

Приложение № 1
к исх. № _____ от «__» _____ 2019 г.

Утверждаю:
Первый заместитель
генерального директора
Фонда поддержки
предпринимательства Югры



А.В. Кислер

« 18 » _____ 2019 г.

**КОНЦЕПЦИЯ
ПРОФОРИЕНТАЦИОННОГО КУРСА ПО ОСНОВАМ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
«АЗБУКА БИЗНЕСА» для учащихся в возрасте 14-17 лет**

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

В современном мире происходит смена укладов, общество находится на новом витке своего развития. XXI век – период инноваций, экономических изменений, свободы выбора, колоссальных возможностей и безграничной информации, а также ответственности, в первую очередь за себя и свое будущее.

Для молодого человека очень важно определиться с вектором своего личностного и профессионального развития и сделать это еще будучи в школе. Учитывая психологические особенности современной молодежи (отрицание запретов и ограничений, рыночная ориентация по отношению к себе и окружающим, акцент на самообразование и саморазвитие, ориентир на гедонистическое поведение, поглощенность современными цифровыми технологиями и виртуальным общением и др.) и беря во внимание общемировую политическую и экономическую ситуацию, все большую актуальность и значимость среди подрастающего поколения приобретает желание заниматься предпринимательской деятельностью.

Предпринимательство, в широком смысле - самостоятельная деятельность людей, организующих производство или торговлю, т.е. имеющих свое дело, которое приносит доход. Начать свой собственный

бизнес — задача не простая. Каждый год по всему миру основываются тысячи компаний, но большинство из них закрывается в течение первых пяти лет.

Последние исследования в области предпринимательства показывают, что успех зависит не только от анализа деловой ситуации, но и от многого другого. Конечно, важно иметь специализированные знания в области предпринимательской деятельности, уметь создавать бизнес-планы, но не менее значимым является наличие ряда определенных социально-психологических компетенций, так называемых «soft skills».

В буквальном переводе с английского языка данный термин означает «мягкие навыки», то есть те навыки или социально-психологические способности, обладание которыми не является отличительной чертой определенной профессиональной группы. К ним обычно относят умение общаться, работать в команде, планировать свою деятельность, навыки тайм-менеджмента, умение работать с информацией, стрессоустойчивость, обучаемость и др. Наиболее эффективно развитие данных навыков происходит в рамках тренинговых групповых занятий.

Понимая значимость формирования социально-психологических компетенций у подростков и необходимость получения ими базовых знаний по созданию и успешному функционированию собственного бизнеса была модифицирована программа профориентационного курса по основам предпринимательской деятельности «Азбука бизнеса» для учащихся в возрасте 14-17 лет.

Программа обучения «Азбука бизнеса» реализуется с 2011 года Фондом поддержки предпринимательства Югры на базе средних общеобразовательных школ автономного округа и является одним из проектов комплексного плана мероприятий по развитию молодёжного предпринимательства в рамках региональной программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре».

ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ПРОГРАММЫ

Цель: Создание условий для обучения молодых людей основам предпринимательства и развития у них ряда важных социально-психологических качеств, необходимых для успешной деятельности.

Задачи:

- Формирование позитивного отношения молодежи к предпринимательской деятельности;
- Повышение финансовой грамотности старшеклассников;
- Формирование социально-психологических компетенций предпринимателя;
- Личностное и профессиональное самоопределение учащихся;
- Разработка личного плана развития и бизнес-плана своего дела.

ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОГРАММЫ И УЧАСТНИКОВ

Продолжительность: 49 академических часов

Периодичность: 2 академических часа в неделю

Период реализации: 01 сентября 2019 года по 01 мая 2020 года

Целевая аудитория: Учащиеся общеобразовательных учреждений автономного округа в возрасте 14-17 лет

Формы и методы работы: Мини-тренинги, лекции, деловые игры, коучинг, обучение действием, практические задания (кейсы), интерактивные обсуждения, дискуссии, индивидуально-групповая работа, домашние задания

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

Программа профориентационного курса «Азбука бизнеса» состоит из трех последовательных взаимосвязанных модулей:

Модуль	Название	Кол-во академ. часов
0	МОТИВАЦИОННАЯ ВСТРЕЧА НА ВОВЛЕЧЕНИЕ И ИНФОРМИРОВАНИЕ УЧАЩИХСЯ	1
1	МОТИВАЦИОННО-ЦЕННОСТНЫЙ КОМПОНЕНТ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ	6
2	SOFT SKILLS ДЛЯ УСПЕШНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	16
3	ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПРИНЦИПЫ, АЛГОРИТМ, ТЕХНОЛОГИИ, ОСОБЕННОСТИ	26
	ИТОГО	49

Каждый модуль включает в себя аудиторную работу с ребятами и их самостоятельную деятельность в виде домашних заданий. Первые два блока посвящены личности подростка и развитию у него социально-психологических компетенций, а третий блок имеет более прикладной характер и направлен на получение знаний в области создания и развития собственного дела.

