2020

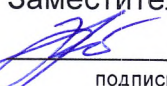
Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 43.02.13 Технология парикмахерского искусства, утвержденным Приказом Минобрнауки России от 09.12.16 № 1558 (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 20 декабря 2016 г., рег. № 44830), 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

Коммерческий директор

(должность)

Дистрибьюторский центр «Медея»

(организация/предприятие)


Д.В. Телятников

"28" мая 2020 г.



СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	10
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	14
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	15

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Область применения программы

Программа учебной дисциплины ОП. 10 Основы предпринимательской деятельности является частью основной образовательной программы в соответствии ФГОС СПО по специальности 43.02.13 Технология парикмахерского искусства.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

Код ОК	Умения	Знания
ОК 01	<ul style="list-style-type: none">– распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте; анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части; определять этапы решения задачи; выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;– составить план действия; определить необходимые ресурсы;– владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах; реализовать составленный план; оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	<ul style="list-style-type: none">– актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить; основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;– алгоритмы выполнения работ в профессиональной и смежных областях; методы работы в профессиональной и смежных сферах; структуру плана для решения задач; порядок оценки результатов решения задач профессиональной деятельности
ОК 02	<ul style="list-style-type: none">– определять задачи для поиска информации; определять необходимые источники информации; планировать процесс поиска; структурировать получаемую информацию; выделять наиболее значимое в перечне информации; оценивать практическую значимость результатов поиска; оформлять результаты поиска	<ul style="list-style-type: none">– номенклатура информационных источников применяемых в профессиональной деятельности; приемы структурирования информации; формат оформления результатов поиска информации
ОК 03	<ul style="list-style-type: none">– определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; применять современную научную профессиональную терминологию; определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования	<ul style="list-style-type: none">– содержание актуальной нормативно-правовой документации; современная научная и профессиональная терминология; возможные траектории профессионального развития и самообразования
ОК 04	<ul style="list-style-type: none">– организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами в ходе профессиональной деятельности	<ul style="list-style-type: none">– психологические основы деятельности коллектива, психологические особенности личности; основы проектной деятельности

Код ОК	Умения	Знания
ОК.11	<ul style="list-style-type: none"> –выбирать организационно-правовую форму новых компаний; –оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности; –налаживать коммуникации между членами команды; –управлять поведением команды посредством реализации моделей личности в организационном пространстве; –оценивать личностные качества и потенциал членов команды; –разрабатывать и обосновывать варианты эффективных хозяйственных решений в области управления предприятиями малого бизнеса; –определять предпочтения на основе веб ресурсов, работать с каталогом паспортов проектов; –выдвигать бизнес-идеи; –выбирать бизнес идеи, исходя из тенденций развития рынка; –использовать основные категории маркетинга в практической деятельности; –проводить маркетинговые исследования, анализировать их результаты и принимать маркетинговые решения; –выявлять сегменты рынка; –определять тип рыночной структуры; –давать сравнительную характеристику видам и формам конкуренции; –создавать привлекательный образ предприятия: престиж, новации, невысокие цены; –доводить информацию о продукции, включая ее характеристики, до конечных потребителей; –сохранять актуальность товара (услуги); –воздействовать на конкретную аудиторию; –готовить мастер-классы; –демонстрировать готовую продукцию; –применять основные этапы рекламной кампании; 	<ul style="list-style-type: none"> – механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе; – о навыках и компетенциях, которые необходимы членам команды; – основы эффективного управления предпринимательской деятельностью; – техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; – дифференциацию структуры потребностей по группам потребителей/ – основные положения и условия успешной реализации бизнес идеи; – процедуры работы с бизнес идеями 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-

Код ОК	Умения	Знания
	<ul style="list-style-type: none"> – применять основные формы продвижения товара или услуги; – обосновать и установить цену на продукт в соответствии с одним из методов ценообразования (рыночным, затратным или параметрическим); – рассчитывать величины налогов; – обоснованно выбирать систему бухгалтерского учета, применить ее в практической деятельности; – формулировать ключевые качества успешного сотрудника; – определить степень клиентоориентированности компании; – осуществлять постановку цели; – выяснять потребности клиента; – применять технологии активных продаж; – вести переговоры; – вести деловую переписку; – классифицировать экспортные товары; – оценивать экспортный потенциал предприятия; – различать модели управления бизнес-процессами; – определять бизнес-процессы, которые можно ускорить путем автоматизации; – подбирать CRM-систему под потребности бизнеса; – сравнивать электронную и реальную коммерцию; – отстаивать свои права, читать нормативную документацию, договоры; – определять потребность в инвестициях; – выбирать оптимальный вид кредита; – определять доходы фирмы; – оценивать риски фирмы при организации ведении бизнеса; – сопоставлять свои потребности и возможности, оптимально распределять материальные и трудовые ресурсы, составлять семейный бюджет и личный финансовый план; – находить варианты вложения 	<ul style="list-style-type: none"> 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;

