

ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ТЮМЕНСКОЙ ОБЛАСТИ
«ТЮМЕНСКИЙ КОЛЛЕДЖ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ И СОЦИАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»
(ГАПОУ ТО «ТКПСТ»)

Приложение № 21
к ОПОП ППССЗ по специальности
49.02.02 Адаптивная физическая культура

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

ОП.13 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

«РАСШИРЯЕМ ГОРИЗОНТЫ. PROFILUM»

Тюмень 2020

Рабочая программа учебной дисциплины разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования 49.02.02 Адаптивная физическая культура, утвержденного Приказом Министерства образования и науки РФ № 977 от 11.08.2014 г., решения Совета директоров ПОО Тюменской области от 22.12.2017 г. и рекомендаций Департамента образования и науки Тюменской области о включении в образовательные программы регионального инвариативного курса «Основы предпринимательской деятельности» («Расширяем горизонты. ProfilUM»)

Организация-разработчик: ГАПОУ ТО «Тюменский колледж производственных и социальных технологий»

Разработчики:

Денисова Оксана Владимировна, преподаватель ГАПОУ ТО «Тюменский колледж производственных и социальных технологий»

Микушина Оксана Анатольевна, преподаватель ГАПОУ ТО «Тюменский колледж производственных и социальных технологий».

РАССМОТРЕНО и ОДОБРЕНО
на заседании ПЦК гуманитарных,
естественнонаучных и математических дисциплин
Протокол № 10 от 26 июня 2020 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 49.02.02 Адаптивная физическая культура.

Программа учебной дисциплины может быть использована всеми образовательными учреждениями профессионального образования на территории Российской Федерации по данной специальности, имеющими государственную аккредитацию.

1.2. Место учебной дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: общепрофессиональная дисциплина входит в вариативную часть профессионального цикла.

1.3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины:

Цель учебной дисциплины:

- получение студентами комплексных знаний в области права, учета, налогообложения, финансов, маркетинга, менеджмента и приобретение практических навыков создания и развития собственного бизнеса.

Задачи учебной дисциплины:

Задачами курса является изучение теоретических основ и формирование практических навыков в следующих сферах:

- оценки состояния предпринимательской деятельности и особенностей ведения бизнеса в период экономического кризиса;
- правового регулирования предпринимательской деятельности;
- государственной регистрации субъектов малого предпринимательства;
- государственной и муниципальной поддержки предпринимательской деятельности в Тюменской области;
- организации учета, формирования отчетности и налогообложения субъектов малого предпринимательства;
- порядка формирования имущества, финансов, персонала для осуществления предпринимательской деятельности;
- маркетинговой деятельности субъектов малого предпринимательства;
- методики бизнес-планирования в предпринимательской деятельности;

Изучение дисциплины обеспечивает освоение части региональных, ключевых компетенций цифровой экономики и общих компетенций:

ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2 Организовывать собственную деятельность, определять методы решения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3 Оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.

ОК 4 Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5 Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.

ОК 6 Работать в коллективе и команде, взаимодействовать с коллегами и социальными партнерами.

ОК 7 Ставить цели, мотивировать деятельность занимающихся физической культурой и спортом, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности

за качество учебно-тренировочного процесса и организации физкультурно-спортивных мероприятий и занятий.

ОК 8 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9 Осуществлять профессиональную деятельность в условиях обновления ее целей, содержания и смены технологий.

ОК 10 Осуществлять профилактику травматизма, обеспечивать охрану жизни и здоровья занимающихся.

ОК 11 Строить профессиональную деятельность с соблюдением правовых норм, ее регулирующих.

ОК 12 Владеть профессионально значимыми двигательными действиями избранного вида адаптивного спорта, базовых и новых видов физкультурно-спортивной деятельности.

РК 1. Обеспечивать собственную занятость путем разработки и реализации предпринимательских бизнес-идей.

СК 1. Качественно анализировать собранную информацию и выделять все факторы, влияющие на проблему.

СК 2. Стремиться к минимизации тайм-киллеров в своем графике.

СК 3. Структурировать предоставляемую информацию от общего к частному, от проблемы к решению.

СК 4. Определять, какой информации не хватает для четкого понимания ситуации.

СК 5. Достигать своих целей, принимая во внимание цели оппонентов

СК 6. Оцениваете возможные риски и последствия выбранных решений

СК 7. Определяет целевую аудиторию в соответствии с потребностями клиентов.

СК 8. Формирует ценовую политику в соответствии с особенностями производства, прямыми и косвенными затратами, рентабельности системой налогообложения, ценовой политикой конкурентов.

СК 9. Владеет коммуникативными навыками работы с различными категориями клиентов (деловое общение).

