

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования
**«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**
(Финансовый университет)

Ярославский филиал Финуниверситета

Кафедра «Менеджмент и общегуманитарные науки»

СОГЛАСОВАНО

УТВЕРЖДАЮ

ВРИО Директора
МУЗ «Санаторий «Ясные зори»

Директор Ярославского
филиала Финуниверситета



О. Н. Карулина

«11» июня 2026 года



В. А. Кваша

«16» июня 2026 года

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ НАВЫКОВ

НАЗВАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Направление подготовки: 43.03.03 «Гостиничное дело»
Профиль: «Гостиничный бизнес»

Автор: А. М. Сальников

*Одобрено на заседании кафедры «Менеджмент и общегуманитарные науки»
Ярославского филиала Финуниверситета
(протокол № 11 от 05.06.2026)*

Ярославль, 2026

1. Наименование дисциплины

Дисциплина «Развитие предпринимательских навыков» имеет порядковый номер Б.5.1 в структуре основной образовательной программы по направлению бакалавриата 43.03.03 «Гостиничное дело», профиль «Гостиничный бизнес» для очной формы обучения.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами усвоения образовательной программы

Код компетенции	Наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Результаты обучения (владения, умения и знания), соотнесенные с компетенциями/индикаторами достижения компетенции
ПКП-4	Способен к взаимодействию с потребителями, партнерами, собственниками бизнеса, а также с другими заинтересованными сторонами, в том числе с использованием информационно-коммуникационных технологий, корпоративных стандартов сервиса, регламентов и протоколов обслуживания.	1. Демонстрирует навыки построения эффективных коммуникаций с потребителями, партнерами и собственниками бизнеса, а также другими заинтересованными сторонами в целях достижения целей стратегического и оперативного управления.	Знать: принципы и правила построения эффективных коммуникаций с потребителями, партнерами и собственниками бизнеса, а также с другими заинтересованными сторонами. Уметь: строить эффективные коммуникации с потребителями, партнерами и собственниками бизнеса, а также другими заинтересованными сторонами для целей управления бизнесом.
		2. Владеет навыками разработки и внедрения корпоративных стандартов, регламентов и протоколов обслуживания в деятельность служб и отделов гостиничного предприятия/гостиничного комплекса.	Знать: различные подходы к разработке и внедрению корпоративных стандартов, регламентов и протоколов обслуживания в деятельность служб и отделов гостиничного бизнеса. Уметь: разрабатывать и внедрять корпоративные стандарты, регламенты и протоколы обслуживания в деятельность служб и отделов гостиничного предприятия/гостиничного комплекса.
		3. Демонстрирует навыки работы с профессиональным программным обеспечением и CRM-системами, в том числе в целях построения долгосрочных взаимоотношений с потребителями.	Знать: правила использования профессионального программного обеспечения и CRM-систем для сферы гостиничного бизнеса. Уметь: использовать профессиональное программное обеспечение и CRM-системы для сферы гостиничного бизнеса.

3. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах и в академических часах с выделением объема аудиторной (лекции, семинары) и самостоятельной работы обучающихся

Вид учебной работы по дисциплине	Всего (в з. е. / часах)	Семестр 3 (в часах)
Общая трудоемкость дисциплины	1 / 36	36
Контактная работа – Аудиторные занятия	16	16
Лекции	—	—
Семинары, практические занятия	16	16
Самостоятельная работа	20	20
Вид текущего контроля	—	—
Вид промежуточной аттестации	Зачет	Зачет

4. Нормативно-правовые документы, определяющие процедуру оценивания результатов текущего контроля и промежуточной аттестации студентов

Процедура оценивания результатов текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся регулируется соответствующими локальными нормативными актами Финансового университета и филиала, регламентирующими порядок организации и проведения контроля уровня освоения дисциплин и сформированности компетенций у обучающихся.

5. Примеры оценочных средств для проверки сформированности компетенций

Наименование компетенции	Наименование индикаторов достижения компетенции	Результаты обучения (умения и знания), соотнесенные с индикаторами достижения компетенции	Типовые контрольные задания
ПКП-4 Способен к взаимодействию с потребителями, партнерами, собственниками бизнеса, а также с другими заинтересованными сторонами, в том числе с использованием информации-коммуникационных технологий	1. Демонстрирует навыки построения эффективных коммуникаций с потребителями, партнерами и собственниками бизнеса, а также другими заинтересованными сторонами в целях достижения целей стратегического и оперативного управления.	Знать: принципы и правила построения эффективных коммуникаций с потребителями, партнерами и собственниками бизнеса, а также с другими заинтересованными сторонами. Уметь: строить эффективные коммуникации с потребителями, партнерами и собственниками бизнеса, а также другими заинтересованными сторонами для целей управления бизнесом.	Назовите основных лиц, с которыми гостиничных бизнес должен организовать коммуникации.
	2. Владеет навыками разработки и внедрения корпоративных стандартов, регламентов и	Знать: различные подходы к разработке и внедрению корпоративных стандартов, регламентов	Предложите пример корпоративного стандарта гостиницы, связанного с обслуживанием

, корпоративных стандартов сервиса, регламентов и протоколов обслуживания.	протоколов обслуживания в деятельности служб и отделов гостиничного предприятия/гостиничного комплекса.	и протоколов обслуживания в деятельности служб и отделов гостиничного бизнеса. Уметь: разрабатывать и внедрять корпоративные стандарты, регламенты и протоколы обслуживания в деятельности служб и отделов гостиничного предприятия/гостиничного комплекса.	клиента. Какие обязательные элементы должны быть описаны в стандарте? Каким образом Вы будете контролировать применение этого стандарта на практике?
	3. Демонстрирует навыки работы с профессиональным программным обеспечением и CRM-системами, в том числе в целях построения долгосрочных взаимоотношений с потребителями.	Знать: правила использования профессионального программного обеспечения и CRM-систем для сферы гостиничного бизнеса. Уметь: использовать профессиональное программное обеспечение и CRM-системы для сферы гостиничного бизнеса.	Назовите примеры профессионального программного обеспечения для сферы гостиничного обслуживания. Для каких бизнес-процессов разработано это профессиональное программное обеспечение? Как реализуется данный бизнес-процесс без использования профессионального программного обеспечения и с профессиональным программным обеспечением?

