|  |  |
| --- | --- |
| СОГЛАСОВАНО | УТВЕРЖДАЮ |
| Союз «Агентство развития профессиональных сообществ и рабочих кадров «Молодые профессионалы (Ворлдскиллс Россия)» | Должность руководителя образовательной организации |
|  | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_И.О. Фамилия |
|  | «\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_г. |

**Дополнительная профессиональная программа**

**повышения квалификации**

**«Предпринимательство» (с учетом стандарта Ворлдскиллс по компетенции «Предпринимательство»)»**

г. Город, 20\_\_ год

**Дополнительная профессиональная программа**

**повышения квалификации**

**«Предпринимательство» (с учетом стандарта Ворлдскиллс по компетенции «Предпринимательство»)»**

1. **Цели реализации программы**

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации направлена на совершенствование и (или) получение новой компетенции, необходимой для профессиональной деятельности, и (или) повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации, с учетом спецификации стандарта Ворлдскиллс по компетенции «Предпринимательство».

1. **Требования к результатам обучения. Планируемые результаты обучения**

**2.1. Характеристика нового вида профессиональной деятельности, трудовых функций и (или) уровней квалификации**

|  |  |
| --- | --- |
| **№ п/п** | **Содержание совершенствуемой или вновь формируемой компетенции** |
| 1 | Умение разрабатывать бизнес-планы для различных целевых аудиторий с использованием современных методик бизнес-планирования |
| 2 | Умение работать в команде и организовывать ее работу для реализации бизнес-планов по созданию нового продукта/предприятия и диверсификации существующего бизнеса |
| 3 | Умение находить и оценивать новые бизнес-возможности и формулировать бизнес-идею, |
| 4 | Способность оценивать риски ведения бизнеса на основе анализа факторов внешней и внутренней среды |
| 5 | Умение оценивать и обосновывать потребность в финансировании бизнеса, а также использовать различные финансовые инструменты |
| 6 | Умение осуществлять маркетинговое, инвестиционное и организационное планирование при разработке и обосновании бизнес-планов, а также анализировать и оценивать параметры эффективности реализуемых бизнес-проектов |
| 7 | Умение обеспечивать реализацию социальной ответственности бизнеса через тесное взаимодействие в процессе предпринимательской деятельности со всеми заинтересованными сторонами, включая местные власти, профсоюзные объединения, местные сообщества и т.д. |

Программа разработана в соответствии с:

* спецификацией стандартов Ворлдскиллс по компетенции «Предпринимательство»;
* требованиями федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» (утвержден Приказом Минобрнауки России от 15.05.2014 N 539).

К освоению программы допускаются лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование. Медицинские ограничения регламентированы Перечнем медицинских противопоказаний Минздрава России.

* 1. **Требования к результатам освоения программы**

В результате освоения дополнительной профессиональной программы у слушателя должны быть сформированы компетенции, в соответствии с разделом 2.1. программы.

В результате освоения программы слушатель должен:

**знать:**

* Современные технологии в профессиональной сфере, в том числе цифровые;
* Историю движения WorldSkills International и Ворлдскиллс Россия;
* Место движения в развитии мировой и отечественной системы профессионального образования и подготовки;
* Стандарты Ворлдскиллс;
* Техническое описание компетенции, включая спецификацию стандартов Ворлдскиллс по компетенции;
* Требования охраны труда;
* Основные принципы культуры безопасного труда в области профессиональной деятельности;
* Требования эффективной организации рабочего места и выполнения профессиональных работ в соответствии со стандартами Ворлдскиллс и спецификацией стандартов Ворлдскиллс по компетенции;
* Роль и значение бизнес-плана;
* Методологию и процессы развития бизнес-идеи;
* Методы оценки выполнимости бизнес-идеи;
* Процессы принятия решений для определения товаров и услуг, на продаже которых может основываться бизнес;
* Применять методы принятия оптимальных решений, касающихся целевых аудиторий;
* Методы определения круга потенциальных покупателей;
* Методы удовлетворения потребности в выбранных товарах/услугах;
* Как оценивать конкурентоспособность бизнес-идеи;
* Различные маркетинговые стратегии;
* Цели маркетингового планирования;
* Тактики продвижения товаров/услуг на рынке;
* 4 «P» (продукт, место, цена, продвижение) (product, place, price and promotion), взаимовлияние элементов 4 «P»;
* Важную роль рекламы, разнообразие рекламных стратегий;
* Необходимость кратко -, средне - и долгосрочных целей для устойчивого развития бизнеса