СК 10. Владеет техниками активных продаж.

СК 11. Умеет определять степень результативности продаж.

СК 12. Умеет определять отраслевую специфику потенциальных участников рынка.

СК 13. Оценивает финансовые возможности предприятия.

СК 14. Устанавливает взаимодействие (поиск посредников) и хозяйственные связи между странами.

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

В результате освоения дисциплины обучающийся должен знать:

Код	Результат
1	2
3 1	механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе;
3 2	о навыках и компетенциях, которые необходимы членам команды; технологию создания команды;
3 3	основы эффективного управления предпринимательской деятельностью;
3 4	Основы корпоративной культуры; этические принципы бизнес-общения;
3 5	дифференциацию структуры потребностей по группам потребителей / запросы рынка / основные положения и условия успешной реализации бизнес идеи;
3 6	процедуры работы с бизнес идеей как первой ступенью бизнес планирования;

3 7	принципы и функции маркетинга;
3 8	критерии и принципы сегментирования, пути позиционирования товара на рынке;
3 9	понятие и виды конкуренции;
3 10	понятие мотивирования всех участников, находящихся в цепочке сбыта товара;
3 11	понятие трансформация привычного восприятия продукции;
3 12	технологии распространения сведений о благонадежности компании;
3 13	техники продвижения дорогостоящих товаров;
3 14	формы ПР-мероприятий;
3 15	виды промо-акций;
3 16	понятие сейлзпромоушн;
3 17	понятие паблик рилейшнз;
3 18	понятие директ-маркетинг;
3 19	понятие брендинг;
3 20	понятие «цена», виды и функции цен;
3 21	методы ценообразования;
3 22	понятие «бухгалтерский учет»;
3 23	понятие «управленческий учет» и его компоненты;
3 24	виды налогов;
3 25	системы бухгалтерского учета;
3 26	понятие «клиентоориентированность» и ее измерение;
3 27	понятие «сервис»;
3 28	понятие «продажи»;
3 29	этапы продаж и содержание каждого этапа;
3 30	послепродажный сервис, администрирование, развитие клиента; понятие «экспорт»;
3 31	преимущества и недостатки экспорта;
3 32	понятие «стратегия»;
3 33	процесс выхода на внешний рынок;
3 34	этапы экспортных операций;
3 35	содержание и виды бизнес-процессов, модели управления ими;
3 36	понятие автоматизации и процессы, подлежащие автоматизации;
3 37	возможности CRM-систем;
3 38	плюсы и минусы электронной и реальной коммерции;
3 39	виды инвестиций и способы привлечения инвесторов;
3 40	современные виды кредитов для бизнеса, их сущность;
3 41	показатели кредитоспособности компании;
3 42	понятие кредитного риска и методы его снижения;
3 43	типы и сущность корпораций;
3 44	виды инвестиций и способы привлечения инвесторов;
3 45	современные виды кредитов для бизнеса, их сущность;
3 46	специфику и риски работы с венчурными фондами;
3 47	методы планирования расходов и покупок;
3 48	методы накопления личного капитала;
3 49	правила осуществления международных расчетов;
3 50	содержание и классификация валютных рисков;
3 51	требования к порядку осуществления валютных операций в соответствии с ФЗ № 173 «О валютном регулировании и валютном контроле»;
3 52	место и роль предпринимательского права в системе регулирования правовых отношений;
3 53	источники предпринимательского права;
3 54	принципы современного предпринимательского права;

3 55	принципы расширения инвестиционного портфеля;
3 56	права и обязанности субъектов предпринимательства; законодательство РФ и международные;
3 57	договоры, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности;
3 58	основы правового регулирования организации отдельных видов товаров;
3 59	основы организации и документирования торгового оборота; порядок применения международных договоров;
3 60	права и обязанности субъектов предпринимательства; законодательство РФ и международные договора, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности;
3 61	основы правового регулирования организации отдельных видов товаров;
3 62	основы организации и документирования торгового оборота; порядок применения международных договоров;
3 63	формы государственной поддержки: имущественная, финансовая, информационная, консультационная; полномочия субъектов государственной власти и местного самоуправления по поддержке малого бизнеса;
3 64	меры поддержки малого бизнеса в условиях, сформировавшихся под влиянием глобального мирового кризиса;
3 65	виды деятельности, на осуществление которых предоставляются инвестиции;
3 66	требования, применяемые к Заявителям, претендующим на получение инвестиций;
3 67	подходы и методы анализа бизнес-среды; основные этапы проведения стратегического анализа бизнес-среды;
3 68	теоретические основы и методы развития электронного бизнеса;
3 69	принцип «одного окна».
уметь:	
У 1	выбирать организационно- правовую форму новых компаний;
У 2	оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности;
У 3	налаживать коммуникации между членами команды;
У 4	управлять поведением команды посредством реализации моделей личности в организационном пространстве;
У 5	оценивать личностные качества и потенциал членов команды;
У 6	разрабатывать и обосновывать варианты эффективных хозяйственных решений в области управления предприятиями малого бизнеса;
У 7	определять предпочтения на основе веб ресурсов, работать с каталогом паспортов проектов;
У 8	выбирать бизнес идеи, исходя из тенденций развития рынка;
У 9	использовать основные категории маркетинга в практической деятельности;
У 10	проводить маркетинговые исследования, анализировать их результаты и принимать маркетинговые решения;
У 11	выявлять сегменты рынка;
У 12	определять тип рыночной структуры;
У 13	давать сравнительную характеристику видам и формам конкуренции; создавать привлекательный образ предприятия: престиж, новации, невысокие цены;
У 14	доводить информацию о продукции, включая ее характеристики, до конечных потребителей;
У 15	сохранять актуальность товара (услуги);
У 16	воздействовать на конкретную аудиторию;

