

Федеральное государственное образовательное бюджетное
учреждение высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(Финансовый университет)

Ярославский филиал Финуниверситета

Обсуждено и одобрено
на Ученом совете филиала

Протокол № 26
от «22» сентября 2020 г.

УТВЕРЖДАЮ
Директор
Ярославского филиала Финуниверситета
В.А. Кваша
«28» сентября 2020 г.



УЧЕБНЫЙ ПЛАН

дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы
«Открой своё дело»
(18 учебных часов)

Требования к уровню образования слушателей	без предъявления требований к уровню образования
Категория слушателей	физические лица, заинтересованные в начале осуществлении предпринимательской деятельности: безработные граждане, военнослужащие, уволенные в запас, выпускники и воспитанники детских домов, граждане имеющие инвалидность по состоянию здоровья, женщины, лица в возрасте до 30 лет, в том числе студенты, лица старше 45 лет, школьники.
Срок обучения	18 академических часов
Форма обучения	очная с использованием дистанционных образовательных технологий. Обучающая программа продолжительностью 18 (восемнадцать) академических часов (академический час составляет 45 минут), в том числе 6 (шесть) академических часов первое вводное занятие в формате онлайн лекций, 9 (девять) академических часов - проводится в информационно-телекоммуникационной сети интернет в режиме реального времени с использованием дистанционных образовательных технологий в электронной образовательной среде Исполнителя и 3 (три) академических часа офлайн часть (итоговая аттестация)
Режим занятий	2-4 раза в неделю

Учебно-тематический план

№№	Наименование разделов, тем	Всего, часов трудоемкости	В том числе				Самостоятельная работа	Форма контроля
			Аудиторные занятия		Теоретическ ие занятия	Практически е занятия		
			Всего часов	Из них				
1.	Внутренние ресурсы и самоанализ.	3	3	2,5	0,5	-	-	
1.1	Поиск внутренних предрасположенностей к бизнесу	1	1	1	-	-	-	
1.2	Профессиональная ориентация: я менеджер, предприниматель или специалист.	1,5	1,5	1,5	-	-	-	
1.3	Упражнения на выявление своих целей, финансовых и временных ресурсов, контактов для их достижения	0,2	0,2	-	0,2	-	-	
1.4	Практические кейсы спикера-предпринимателя	0,3	0,3	-	0,3	-	-	
2.	Генерация бизнес-идей.	2	2	1	1	-	-	
2.1	Методика выбора бизнес-идеи, которая подходит именно мне, которая актуальна и потенциально прибыльна. Разбор структуры бизнес-плана по пунктам, с примерами, кейсами, методиками.	1	1	1	-	-	-	
2.2	Упражнения, способствующие появлению новых идей. Проработка участниками каждого блока в соответствии со структурой	0,5	0,5	-	0,5	-	-	
2.3	Практические кейсы спикера-предпринимателя	0,5	0,5	-	0,5	-	-	
3.	Финансовое моделирование.	1	1	0,5	0,5	-	-	
3.1	Структура предприятия. Основы финансовых и экономических показателей. Принципы построения финансовой модели	0,5	0,5	0,5	-	-	-	
3.2	Разработка финансовой модели участниками, обсуждение результатов.	0,5	0,5	-	0,5	-	-	
4.	Финансы в бизнесе.	4	4	3,5	0,5	-	-	
4.1	Управленческий и бухгалтерский учёт.	0,5	0,5	0,5	-	-	-	
4.2	Личные и корпоративные финансы.	0,3	0,3	0,3	-	-	-	
4.3	Точка безубыточности и финансовый план.	0,5	0,5	0,5	-	-	-	
4.4	Кассовый разрыв.	0,3	0,3	0,3	-	-	-	
4.5	Денежный поток.	0,3	0,3	0,3	-	-	-	
4.6	Рентабельность.	0,5	0,5	0,5	-	-	-	
4.7	Цена и себестоимость продукта	0,3	0,3	0,3	-	-	-	
4.8	Инвестиции и займы.	0,3	0,3	0,3	-	-	-	
4.9	Меры государственной поддержки.	0,5	0,5	0,5	-	-	-	
4.10	Практические кейсы спикера-предпринимателя.	0,5	0,5	-	0,5	-	-	