Код ОК	Умения	Знания
	<p>денежных средств;</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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» 	<ul style="list-style-type: none"> – 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

Код ОК	Умения	Знания
		<p>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</p>

Код ОК	Умения	Знания
		<p>методы развития электронного бизнеса; – принцип «одного окна».</p>
<p>Ключевые компетенций цифровой экономики: ЦК 01. Командная работа ЦК 02. Самоорганизация при решении задач ЦК 03. Следование принципам безопасности, ответственности и этики ЦК 04. Поиск, обработка и обмен информацией ЦК 05. Решение комплексных задач и принятие решений</p>	<p>работать с информационными сервисами и порталами РФ</p>	<p>– технологии работы с информационными сервисами и порталами РФ</p>

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

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

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП. 10 Основы предпринимательской деятельности

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Модуль 1. Формирование и управление командой		6	ОК 1-4, 11
1.1. Личные возможности и самомотивация	Содержание учебного материала	2	
	1 Личностные качества специалиста как фактор предпринимательского риска	2	
	Практические занятия	2	
	Практическое занятие №1 Этика и культура предпринимательства. Игра-проект «Создание идеальной команды».	2	
	Самостоятельная работа	2	
	1 Команда успешных людей – залог успешного бизнеса. Реальные истории успеха.	2	
Модуль 2. Выбор бизнес идеи		10	ОК 1-4, 11
2.1. Основы малого бизнеса. Виды предпринимательской деятельности	Содержание учебного материала	2	
	1 Сущность малого бизнеса и его виды.	2	
	Практические занятия	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 Поиск своей гавани в океане малого бизнеса. Где брать бизнес идеи	2	
	2 Аукцион идей: первая ступень бизнес планирования	2	
Модуль 3. Предпринимательское право и государственная поддержка		12	ОК 1-4, 11
2.2. Основы и принципы предпринимательского права	Содержание учебного материала	2	
	1 Российское предпринимательское право	2	
	Практические занятия	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 Виды и сфера применения международных стандартов предпринимательской деятельности	2	
	2 Программы государственной поддержки предпринимательской деятельности. Налоговые каникулы	2	
	3 Инвестиции в Тюменскую область	2	

		Личный опыт, чужие ошибки и успех других Перспективы развития «Питательная среда» бизнеса		
Модуль 4. Маркетинг			10	
3.1. Нужны ли новые товары на рынке?	Содержание учебного материала		2	ОК 1-4, 11
	Разработка нового товара, услуги			
	Практические занятия		2	
	Практическое занятие №6. Презентация плана рекламной кампании (выбранной бизнес-идеи)		2	
	Самостоятельная работа		6	
	1	Законный интернет-шпионаж. Я знаю, как сделать клиента постоянным	2	
	2	Шоу – демонстрация возможностей товара	2	
	3	Маркетинговые коммуникации	2	
Модуль 5. Продажи, экспорт			14	
4.1. Цены и ценообразование. Бухгалтерский учет для бизнеса	Содержание учебного материала			ОК 1-4, 11
	Практические занятия		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	Экспорт как способ расширить рынок сбыта	2	
	2	Стратегии выхода на внешний рынок	2	
	3	Бизнес-игра ЗАВОД	6	
Модуль 6. Бизнес-процессы и их автоматизация			10	
6.1. Бизнес-процессы и их автоматизация	Содержание учебного материала			ОК 1-4, 11
	Практические занятия		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	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	
Модуль 7. Финансы, налоги, инвестиции			10	
7.1. Способы осуществления международных расчетов	Содержание материала		2	
	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	ОК 1-4, 11