У 17	готовить мастер-классы;
У 18	демонстрировать готовую продукцию;
У 19	применять основные этапы рекламной кампании;
У 20	применять основные формы продвижения товара или услуги;
У 21	обосновать и установить цену на продукт в соответствии с одним из методов ценообразования (рыночным, затратным или параметрическим);
У 22	рассчитывать величины налогов;
У 23	обоснованно выбирать систему бухгалтерского учета, применить ее в практической деятельности;
У 24	формулировать ключевые качества успешного сотрудника;
У 25	определить степень клиентоориентированности компании;
У 26	осуществлять постановку цели;
У 27	выяснять потребности клиента;
У 28	применять технологии активных продаж;
У 29	вести переговоры;
У 30	вести деловую переписку;
У 31	классифицировать экспортные товары;
У 32	оценивать экспортный потенциал предприятия;
У 33	различать модели управления бизнес-процессами;
У 34	определять бизнес-процессы, которые можно ускорить путем автоматизации;
У 35	подбирать CRM-систему под потребности бизнеса;
У 36	сравнивать электронную и реальную коммерцию;
У 37	отстаивать свои права, читать нормативную документацию, договоры;
У 38	определять потребность в инвестициях;
У 39	выбирать оптимальный вид кредита;
У 40	определять доходы фирмы;
У 41	оценивать риски фирмы при организации ведении бизнеса;
У 42	сопоставлять свои потребности и возможности, оптимально распределять материальные и трудовые ресурсы, составлять семейный бюджет и личный финансовый план;
У 43	находить варианты вложения денежных средств;
У 44	выбирать оптимальный вариант международных расчетов;
У 45	юридически грамотно толковать действующие правовые нормы;
У 46	анализировать практику разрешения предпринимательских споров, оценивать правовые последствия решений, принятых арбитражами судами по конкретным спорам;
У 47	эффективно использовать нормативные документы, регулирующие предпринимательскую деятельность;
У 48	анализировать и решать юридические проблемы в сфере предпринимательства;
У 49	ставить цели в соответствии с бизнес-идеями, решать организационные вопросы создания бизнеса;
У 50	формировать пакет документов для получения государственной поддержки малого бизнеса;
У 51	начислять уплачиваемые налоги, заполнять налоговые декларации; оформлять в собственность имущество;
У 52	формировать пакет документов для получения кредита;
У 53	проводить отбор, подбор и оценку персонала, оформлять трудовые отношения; формировать пакет документов сопровождения инвестиционного проекта;
У 54	анализировать опыт выхода тюменских предприятий на внешний рынок;;
У 55	ориентироваться в элементах макро- и микросреды организации
У 56	использовать результаты стратегического анализа бизнес-среды для повышения

	конкурентоспособности малой фирмы;
У 57	выбирать инструментальные средства для реализации функциональности систем электронного бизнеса;
У 58	использовать систему «одно окно»;

1.4. Количество часов на освоение программы учебной дисциплины:
максимальной учебной нагрузки обучающегося – 72 часа, включая:
обязательной аудиторной учебной нагрузки обучающегося – 36 часов;
самостоятельной работы обучающегося – 36 часов.