**уметь:**

* Выполнять профессиональные задания и решать практические задачи профессиональной деятельности в соответствии со спецификацией стандартов Ворлдскиллс по компетенции;
* Формировать культуру безопасного труда у обучающихся в соответствии со спецификацией стандартов Ворлдскиллс по компетенции;
* Развивать идеи до бизнес-предложений;
* Оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке;
* Оценивать риски, связанные с бизнесом;
* Формировать и анализировать (сравнивать, соотносить) бизнес-концепции;
* Анализировать целевые аудитории;
* Принимать в расчет ценности, присущие разным целевым аудиториям;
* Предлагать идеи для дальнейшего развития бизнеса (в т.ч. в порядке диверсификации);
* Применять методы принятия оптимальных решений;
* Принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время Планирования и внедрения бизнес-модели;
* Принимать необходимые решения для реализации маркетинговых мероприятий;
* Разрабатывать маркетинговый план для компании;
* Принимать в расчет формулу 4 «P» для маркетинговых мероприятий;
* Оценивать разные средства рекламы, разные рекламные стратегии;
* Оценивать эффективность устойчивого развития;
* Предлагать реализацию стратегий с разумным подходом к экологическим, социальным и экономическим факторам;
* Обосновывать причины выбора конкретных организационных структур.

1. **Содержание программы**

Категория слушателей: лица в возрасте 50-ти лет и старше, лица предпенсионного возраста, имеющие среднее профессиональное образование и (или) высшее образование.

Трудоемкость обучения: 72 академических часа.

Форма обучения: очная.

**3.1. Учебный план**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование модулей** | **Всего, ак.час** | **В том числе** | | | **Форма контроля** |
| **лекции** | **практ. занятия** | **промеж. и итог.**  **контроль** |
| *1* | *2* | *3* | *4* | *5* | *6* | *7* |
| 1. | Модуль 1. Стандарты Ворлдскиллс и спецификация стандартов Ворлдскиллс по компетенции «Предпринимательство». Разделы спецификации стандартов. | 4 | 4 | - |  |  |
| 2. | Модуль 2. Требования охраны труда и техники безопасности. Требования эффективной организации рабочего места | 4 | 4 | - |  |  |
| 3. | Модуль 3. Бизнес-идея и бизнес-план | 4 | 2 | 2 |  |  |
| 4. | Модуль 4. Формирование навыков коллективной работы и управление | 4 | 2 | 2 |  |  |
| 5. | Модуль 5. Целевая аудитория | 6 | 2 | 4 |  |  |
| 6. | Модуль 6. Бизнес-процесс / Организационная структура | 6 | 2 | 4 |  |  |
| 7. | Модуль 7. Маркетинговое планирование/Формула маркетинга | 6 | 2 | 4 |  |  |
| 8. | Модуль 8. Устойчивое развитие | 6 | 2 | 4 |  |  |
| 9. | Модуль 9. Финансовые инструменты | 11 | 3 | 8 |  |  |
| 10. | Модуль 10. Продвижение фирмы/проекта | 8 | 2 | 6 |  |  |
| 11. | Модуль 11. Презентация компании | 8 | 2 | 6 |  |  |
| 12. | Итоговая аттестация (демонстрационный экзамен) | 5 |  |  | 5 | ДЭ |
|  | **ИТОГО:** | **72** | **27** | **40** | **5** |  |