Данный курс способствует развитию у ребят социально-психологических компетенций, которые условно можно разделить на четыре основных направления:

1. Базовые коммуникативные навыки, которые помогают развивать отношения с людьми, поддерживать разговор, эффективно вести себя в критических ситуациях при общении с окружающими.

2. Навыки self-менеджмента: помогают эффективно контролировать свое состояние, время, процессы.

3. Навыки эффективного мышления: управление процессами в голове, которые помогают сделать жизнь и работу более системными.

4. Управленческие навыки, которые требуются людям на этапе, когда они становятся руководителями любых бизнес-процессов и предпринимателями.

Ниже более детально описаны ключевые умения и навыки по каждому из направлений. Развитию этих компетенций в большей степени посвящены первый и второй модули программы, в рамках третьего также происходит их формирование и развитие, но этот факт для участников не настолько сильно акцентируется.

Коммуникация:

- Умение слушать;
- Убеждение и аргументация;
- Нетворкинг: построение и поддержание бизнес-отношений;
- Ведение переговоров;
- Проведение презентаций, самопрезентаций;
- Публичные выступления;
- Командная работа;
- Нацеленность на результат;
- Клиентоориентированность.

Управление собой:

- Управление эмоциями;
- Управление стрессом;
- Управление собственным развитием;
- Планирование и целеполагание;
- Тайм-менеджмент;
- Рефлексия;
- Использование обратной связи.

Мышление:

- Системное мышление;
- Креативное мышление;
- Структурное мышление;
- Логическое мышление;
- Поиск и анализ информации;
- Выработка и принятие решений;
- Проектное мышление;
- Тактическое и стратегическое мышление (для руководителей).

Управленческие навыки:

- Планирование и постановка задач;
- Мотивирование и самомотивация;
- Контроль деятельности;
- Ситуационное руководство и лидерство;
- Управление проектами;
- Управление изменениями;
- Делегирование полномочий.

Третий модуль будет способствовать развитию так называемых «Навыков предпринимателя». Здесь можно указать такие навыки, как бизнес-планирование, финансовое моделирование, понимание маркетинговых процессов, навыки продвижения бизнеса и др.

Итогом деятельности ребят станет разработка и публичная защита личного плана развития, включающего планирование открытия своего дела. Эта работа может осуществляться единолично или в составе микро-групп (3-4 человека), в случае схожести идей и обоюдного желания сотрудничать.

В рамках аудиторных обучающих занятий ребята будут в игровой форме получать основную информацию, необходимую для грамотного планирования своего личного развития и создания бизнеса, а в ходе выполнения домашних заданий смогут применить полученные знания на практике, разрабатывая свои проекты. Для облегчения данного процесса участникам будут выдаваться специальные бланки, из которых фактически и будут сформированы их планы для итоговой защиты к концу обучения.

Процесс проверки домашних заданий строится по следующей схеме и в рамках занятия занимает не более 10-15 минут:

- В конце аудиторного занятия тренер озвучивает содержание работы на дом;

- В начале следующей встречи ребята сдают свои заполненные бланки на проверку;

- В группе определяется тот (единолично или в составе микро-группы и желательно каждый раз разные, чтобы в течение обучения каждый выступил), кто кратко представит результаты своей домашней работы (мини презентация на 1-2 минуты);

- Остальные участники могут задать три вопроса тому, кто выступал (до 3-х минут);

- По завершении презентации и ответов на вопросы все участники могут задать не более 3-х уточняющих вопросов тренеру (3-5 минут).

В качестве стимулов для ребят могут быть определены следующие бонусы (список может быть изменен в связи с имеющимися возможностями):

- Участие в летней специализированной бизнес-смене в качестве ассистентов у кураторов и тренеров;

- Персональные коуч-сессии (консультации) с тренером-коучем;

- Закрепление за участником «бизнес-ангела» на период от 6 до 12 месяцев;

- Возможность пройти стажировку на предприятии по интересующему профилю деятельности;

- Финансовая поддержка бизнес-идеи (грант на реализацию или на открытие ИП);

Всем участникам программы могут быть подарены комплекты специализированной литературы в области личностного роста, финансовой грамотности и управления бизнесом в электронном варианте.

ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

По итогам реализации программы профориентационного курса ожидается получение следующих количественных и качественных результатов:

- Сохранность контингента участников к концу программы на уровне не ниже 90%;

- Более 85% положительных отзывов от участников профориентационного курса;

- Не менее 10 положительных отзывов в СМИ и репостов в социальных сетях от участников каждой учебной группы;

- Не менее 3-5 жизнеспособных планов развития бизнеса в каждой группе;

- Повышение уровня развития социально-психологических компетенций у участников минимум на 30% по сравнению со стартовыми показателями на основе тестовых материалов и анкет обратной связи;

- Повышения уровня знаний в области финансовой грамотности и бизнес-планирования минимум на 50% от стартовых показателей (тесты).

В качестве критериев для оценки результативности обучения можно назвать следующие:

- Процент сохранения контингента участников к концу программы;
- Количество презентованных планов личностного роста и развития бизнес идей;
- Количество положительных отзывов в СМИ и репостов в социальных сетях;
- Результаты тестов;
- Отзывы участников на основе анкеты обратной связи.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН ПРОГРАММЫ

Наименование модуля и темы занятия	Работа на занятии (ак.час)	Самостоятельная работа и ДЗ (ак.час)	Форма занятия	Период (Определяется в зависимости от расписания занятий и каникул в образовательном учреждении)
МОТИВАЦИОННАЯ ВСТРЕЧА НА ВОВЛЕЧЕНИЕ И ИНФОРМИРОВАНИЕ УЧАЩИХСЯ	1	-	Интерактивная дискуссия, деловая игра	сентябрь-май
Модуль 1: МОТИВАЦИОННО-ЦЕННОСТНЫЙ КОМПОНЕНТ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ. 6 ак. часов				
Тема 1.1: Моя миссия и ценности - Знакомство участников с программой курса и сюжетно-игровой линией. - Самоопределение ребят и внутригрупповое знакомство. - Понятие и формулирование личной миссии. - «Колесо жизненного баланса». - Проработка иерархии личных ценностей.	2	2	Мини-лекция, Коучинг	сентябрь-май

- <i>Определение мотивационных факторов для личного развития.</i>				
Тема 1.2: Мечты и цели - <i>Отличие мечты от целей и задач.</i> - <i>Целеполагание по системе SMART.</i> - <i>Долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные цели.</i> - <i>Постановка целей и задач на ближайшую перспективу.</i>	2	1	Практическое занятие	сентябрь-май
Тема 1.3: Моя «Дорожная карта» - <i>SWOT анализ своей личности.</i> - <i>Методика разработки личного плана развития.</i>	2	2	Мини-лекция, Практическое занятие	сентябрь-май
Модуль 2: SOFT SKILLS ДЛЯ УСПЕШНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 16 ак. часов				
Тема 2.1: Навыки и компетенции для успешной деятельности - <i>Soft skills или социально-психологические компетенции.</i> - <i>Навыки высокоэффективных людей (С. Кови).</i>	2	1	Мини-лекция	сентябрь-май
Встреча с успешным предпринимателем - <i>Особенности предпринимательского мышления и личностные компетенции предпринимателя.</i>	2	-	Беседа	сентябрь-май
Тема 2.2: Система построения эффективных социальных отношений - <i>Коммуникативная компетентность в деятельности бизнесмена.</i> - <i>Навыки развития и поддержания бизнес-отношений (нетворкинг).</i> - <i>Различные типы стратегий по отношению к окружающим. Правило win-win.</i> - <i>Приемы поведения в конфликтных ситуациях.</i>	2	-	Мини-тренинг	сентябрь-май
Тема 2.3: Самопрезентация и навыки публичных выступлений - <i>Правила самопрезентации и подачи себя окружающим.</i> - <i>Особенности успешных публичных выступлений</i>	2	1	Практическое занятие	сентябрь-май
Тема 2.4. Лидерская позиция - <i>Личностные качества и поведение лидера.</i> <i>Преимущества лидерского подхода к жизни.</i> - <i>Ситуационное лидерство.</i>	2	-	Мини-тренинг	сентябрь-май
Тема 2.5: Преимущества командной работы - <i>Отличия рабочей группы от команды.</i> - <i>Этапы формирования команды.</i> - <i>Роли в команде.</i>	2	-	Мини-тренинг	сентябрь-май