6. Материалы для промежуточной аттестации

6.1 Примерный перечень вопросов для зачета

1. Характеристика VUCA- и BANI-мира, влияние глобальных изменений на принятие решений в бизнесе, роль неопределенности в принятии бизнес-решений.
2. Понятие и свойства комплексных проблем, способности к их решению.
3. Креативность: характеристика и особенности креативных решений в различных областях бизнеса.
4. Общелогические методы познания: дедукция, индукция, абдукция.
5. Формулирование гипотез, тестирование гипотез в бизнесе.
6. Группа в бизнесе: понятие, виды, роли группы и структура власти в группах.
7. Достоинства и недостатки группового решения задач.
8. Принципы и цели визуализации информации.
9. Сущность, принципы, подходы командообразования, состав команды и определение командных ролей.
10. Механизмы формирования мотивов и природа мотивации. Роль мотивации в профессиональной деятельности.

11. Конфликт и его виды (внутриорганизационный и межорганизационный, межличностный и межгрупповой, по уровню конфликтующих сторон, по сфере происхождения).
12. Жизненный цикл конфликта.
13. Лидерство: понятие, теории и типы. Главные различия между лидером и менеджером.
14. Понятие, сущность и этапы развития стартапа, основные отличия стартапа от малого бизнеса и ритейл-предприятий.
15. Понятие минимально жизнеспособного продукта (MVP). Отличия MVP от прототипа и доказательства правильности концепции (PoC).
16. Инновационные стартапы в России: проблемы и перспективы создания и развития.
17. Источники финансирования стартапов.
18. Методология создания и управления стартапом – PRINCE2. Преимущества и недостатки PRINCE2.
19. Анализ рынка и целевой аудитории.
20. Характеристика основных метрик стартапа и экономики продукта.
21. Особенности продвижения продукта. Специфика продвижения инновационного продукта.
22. Презентация проекта. Виды бизнес-презентаций, структурные и визуальные подходы к ее созданию.
23. Презентация как публичное выступление. Анализ целевой аудитории.
24. Особенности питч-презентации. Метод Гая Кавасаки.
25. Принципы аргументации. Пирамида Минто.

6.2. Пример экзаменационного билета/билета для сдачи зачета

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

Кафедра «Менеджмент и общегуманитарные науки»
 Дисциплина «Развитие предпринимательских навыков»
 Филиал Ярославский Форма обучения очная
 Семестр 3 Направление 43.03.03 «Гостиничное дело», профиль «Гостиничный бизнес»

БИЛЕТ ДЛЯ СДАЧИ ЗАЧЕТА № 1

№ п/п	Вопросы билета	Максимальный балл
1	Теоретический вопрос 1.	15 баллов
2	Теоретический вопрос 2.	15 баллов
3	Практико-ориентированное задание.	30 баллов

Подготовил

Фамилия И. О.

Утверждаю:

Заведующий кафедрой
«Менеджмент и
общегуманитарные
науки»

Фамилия И. О.

Дата xx.xx.20xx г.

7. Формы внеаудиторной самостоятельной работы студентов, предусмотренные учебным планом

7.1 Выполнение формы текущего контроля

По данной дисциплине форма текущего контроля учебным планом не предусмотрена.

7.2. Рекомендуемые источники информации:

Основная литература:

1. Альтшуллер, Г. С. Найти идею: Введение в ТРИЗ - теорию решения изобретательских задач : практическое руководство / Г. С. Альтшуллер. - 4-е изд. - Москва : Альпина Паблишер, 2026. - 408 с. - (Серия «Искусство думать»). - ISBN 978-5-9614-1494-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2231433>. – Режим доступа: по подписке.
2. Спиридонов, В. Ф. Психология мышления. Решение задач и проблем : учебное пособие для вузов / В. Ф. Спиридонов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 312 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-19284-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/556236>.

Дополнительная литература:

3. О'Коннор, Д. Искусство системного мышления: Необходимые знания о системах и творческом подходе к решению проблем : практическое пособие / Д. О'Коннор, И. Макдермотт. - 9-е изд. - Москва : Альпина Паблишер, 2026. - 256 с. - ISBN 978-5-9614-5289-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2233343>. – Режим доступа: по подписке.
4. Сурова, Н.Ю. Проектный менеджмент в социальной сфере и дизайн-мышление: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент» / Н.Ю. Сурова. - Москва: Издательство "ЮНИТИ-ДАНА", 2017. - 415 с. – ЭБС ZNANIUM.com. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1028758>. - Текст : электронный.
5. Введенская, Л.А. Деловая риторика: учебное пособие / Л.А. Введенская, Л.Г. Павлова. - 6-е изд., перераб. - Москва: Кнорус, 2012. - 416 с. - Бакалавриат. - То же . - 2022. - ЭБС BOOK.ru. - URL: <https://book.ru/book/943127>. - Текст : электронный.