**3.2. Учебно-тематический план**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование модулей** | **Всего, ак.час.** | **В том числе** | | | **Форма контроля** |
|  | **лекции** | **практ. занятия** | **промеж. и итог.**  **контроль** |
| *1* | *2* | *3* | *4* | *5* | *6* | *7* |
| **1** | **Модуль 1. Стандарты Ворлдскиллс и спецификация стандартов Ворлдскиллс по компетенции «Предпринимательство». Разделы спецификации.** | **4** | **4** | - | - |  |
| 1.1 | История, современное состояние и перспективы движения WorldSkills International (WSI) и Ворлдскиллс Россия («Молодые профессионалы») | 2 | 2 | - | - | Тестирование |
| 1.2 | Актуальное техническое описание по компетенции. Спецификация стандарта Ворлдскиллс по компетенции | 2 | 2 | - | - | Тестирование |
| **2** | **Модуль 2. Требования охраны труда и техники безопасности. Требования эффективной организации рабочего места** | **4** | **4** | - | - |  |
| 2.1 | Требования охраны труда и техники безопасности | 2 | 2 | - | - | Тестирование |
| 2.2 | Специфичные требования охраны труда, техники безопасности и окружающей среды по компетенции | 2 | 2 |  |  | Тестирование |
| **3** | **Модуль 3. Бизнес-идея и бизнес-план** | **4** | **2** | **2** |  |  |
| 3.1 | Поиск и оценка бизнес-идеи. | 1 | 1 | - |  |  |
| 3.2 | **Практическое занятие по поиску, формулированию и тестированию бизнес-идеи.** | 1 | - | 1 |  |  |
| 3.3 | Бизнес-план и его структура | 1 | 1 | - |  |  |
| 3.4 | **Работа с бизнес-планом** **Бизнес-план и его структура** | 1 | - | 1 |  |  |
| **4** | **Модуль 4. Формирование навыков коллективной работы и управление** | **4** | **2** | **2** |  |  |
| 4.1 | Работа с сильными и слабыми сторонами участников проекта | 1 | 1 | - |  |  |
| 4.2 | Проявление сильных и слабых сторон участников проекта | 1 | - | 1 |  |  |
| 4.3 | Формирование навыков командной работы | 1 | 1 | - |  |  |
| 4.4 | Распределение ролей в команде для оптимального достижения результатов | 1 | - | 1 |  |  |
| **5** | **Модуль 5. Целевая аудитория** | **6** | **2** | **4** |  | Участники сдают соответствующий раздел Бизнес-плана+ презентацию |
| 5.1 | Определение ЦА проекта и тестирование | 2 | 2 |  |  |  |
| 5.2 | Сегментирование рынка потенциальных клиентов с отработкой на практике распространенных методов определения ЦА | 4 | - | 4 |  |  |
| **6** | **Модуль 6. Бизнес-процесс / Организационная структура** | **6** | **2** | **4** |  | Участники сдают соответствующий раздел Бизнес-плана+ презентацию |
| 6.1 | Описание бизнес – процессов | 1 | 1 | - |  |  |
| 6.2 | Знакомство с системой ELMA | 1 | - | 1 |  |  |
| 6.3 | Описание организационной структуры | 1 | 1 |  |  |  |
| 6.4 | Разработка перечня продуктов и услуг, предоставляемых компанией и др. | 3 | - | 3 |  |  |
| **7** | **Модуль 7. Маркетинговое планирование/Формула маркетинга** | **6** | **2** | **4** |  | Участники сдают соответствующий раздел Бизнес-плана+ презентацию |
| 7.1 | Анализ внешнего окружения (PEST, 5 сил Портера, SWOT) | 1 | 1 | - |  |  |
| 7.2 | Составление аналитических таблиц и проведение анализа по PEST, 5 сил Портера, SWOT | 1 | - | 1 |  |  |
| 7.3 | Формулирование маркетинговой стратегии и маркетингового плана | 1 | 1 | = |  |  |
| 7.4 | Оценка маркетинговых возможностей и ресурсов, определение целей в области маркетинга, а также разработка плана маркетинга с его последующим внедрением и контролем | 1 | - | 1 |  |  |
| 7.5 | Тестирование маркетинговых мероприятий (проведение презентаций, выставок, распродаж, акций и др.) | 2 | - | 2 |  |  |
| **8** | **Модуль 8. Устойчивое развитие** | **6** | **2** | **4** |  | Участники сдают соответствующий раздел Бизнес-плана+ презентацию |
| 8.1 | Понятие устойчивого развития | 2 | 2 | - |  |  |
| 8.2. | Главные компоненты устойчивого развития (Актуальность планов по устойчивому развитию бизнеса в контексте экологических, экономических и социальных компонент). Разработка всеобъемлющего плана по устойчивому развитию бизнеса) | 4 |  | 4 |  |  |
| **9** | **Модуль 9. Финансовые инструменты** | **11** | **3** | **8** |  | Участники сдают соответствующий раздел Бизнес-плана+ презентацию |
| 9.1 | Основные финансовые отчеты организации | 1 | 1 | - |  |  |
| 9.2 | Практическая работа с финансовыми отчетами. Отработка методов и временных рамок финансового планирования. Проработка периодов отчетности. | 2 | - | 2 |  |  |
| 9.3 | Основные финансовые показатели эффективности проекта | 1 | 1 | - |  |  |
| 9.4 | Разработка и обоснование финансового плана с учетом критериев, предъявляемых к бизнесу/проекту различными контрагентами | 4 | - | 4 |  |  |
| 9.5 | Основные финансовые расчеты | 1 | 1 |  |  |  |
| 9.6 | Практическиерасчётыприбыли и убытков, зарплат, постоянных и переменных издержек, объема продаж в соответствии с целевыми рынками с использованием аппаратных средств | 2 | - | 2 |  |  |
| **10** | **Модуль 10. Продвижение фирмы/проекта** | **8** | **2** | **6** |  | Участники сдают презентацию |
| 10.1 | Организационно правовые формы | 1 | 1 |  |  |  |
| 10.2 | Практический выбор организационно-правовой формы из ИП, ООО, НП, крестьянско-фермерского хозяйства, самозанятости | 1 | - | 1 |  |  |
| 10.3 | Бухгалтерский учет | 1 | 1 |  |  |  |
| 10.4 | Выбор варианта организации и ведения бухгалтерского учета | 1 | - | 1 |  |  |
| 10.5 | Практическое оформление от 2 вариантов коммерческого предложения на основе содержания собственного проекта | 4 | - | 4 |  |  |
| **11** | **Модуль 11. Презентация компании** | **8** | **2** | **6** |  | Участники сдают полностью готовый Бизнес-плана + полный набор презентаций |
| 11.1 | Презентации для различных заинтересованных сторон | 2 | 2 |  |  |  |
| 11.2 | Отработка ключевых частей презентации исходя из предполагаемой аудитории: инвесторы; партнеры; сотрудники и пр. | 2 | - | 2 |  |  |
| 11.3 | Проведение презентаций (практическая отработка навыков публичной презентации модулей проекта с обсуждением) | 4 | - | 4 |  |  |
| **12** | Итоговая аттестация (демонстрационный экзамен) | **5** |  |  | **5** | ДЭ |
|  | **ИТОГО:** | **72** | **27** | **40** | **5** |  |