	Практические занятия		6	
	Практическое занятие №11. Формы финансирования собственности и организации: посевные инвестиции, кредит для бизнеса. Работа с банкирами, юристами и другими сторонними лицами.		2	
	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	Как защитить предприятие от валютных рисков и штрафных санкций?	2	
Всего:			72	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

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

Кабинет гуманитарных и социально-экономических дисциплин, оснащенный оборудованием:

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

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением, выходом в интернет и мультимедиа-проектор.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. Электронные издания

1 Чеберко, Е. Ф. Предпринимательская деятельность [Электронный ресурс]: учебник и практикум для СПО / Е. Ф. Чеберко. — М.: Изд-во Юрайт, 2017. — 219 с. <https://biblio-online.ru>

3.2.2. Информационные порталы и сервисы

- 1 Правовые системы Гарант, Кодекс, Консультант+
- 2 Предложение о предоставлении субсидии субъектам малого и среднего предпринимательства: <http://tmb72.ru/content/municipalnaja-finansovaja-podderzhka/predlozhenija/>
- 3 Муниципальная финансовая поддержка: <http://tmb72.ru/content/finansovaja-podderzhka/municipalnaja-finansovaja-podderzhka/>
- 4 Государственная финансовая поддержка: <http://www.tyumen-region.ru/support/>
- 5 Микрозаймы: <https://www.iato.ru/podderzhka-biznesa/finansovaya/zaymy/mikrozaymy/>
- 6 Инвестиционные займы: <https://www.iato.ru/podderzhka-biznesa/finansovaya/zaymy/investitsionnye-zaymy/>
- 7 Гарантийный фонд: <https://www.iato.ru/podderzhka-biznesa/finansovaya/garantiyny-fond/>
- 8 Центр поддержки предпринимательства: <https://iato.ru/podderzhka-biznesa/informatsionnaya/tsentr-podderzhki-predprinimatelstva/#meropriyatiya-i-konsultatsii-cpp>

4.КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
Знает:		
- основы финансовой грамотности	-находит и использует необходимую экономическую информацию	Текущий контроль: - оценка качества представленной информации; - оценка бизнес-плана; - оценка выполнения практической работы, составления презентаций проектов; - оценка объективности принятия решения; - оценка письменного опроса (тестирования); - оценка умений участвовать в работе коллектива; - оценка выполнения практико-ориентированных заданий; - оценка участия в деловом общении для решения практических задач; - оценка выполнения практико-ориентированных заданий; - оценка проверки практических заданий; - проверка качества составления конспектов, решения практических задач, публичного выступления. Оценка разработанного бизнес-проекта. Промежуточная аттестация: дифференцированный зачет.
- правила разработки бизнес-планов	-разрабатывает бизнес-план, оценивает риски по каждому шагу, плюсы и минусы полученного результата, своего плана и его реализации, предлагает критерии оценки и рекомендации по улучшению плана в рамках составления проектов (структура предприятия, расширение производства и т.д.) и решения практических задач	
- порядок выстраивания презентации	-разрабатывает презентации решения практических задач, составления проектов	
- кредитные банковские продукты	-структурирует отобранную информацию в соответствии с параметрами поиска по анализу кредитных продуктов, принимает решения	
- основы предпринимательской деятельности	-знает сущность предпринимательской деятельности	
- психология коллектива	-участвует в работе коллектива при выполнении проектов и решения практических задач	
- психология личности	-участвует в деловом общении для эффективного решения деловых задач в рамках составления проектов и решения практических задач	
- основы проектной деятельности	-планирует профессиональную деятельность, базирующуюся на решение практико-ориентированных задач	
- методы планирования труда работников; - методика определения потребностей в персонале	- планирует количество сотрудников компании; - определяет структуру и место организационной структуры предприятия;	- оценка качества выполнения ситуационных задач