- <i>Управление командным взаимодействием.</i>				
Тема 2.6: Управление временем и мотивация в жизни бизнесмена - <i>Технологии тайм-менеджмента.</i> - <i>Мотивационные теории.</i> - <i>Диагностика мотивационного типа по Герчикову.</i>	2	1	Мини-тренинг, коучинг	сентябрь-май
Тема 2.7: Контроль и обратная связь - <i>Делегирование полномочий.</i> - <i>Виды контроля деятельности.</i> - <i>Приемы обратной связи.</i>	1	1	Практическое занятие	сентябрь-май
Встреча с успешным предпринимателем	1	-	Дискуссия	сентябрь-май
Модуль 3: ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПРИНЦИПЫ, АЛГОРИТМ, ТЕХНОЛОГИИ, ОСОБЕННОСТИ 26 ак. часов				
Тема 3.1: Основы финансовой грамотности - <i>Ключевые компоненты финансовой грамотности.</i> - <i>Бюджет семьи: доходы и расходы, активы и пассивы.</i> - <i>Источники дохода в жизни человека.</i> - <i>Разработка личного финансового плана.</i>	2	1	Мини-тренинг	сентябрь-май
Тема 3.2: Бизнес или найм? - <i>Квадрант денежного потока Р. Кийосаки.</i> - <i>Плюсы и минусы предпринимательства и работы по найму.</i> - <i>Краткий алгоритм создания бизнеса (пошаговая инструкция).</i> - <i>Системы налогообложения (плюсы и минусы, примеры расчета).</i>	2	-	Интерактивная дискуссия и мини лекция	сентябрь-май
Тема 3.3.: Инновации в бизнесе (совместно с предпринимателем) - <i>Новые рынки (стратегия «Голубой океан»), тренды мировой и российской экономики.</i> - <i>Профессии будущего.</i>	2	2	Лекция, дискуссия	сентябрь-май
Тема 3.4: Бизнес-идея. Начало - <i>Способы генерации бизнес-идей (мозговой штурм, «три комнаты», «7 думающих шляп» и др.).</i> - <i>Как оценить эффективность бизнес-идеи: внутренние и внешние факторы, влияющие на ее успешность.</i>	2	2	Мини-тренинг с элементами дискуссии и командной работы	сентябрь-май
Тема 3.5: Бизнес-идея. Презентация - <i>Конкурс креативных бизнес-идей, формирование микрокоманд (3-4 человека)</i>	2	-	Презентации	сентябрь-май

<p>Тема 3.6: Бизнес-план: структурные компоненты</p> <ul style="list-style-type: none"> - Понятие бизнес-плана и цели его составления. - Типы бизнес-планов. - Структура и последовательность его составления. - Производственный и организационный план. 	4	2	Практическое занятие	сентябрь-май
<p>Тема 3.7: Анализ рынка и маркетинговый план</p> <ul style="list-style-type: none"> - Какую информацию необходимо собрать перед тем, как открыть свой бизнес. - Понятие рынка и методы его исследования. - Стратегия маркетинга 4 P. - Планирование продукта, цены, каналов сбыта и продвижения. 	2	2	Деловая игра	сентябрь-май
<p>Тема 3.8: Деловая игра «Финансовый поток»</p> <ul style="list-style-type: none"> - Методика составления плана продаж для расчета выручки предприятия. - Смета расходов. Типы расходов. - Привлечение ресурсов в бизнес. 	2	2	Деловая игра с элементами кейсовых заданий	сентябрь-май
<p>Тема 3.9: Рекламная кампания (совместно с предпринимателем)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ключевые компоненты формирования бренда. - Техники разработки рекламной кампании. - Партизанский маркетинг. - Особенности продвижения бизнеса в соц. сетях. 	2	2	Мини-лекция, интерактивная дискуссия	сентябрь-май
<p>Тема 3.10: Навык эффективных продаж</p> <ul style="list-style-type: none"> - Суть и этапы продаж. - Как навык продаж помогает быть успешным в любой жизненной ситуации. 	2	-	Практическое занятие	сентябрь-май
<p>Тема 3.11: Практическое занятие «Я - предприниматель»</p> <ul style="list-style-type: none"> - Индивидуальная и групповая работа над планами личностного развития и реализации бизнес-идей. - Подготовка к публичной презентации планов. - Подведение итогов игрового сюжета, осуществление допуска к защите. 	2	-	Практические задания, коучинг	сентябрь-май
<p>Итоговая презентация личного плана развития, включающего планирование открытия своего дела</p> <ul style="list-style-type: none"> - Персональная или командная презентация планов личностного развития и реализации бизнес-идей в формате публичных выступлений. - Подведение итогов реализации программы, формирование рейтинга наиболее активных участников. - Итоговое тестирование и заполнение анкет обратной связи. - Вручение сертификатов. 	2	-	Публичная презентация планов	сентябрь-май
ИТОГО	49	22		