**3.3. Учебная программа**

**Модуль 1. Стандарты Ворлдскиллс и спецификация стандартов Ворлдскиллс по компетенции «Предпринимательство». Разделы спецификации** **стандартов.**

**Тема 1.1 «История, современное состояние и перспективы движения WorldSkills International (WSI) и Ворлдскиллс Россия («Молодые профессионалы»)»**

Движение WorldSkills International и Ворлдскиллс Россия, место движения в развитии мировой и отечественной системы профессионального образования и подготовки.

**Тема 1.2** **«Актуальное техническое описание по компетенции. Спецификация стандарта Ворлдскиллс по компетенции «Предпринимательство»**

Современные технологии в профессиональной сфере, в том числе цифровые. Стандарты Ворлдскиллс и спецификация стандартов Ворлдскиллс по компетенции. Разделы спецификации. Спецификация стандарта компетенции «Предпринимательство» (WorldSkills Standards Specifications).

**Модуль 2. Требования охраны труда и техники безопасности. Требования эффективной организации рабочего места**

**Тема 2.1 Требования охраны труда и техники безопасности**

Культура безопасного труда.

**Тема 2.2 Специфичные требования охраны труда, техники безопасности и окружающей среды по компетенции**

Основы безопасного труда и эффективная организация рабочего места в соответствии со стандартами Ворлдскиллс и спецификацией стандартов Ворлдскиллс по компетенции. Инструкция по технике безопасности компетенции «Предпринимательство».

**Модуль 3. Бизнес-идея и бизнес-план**

**Тема 3.1 Поиск и оценка бизнес-идеи.**

Анализ реализуемости бизнес идеи и ее дальнейшее развитие

**Тема 3.2 Практическое занятие по поиску, формулированию и тестированию бизнес-идеи.**

Методы поиска и генерации бизнес-идей. Оценка реализуемости бизнес-идей.