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
	<ul style="list-style-type: none"> -разрабатывает принципы взаимодействия сотрудников компании; -использует методику определения потребностей в персонале 	
<ul style="list-style-type: none"> - технологию работы с информационными сервисами и порталами РФ 	<ul style="list-style-type: none"> - планирует работу с информационными сервисами и порталами РФ 	
<ul style="list-style-type: none"> - механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе; - о навыках и компетенциях, которые необходимы членам команды; - основы эффективного управления предпринимательской деятельностью; - техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; - дифференциацию структуры потребностей по группам потребителей/ - основные положения и условия успешной реализации бизнес идеи; - процедуры работы с бизнес идеей как первой ступенью бизнес планирования; - принципы и функции маркетинга; - критерии и принципы сегментирования, пути позиционирования товара на рынке; - понятие и виды конкуренции; - понятие мотивирования всех участников, находящихся в цепочке сбыта товара; - понятие трансформация привычного восприятия продукции; - технологии распространения сведений о благонадежности компании; - техники продвижения дорогостоящих товаров; - формы ПР-мероприятий; 	<ul style="list-style-type: none"> -разрабатывает механизм организации предпринимательской деятельности; -выбирает членов команды в соответствии с требуемыми навыками и компетенциями; -применяет техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; -дифференцирует структуры потребностей по группам потребителей; -разрабатывают процедуры работы с бизнес идеей; -применяют принципы и функции маркетинга; -критерии и принципы сегментирования, пути позиционирования товара на рынке; -разрабатывает систему мотивирования участников, находящихся в цепочке сбыта товара; -применяет технологии распространения сведений о благонадежности компании; -применяет техники продвижения дорогостоящих товаров; -разрабатывает формы ПР-мероприятий; <ul style="list-style-type: none"> - проводит промо-акции; -рассчитывает цену товара, услуги; -разрабатывает стандарты клиентоориентированности и ее измерение; -разрабатывает мероприятия по адаптации товара в условиях экспорта; -разрабатывает процесс выхода на внешний рынок и 	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<ul style="list-style-type: none"> - 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 	<p>этапы экспортных операций;</p> <p>строит модели управления бизнес-процессами;</p> <p>использует CRM-системы;</p> <p>знает способы привлечения инвесторов;</p> <p>рассчитывает показатели кредитоспособности компании;</p> <p>рассчитывает кредитный риск и разрабатывает методы его снижения;</p> <p>знает порядок применения международных договоров;</p> <p>анализирует формы государственной поддержки;</p> <p>требования, применяемые к Заявителям, претендующим на получение инвестиций;</p> <p>подходы и методы анализа бизнес-среды; основные этапы проведения стратегического анализа бизнес-среды;</p> <p>теоретические основы и методы развития электронного бизнеса;</p> <p>принцип «одного окна».</p>	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<p>для бизнеса, их сущность;</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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; 		