5.	Команда и подбор персонала. Бизнес-процессы.	4	4	3,7	0,3	-	-
5.1	Подбор персонала	0,5	0,5	0,5	-	-	-
5.2	Профиль должности	0,5	0,5	0,5	-	-	-
5.3	KPI команды	0,5	0,5	0,5	-	-	-
5.4	Материальная и нематериальная мотивация сотрудников	0,5	0,5	0,5	-	-	-
5.5	Ценностный конечный продукт каждого члена команды	0,5	0,5	0,5	-	-	-
5.6	Практические кейсы спикера-предпринимателя	0,2	0,2	-	0,2	-	-
5.7	Должностные инструкции сотрудников и описанные процессы предприятия.	0,5	0,5	0,5	-	-	-
5.8	Управление предприятием через бизнес-процессы.	0,2	0,2	0,2	-	-	-
5.9	Методика описания или разработки бизнес-процесса для организации.	0,5	0,5	0,5	-	-	-
5.10	Практические кейсы спикера-предпринимателя.	0,1	0,1	-	0,1	-	-
6.	Маркетинг	0,7	0,7	0,6	0,1	-	-
6.1	Как исследовать рынок	0,1	0,1	0,1	-	-	-
6.2	Сегментация клиентов по целевым аудиториям	0,1	0,1	0,1	-	-	-
6.3	Позиционирование на рынке	0,1	0,1	0,1	-	-	-
6.4	Стратегия маркетинга	0,1	0,1	0,1	-	-	-
6.5	Выбор каналов продвижения	0,1	0,1	0,1	-	-	-
6.6	Что такое продвижение своего продукта	0,1	0,1	0,1	-	-	-
6.7	Практические кейсы спикера-предпринимателя.	0,1	0,1	-	0,1	-	-
7.	Продажи.	0,3	0,3	0,2	0,1	-	-
7.1	Виды и типы продаж.	0,05	0,05	0,05	-	-	-
7.2	План продаж.	0,05	0,05	0,05	-	-	-
5.3	Каналы продаж.	0,05	0,05	0,05	-	-	-
5.4	Отдел продаж и его сотрудники.	0,05	0,05	0,05	-	-	-
5.5	Практические кейсы спикера-предпринимателя.	0,1	0,1	-	0,1	-	-
8	Итоговая аттестация	3	3	-	3	-	зачет
ИТОГО:		18	18	12	6	0	0

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**
(Финансовый университет)
Ярославский филиал Финуниверситета

Аннотация дополнительной общеобразовательной
общеразвивающей программы
«Открой свое дело», 18 часов

Программа разработана в рамках исполнения государственного контракта № **3-558/2020 (03712000175200000810001)** от 12.10.2020 на оказание услуг по организации и проведению обучения по программе: «Открой свое дело», заключенного с Государственным бюджетным учреждением Ярославской области «Корпорация развития малого и среднего предпринимательства (бизнес-инкубатор)» на основе требований:

- Национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

Региональная составляющая:

 **РП Акселерация СМиСП**

 **РП Популяризация предпринимательства**

 **РП Расширение доступа субъектов МСП к финансовой поддержке**

 **РП Создание системы поддержки фермеров и развитие сельской кооперации**

 **РП Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности**

- Региональная целевая программа «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства Ярославской области на 2020-2024 годы (в ред. От 25.05.2020 г.)

- Приоритетный проект "Формирование сервисной модели поддержки малого и среднего предпринимательства в Ярославской области"

Цель реализации программы:

Формирование компетенций, необходимых для создания собственного дела. путем:

- изучения законодательства в области малого и среднего предпринимательства;
- изучения современных подходов к осуществлению предпринимательской деятельности в Российской Федерации;
- приобретения практических навыков по созданию малого и среднего предприятия; овладением способностью получения грантов для открытия и развития своего дела.

Категория слушателей:

Физические лица, заинтересованные в начале осуществлении предпринимательской деятельности: безработные граждане, военнослужащие, уволенные в запас, выпускники и воспитанники детских домов, граждане имеющие инвалидность по состоянию здоровья, женщины, лица в возрасте до 30 лет, в том числе студенты, лица старше 45 лет, школьники.

Планируемые результаты обучения

По окончании обучения слушатели:

- усвоят содержание законодательных и подзаконных актов, регламентирующих процесс создания собственного дела в Российской Федерации;
- обобщат и систематизируют знания по организации предпринимательской деятельности в Российской Федерации в современных условиях;
- приобретут умения по регистрации собственного предприятия;
- освоят методику разработки бизнес-плана создания предприятия;
- овладеют навыками предпринимательской культуры.

В результате освоения дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы слушатель должен приобрести знания, умения, необходимые открытия собственного дела

Формы и методы обучения:

- онлайн - лекции преподавателей с демонстрацией информационно-презентационных материалов;
- практические занятия с использованием дистанционных образовательных технологий и методик;
- онлайн-консультации.

Итоговая аттестация осуществляется в форме зачета.

Лица, освоившие дополнительную общеобразовательную общеразвивающую программу и успешно прошедшие итоговую аттестацию, получают сертификат участника установленного образца.

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(Финансовый университет)
Ярославский филиал

ПРИМЕРНЫЙ КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК*

Подготовительных курсов

«Открой своё дело»

Объем программы 18 часов.

Продолжительность 2-4 раза в неделю.

Форма обучения: очная с использованием дистанционных образовательных технологий.

Наименование раздела	1 день	2 день	3 день	4 день	КР	СР	П	С	ПА	ИА	Всего
Внутренние ресурсы и самоанализ.	2,5	0,5			3	-	0,5				3
Генерация бизнес-идей	1	1			2	-	1				2
Финансовое моделирование	0,5	0,5			1	-	0,5				1
Финансы в бизнесе	2	2			4	-	0,5				4
Команда и подбор персонала. Бизнес-процессы		2	2		4	-	0,3				4
Маркетинг			0,7		0,7	-	0,1				0,7
Продажи			0,3		0,3	-	0,1				0,3
Итоговая аттестация				3	3	-	3				3

Условные обозначения	
ПА	Промежуточная аттестация
П	Практика
С	Стажировка
ИА	Итоговая аттестация
КР	Контактная работа
СР	Самостоятельная работа

* Календарный график может быть скорректирован по согласованию с Заказчиком.