**Тема 3.3 Бизнес-план и его структура**

Сущность и назначение бизнес-плана. Требования, предъявляемые к структуре и содержанию бизнес-плана. Методика составления бизнес-плана. Особенности составления отдельных частей бизнес-плана: анализ рынка, финансово-экономический раздел, анализ рисков. Этапы разработки бизнес-плана и его структура. Содержание основных разделов бизнес-плана и рекомендации по их составлению. Анализ рисков проекта. Антикризисный план. Основы финансового планирования и составления баланса доходно-расходной части.

**Тема 3.4 Работа с бизнес-планом**

Формирование миссий, задач и целей бизнес планирования. Формирование и анализ составляющих компонентов. Оформление бизнес-плана. Подготовка расчетов и таблиц в XL. Подготовка диаграмм. Оформление бизнес-плана в электронном и печатном виде

**Модуль 4. Формирование навыков коллективной работы и управление**

**Тема 4.1 Работа с сильными и слабыми сторонами участников проекта**

Поиск и формулирование сильных сторон участников. Обоснование сильных сторон. Работа над минимизацией влияния слабых сторон участников на проект.

**Тема 4.2 Проявление сильных и слабых сторонами участников проекта**

Проведение опросов, интервью, собеседований и др. Поиск и формулирование сильных сторон участников. Обоснование сильных сторон. Работа над минимизацией влияния слабых сторон участников на проект.

**Тема 4.3 Формирование навыков командной работы**

Тестирование участников по методу Ицхака Адизеса. Формирование команд участников на основе результатов теста. Командная работа над проектами участников

**4.4 Распределение ролей в команде для оптимального достижения результатов**

Эффективное использование сильных сторон состава команды; создание рабочей обстановки при формировании проектных команд и др.

**Модуль 5. Целевая аудитория**

**Т**е**ма 5.1 Определение ЦА проекта и тестирование**

Основные направления сегментирования целевой аудитории. Методики и инструменты определения потенциальной целевой аудитории. Конкурентное окружение проекта. Целевая аудитория. Изучение методов анализа сегментирования целевой группы по основным социально-экономическим показателям. Текущая ситуация на рынке. Анализ рыночных тенденций и положения дел в отрасли.

**Тема 5.2 Сегментирование рынка потенциальных клиентов с отработкой на практике распространенных методов определения ЦА**

Опросы; анкетирование; статистика; интервью и др. Определение портрета клиента, формулирование проблемной ситуации клиента, базовый профиль потенциального клиента. Верификация профиля целевой аудитории и проблемной ситуации, способы решения проблемы с помощью предлагаемой услуги/ продукта. Детальный разбор модели сегментирования Шеррингтона 5W; практическая выработка Goodwill компании.

**Модуль 6. Бизнес-процесс / Организационная структура**

**Тема 6.1 Описание бизнес - процессов**

Методы структурирования бизнес-процессов. Работа над бизнес-процессами проекта

**Тема 6.2 Знакомство с системой ELMA**

Построение наглядных схем работы с помощью условных обозначений нотации BPMN 2.0.

**Тема 6.3 Описание организационной структуры**

Виды организационных структур и выбор оптимальной для собственного проекта.

**Тема 6.4 Разработка перечня продуктов и услуг, предоставляемых компанией**

Разработка перечня продуктов и услуг, предоставляемых компанией; иерархического перечня функций, поддерживающих производство и предоставление продуктов и услуг; иерархического перечня исполнительных звеньев, обеспечивающих реализацию функций и матрицы проекций, описывающей закрепление функций за исполнительными звеньями.

**Модуль 7. Маркетинговое планирование/Формула маркетинга**

**Тема 7.1 Анализ внешнего окружения (PEST, 5 сил Портера, SWOT)**

Инструменты анализа внешнего окружения. Этапы стратегического анализа. SWOT анализ как основа для выбора маркетинговой стратегии.

**Тема 7.2 Составление таблиц и проведение анализа**

Составление аналитических таблиц и проведение анализа по PEST, 5 сил Портера, SWOT

**Тема 7.3 Формулирование маркетинговой стратегии и маркетингового плана**

Маркетинговая стратегия. Уникальное торговое предложение Основные направления маркетинга и маркетинговые подходы для формирования имиджа и фирменного стиля компании. Методы стратегического планирования и проработка ценообразования, спроса и предложения.