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<ul style="list-style-type: none"> - 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». 		
Умеет:		
<ul style="list-style-type: none"> - распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте 	<ul style="list-style-type: none"> -распознавание сложных проблемных ситуаций в различных контекстах – расчет технико-экономических показателей деятельности гостиничного предприятия, расчет показателей эффективной деятельности предприятия 	Текущий контроль: <ul style="list-style-type: none"> - экспертная оценка выполнения практических заданий; -экспертная оценка выполнения практических заданий; - экспертная оценка объективности самооценки обучающимися своих результатов (практико-ориентированные задачи); - экспертная оценка качества представленной информации;
<ul style="list-style-type: none"> - анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части 	<ul style="list-style-type: none"> -проводит анализ сложных ситуаций при решении задач профессиональной деятельности – анализ технико-экономических показателей деятельности предприятия, показателей эффективной деятельности предприятия 	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
- оценивать результат и последствия своих действий (самостоятельно или с помощью наставника)	-определяет правильность выполненных действий при решении практико-ориентированных задач	- экспертная оценка качества представленной информации;
- выделять наиболее значимое в перечне информации	-проводит анализ полученной информации, выделяет в ней главные аспекты	- экспертная оценка качества составления интеллектуальной карты;
- оценивать практическую значимость результатов поиска	-интерпретирует полученную информацию в контексте профессиональной деятельности	- экспертная оценка умений организовывать работу коллектива и команды;
- определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности	-использует актуальную нормативно-правовую документацию по профессии, с целью построения траектории профессионального развития и самообразования	- экспертная оценка умений работать в коллективе при решении практических заданий;
-организовывать работу коллектива и команды	-участвует в деловом общении для эффективного решения деловых задач в рамках составления проектов и решения практических задач	- экспертная оценка умений использовать информационные технологии при решении практических задач;
- взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами	-участвует в деловом общении для эффективного решения деловых задач в рамках составления проектов и решения практических задач	- экспертная оценка выполнения практических задач с применением информационных технологий;
- применять средства информационных технологий для решения профессиональных задач	-презентует идею открытия собственного дела в профессиональной деятельности	- экспертная оценка умений использовать программное обеспечение при решении практических задач;
- использовать современное программное обеспечение	-применяет программное обеспечение для реализации профессиональной деятельности	- экспертная оценка выполнения практических задач с применением программного обеспечения;
- выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи	-просчитывает эффективность вложений инвестиционных ресурсов в проекты	- экспертная оценка выполнения практических задач по оценке инвестиционных проектов;
- оформлять бизнес-план	-умеет оформлять бизнес-план в соответствии с требованиями составления деловой документации	- экспертная оценка оформления бизнес-плана;
- рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования	-составляет график расчета по выплатам краткосрочных и долгосрочных кредитов	- экспертная оценка выполнения практических задач по расчету процентов;
-работает с информационными сервисами и порталами РФ	- находит и использует информацию информационных сервисов и порталов РФ	
-выбирать организационно-правовую форму новых компаний;	выбирает организационно-правовую форму новых компаний;	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<p>–оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности;</p> <p>–налаживать коммуникации между членами команды;</p> <p>–управлять поведением команды посредством реализации моделей личности в организационном пространстве;</p> <p>–оценивать личностные качества и потенциал членов команды;</p> <p>–разрабатывать и обосновывать варианты эффективных хозяйственных решений в области управления предприятиями малого бизнеса;</p> <p>–определять предпочтения на основе веб ресурсов, работать с каталогом паспортов проектов;</p> <p>–выдвигать бизнес-идеи;</p> <p>–выбирать бизнес идеи, исходя из тенденций развития рынка;</p> <p>–использовать основные категории маркетинга в практической деятельности;</p> <p>–проводить маркетинговые исследования, анализировать их результаты и принимать маркетинговые решения;</p> <p>–выявлять сегменты рынка;</p> <p>–определять тип рыночной структуры;</p> <p>–давать сравнительную характеристику видам и формам конкуренции;</p> <p>–создавать привлекательный образ предприятия: престиж, новации, невысокие цены;</p> <p>–доводить информацию о продукции, включая ее характеристики, до конечных потребителей;</p> <p>–сохранять актуальность товара (услуги);</p> <p>–воздействовать на конкретную аудиторию;</p>	<p>оценивает экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности;</p> <p>налаживает коммуникации между членами команды;</p> <p>управляет поведением команды посредством реализации моделей личности в организационном пространстве;</p> <p>оценивает личностные качества и потенциал членов команды;</p> <p>разрабатывает и обосновывает варианты эффективных хозяйственных решений в области управления предприятиями малого бизнеса;</p> <p>определяет предпочтения на основе веб ресурсов, работать с каталогом паспортов проектов;</p> <p>выдвигает бизнес-идеи;</p> <p>выбирает бизнес идеи, исходя из тенденций развития рынка;</p> <p>использует основные категории маркетинга в практической деятельности;</p> <p>проводит маркетинговые исследования, анализирует их результаты и принимает маркетинговые решения;</p> <p>дает сравнительную характеристику видам и формам конкуренции;</p> <p>владеет методиками создания привлекательного образа предприятия; доведения информации о продукции, включая ее характеристики, до конечных потребителей;</p> <p>сохранения актуальности товара (услуги);</p> <p>готовит мастер-классы;</p> <p>демонстрирует готовую продукцию;</p> <p>знает основные этапы рекламной кампании, продвижения товара или услуги;</p> <p>знает методы</p>	<p>- экспертная оценка выполнения практических задач по расчету процентов;</p> <p>- экспертная оценка выполнения практических задач по расчету процентов. Оценка разработанного бизнес-проекта.</p> <p>Промежуточная аттестация: дифференцированный зачет</p>

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<ul style="list-style-type: none"> – 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 	<p>ценообразования; ставит цели; выясняет потребности клиента; применяет технологии активных продаж; знает методику ведения переговоров; знает правила ведения деловой переписки; владеет методами определения доходов фирмы, оценки рисков, сопоставления потребностей и возможностей компании; составляет семейный бюджет и личный финансовый план; находит варианты вложения денежных средств</p>	

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<p>инвестициях;</p> <ul style="list-style-type: none"> –выбирать оптимальный вид кредита; –определять доходы фирмы; –оценивать риски фирмы при организации ведении 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; 		

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
<ul style="list-style-type: none"> –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» 		