**Тема 7.4 Оценка маркетинговых возможностей и ресурсов**

Определение целей в области маркетинга, а также разработка плана маркетинга с его последующим внедрением и контролем

**Тема 7.5 Тестирование маркетинговых мероприятий**

Тестирование маркетинговых мероприятий (проведение презентаций, выставок, распродаж, акций и др.). Практическое применение рекламных стратегий к выбранной бизнес-идеи. Расчёт стоимости рекламной компании, обосновании рекламных и маркетинговых подходов. Практическое применение модели 4 «Р». Маркетинговое бюджетирование. Бизнес-моделирование: квизы по маркетингу. Анализ и применение на практике рекламных моделей AIDA, DIBABA, DAGMAR и др. Разработка и применение ценностного предложения формируемой компании. Применение инструментария Customer development: Value preposition canvas.

**Модуль 8. Устойчивое развитие**

**Тема 8.1 Понятие устойчивого развития**

Актуальность планов по устойчивому развитию бизнеса. Важность всеобъемлющего плана по устойчивому развитию бизнеса

**Тема 8.2 Главные компоненты устойчивого развития**

Актуальность планов по устойчивому развитию бизнеса в контексте экологических, экономических и социальных компонент. Разработка всеобъемлющего плана по устойчивому развитию бизнеса.

**Модуль 9. Финансовые инструменты**

**Тема 9.1 Основные финансовые отчеты организации**

Методы и временные рамки финансового планирования. Основные финансовые отчеты организации. современные банковские технологии для бизнеса; периоды отчетности. Практическая работа с отчетами.

**Тема 9.2 Практическая работа с финансовыми отчетами.**

Отработка методов и временных рамок финансового планирования. Проработка периодов отчетности.

**Тема 9.3 Основные финансовые показатели эффективности проекта**Оценка финансового плана, обоснование определенных финансовых планов, критерии, предъявляемые к бизнесу/проекту различными контрагентами

**Тема 9.4 Разработка финансового плана**

Разработка и обоснование финансового плана с учетом критериев, предъявляемых к бизнесу/проекту различными контрагентами

**Тема 9.5 Основные финансовые расчеты**

Расчет прибыли и убытков, расчет зарплат, расчет постоянных и переменных издержек, расчет объема продаж в соответствии с целевыми рынками.

**Тема 9.6 Практические расчеты** прибыли и убытков, зарплат, постоянных и переменных издержек, объема продаж в соответствии с целевыми рынками с использованием аппаратных средств

**Модуль 10. Продвижение фирмы/проекта**

**Тема 10.1 Организационно правовые формы**

Значимость официальной (законной) регистрации фирмы/компании. Сущность основных организационно-правовых форм (ИП, ООО, НП, крестьянско-фермерское хозяйство) и их определяющие различия. Процедуры регистрации фирмы. Процедуры открытия расчетного счета в банке

**Тема 10.2 Практический выбор организационно-правовой формы**

Практический выбор организационно-правовой формы для своего проекта из ИП, ООО, НП, крестьянско-фермерского хозяйства, самозанятости

**Тема 10.3 Бухгалтерский учет**

Варианты организации и ведения бухгалтерского учета (включая передачу данной задачи на аутсорсинг)

**Тема 10.4 Выбор вариант организации и ведения бухгалтерского учета**

Рассмотрение вариантов организации и ведения бухгалтерского учета для своего проекта/бизнеса, включая передачу данной задачи на аутсорсинг

**Тема 10.5 Оформление коммерческих предложений**Оформление от 2 вариантов коммерческого предложения на основе содержания собственного проекта.

**Модуль 11. Презентация компании**

**Тема 11.1 Презентации для различных заинтересованных сторон**

Важность хорошей презентации для бизнеса. Влияние презентации на аудиторию. Методы презентации, использование различных средств презентации. Структура презентаций, важность правильного подхода к подготовке презентации с тщательностью и вниманием, цель презентации, регламентирование презентации по времени.

**Тема 11.2**. **Практическое занятие по отработке ключевых частей презентации.**

Уточнение предполагаемой аудитории: инвесторы; партнеры; сотрудники и пр. Подготовке презентации с учетом специфики выбранной аудитории.

**Тема 11.3. Проведение презентаций**

Практическая отработка навыков публичной презентации модулей проекта с обсуждением с участием слушателей программы, в т. ч. потенциальных/реальных инвесторов, партнеров, сотрудников и др.

* 1. **Календарный учебный график (порядок освоения модулей)**

|  |  |
| --- | --- |
| Период обучения  (недели)\* | Наименование модуля |
| 1 неделя | Модуль 1. Название |
| 2 неделя |  |
|  |  |
|  | Итоговая аттестация |
| \*Точный порядок реализации модулей (дисциплин) обучения определяется в расписании занятий. | |

1. **Организационно-педагогические условия реализации программы**
   1. **Материально-технические условия реализации программы**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование  помещения |  | Вид занятий | Наименование оборудования,  программного обеспечения |
| *1* |  | *2* | *3* |
| Аудитория |  | Лекции | Компьютер, мультимедийный проектор, экран, доска, флипчарт |
| Лаборатория, компьютерный класс |  | Лабораторные и практические занятия, тестирование, демонстрационный экзамен | Оборудование, оснащение рабочих мест, инструменты и расходные материалы – в соответствии с инфраструктурным листом по компетенции Ворлдскиллс |

* 1. **Учебно-методическое обеспечение программы**
* техническое описание компетенции «Предпринимательство»;
* комплект оценочной документации по компетенции «Предпринимательство»;
* печатные раздаточные материалы для слушателей;
* учебные пособия, изданные по отдельным разделам программы;
* профильная литература;
* отраслевые и другие нормативные документы;
* электронные ресурсы;
* официальный сайт оператора международного некоммерческого движения WorldSkills International - Союз «Молодые профессионалы (Ворлдскиллс Россия)» (электронный ресурс) режим доступа: https://worldskills.ru;
* единая система актуальных требований Ворлдскиллс (электронный ресурс) режим доступа: https://esat.worldskills.ru.
  1. **Кадровые условия реализации программы**

Количество ППС (физических лиц), привлеченных для реализации программы \_\_\_чел. Из них:

- Сертифицированных экспертов Ворлдскиллс по соответствующей компетенции \_\_ чел.

- Сертифицированных экспертов-мастеров Ворлдскиллс по соответствующей компетенции \_\_ чел.

- Экспертов с правом проведения чемпионата по стандартам Ворлдскиллс по соответствующей компетенции \_\_\_чел.

- Экспертов с правом оценки демонстрационного экзамена по стандартам Ворлдскиллс \_\_\_\_ чел.

Данные ППС, привлеченных для реализации программы

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | ФИО | Статус в экспертном сообществе Ворлдскиллс с указанием компетенции | Должность, наименование организации |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

1. **Оценка качества освоения программы**

Итоговая аттестация проводится в форме демонстрационного экзамена.

Для итоговой аттестации используется Комплект оценочной документации (КОД) №1.3 по компетенции «Предпринимательство».

1. **Составители программы**

Парамонов Александр Иванович, руководитель образовательных проектов, Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение города Москвы «Колледж предпринимательства №11», международный эксперт по компетенции «Предпринимательство», к.пед.н., доцент;

Суханов Дмитрий Анатольевич, руководитель образовательных проектов, Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение города Москвы «Колледж предпринимательства №11, менеджер компетенции «Предпринимательство»;

Кузнецова Татьяна Николаевна, руководитель Центра предпринимательства и развития бизнеса, Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение города Москвы «Колледж предпринимательства №11», эксперт по компетенции «Предпринимательство». Староверова Ксения Олеговна, руководитель направления по взаимодействию с партнерами Управления непрерывной профессиональной подготовки взрослых Академии Ворлдскиллс Россия, Союз «Молодые профессионалы (Ворлдскиллс Россия)», к.пед.н., доцент;

Староверова Ксения Олеговна, руководитель направления по взаимодействию с партнерами Управления непрерывной профессиональной подготовки взрослых Академии Ворлдскиллс Россия, Союз «Молодые профессионалы (Ворлдскиллс Россия)», к.пед.н., доцент.

ФИО, должность, место работы, ученая степень и звание (при наличии), статус в экспертном сообществе Ворлдскиллс.