1.5. Использование часов вариативной части ОПОП

Название учебной дисциплины	Обоснование	Объем часов		
		максимальной аудиторной нагрузки	обязательной аудиторной нагрузки	
			ТЗ	ПЗ
ОП.13 Основы предпринимательской деятельности («Расширяем горизонты. profilUM»)	Учебная дисциплина включена в учебный план в соответствии с решением Совета директоров ПОО Тюменской области от 22.12.2017г. и по рекомендации Департамента образования и науки Тюменской области о включении в образовательные программы регионального инвариативного курса «Основы предпринимательской деятельности» («Расширяем горизонты. ProfiLUM»)	72	18	18

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	72
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	36
в том числе	
практическая работа	18
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	36
Промежуточная аттестация в форме: другие формы контроля (аттестация по результатам семестра на основании полученных оценок)	

2.3. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.13 Основы предпринимательской деятельности «Расширяем горизонты. ProfiLUM»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Модуль 1. Формирование и управление командой			
1.1. Личные возможности и самомотивация	Содержание учебного материала	2	2
	1 Личностные качества специалиста как фактор предпринимательского риска		
	Практическое занятие	2	
	Тренинг «Культура делового общения: формирование Бизнес-команды»		
	Самостоятельная работа	4	
	1 Команда успешных людей – залог успешного бизнеса. Реальные истории успеха.		
Модуль 2. Выбор бизнес идеи			
2.1. Основы малого бизнеса. Виды предпринимательской деятельности	Содержание учебного материала	4	2
	1 Сущность малого бизнеса и его виды.		
	Практическое занятие	2	
	Отбор и обоснование перспективной бизнес идеи		
	Самостоятельная работа	4	
	1 Поиск своей гавани в океане малого бизнеса. Где брать бизнес идеи		
	2 Аукцион идей: первая ступень бизнес планирования		
	3 Подготовка раздела презентации «Бизнес идеи» по модулю		
Модуль 3. Предпринимательское право и государственная поддержка			
3.1. Основы и принципы предпринимательского права	Содержание учебного материала	4	2
	1 Российское предпринимательское право. Системы налогообложения предпринимательской деятельности. Налоговые каникулы.		
	Практическое занятие		
	1 Круглый стол «Государственная и муниципальная поддержка предпринимательской деятельности в Тюменской области»	2	
	2 «Сравнительный анализ налоговой нагрузки субъекта малого бизнеса при различных системах налогообложения»	2	
	Самостоятельная работа	4	
	1 Виды и сфера применения международных стандартов предпринимательской деятельности		

	2	Программы государственной поддержки предпринимательской деятельности. Налоговые каникулы		
	3	Инвестиции в Тюменскую область. Личный опыт, чужие ошибки и успех других. Перспективы развития. «Питательная среда» бизнеса		
	4	Подготовка раздела презентации «Бизнес идеи» по модулю		
Модуль 4. Маркетинг				
4.1. Нужны ли новые товары на рынке?	Практическое занятие			
	1	Разработка нового товара, услуги	2	
	2	«Разработка маркетингового плана». (выбранной бизнес-идеи)	2	
	Самостоятельная работа		8	
	1	Законный интернет-шпионаж. Я знаю, как сделать клиента постоянным		
	2	Шоу – демонстрация возможностей товара		
	3	Маркетинговые коммуникации		
	4	Подготовка раздела презентации «Бизнес идеи» по модулю		
Модуль 5. Продажи, экспорт				
5.1. Цены и ценообразование. Бухгалтерский учет для бизнеса	Содержание учебного материала		2	2
	1	Цены и ценообразование.		
	2	Бухгалтерский учет для бизнеса		
	Практическое занятие		2	
	Расчет цен			
	Самостоятельная работа		8	
	1	Экспорт как способ расширить рынок сбыта		
	2	Стратегии выхода на внешний рынок		
	3	Бизнес-игра ЗАВОД		
	4	Подготовка раздела презентации «Бизнес идеи» по модулю		
Модуль 6. Бизнес-процессы и их автоматизация				
6.1. Бизнес-процессы и их автоматизация	Содержание учебного материала		2	
	1	Бизнес-процесс: виды и, модели управления им		2
	Практическое занятие		2	
	Организация бизнес-процесса			
	Самостоятельная работа		4	
	1	Моя бизнес территория: интернет или реальность		
	2	Автоматизация бизнес-процессов. Программное обеспечение для автоматизации бизнес		

		процессов		
	3	CRM-системы для малого бизнеса		
	4	Подготовка раздела презентации «Бизнес идеи» по модулю		
Модуль 7. Финансы, налоги, инвестиции				
7.1. Формы финансирования развития бизнеса		Содержание материала		
	1	Формы финансирования собственности и организации: посевные инвестиции, кредит для бизнеса. Работа с банкирами, юристами и другими сторонними лицами.	2	2
	2	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.		
	3	Секреты управления личными финансами	2	
		Самостоятельная работа	4	
	1	Способы осуществления международных расчетов. Как защитить предприятие от валютных рисков и штрафных санкций?		
	2	Подготовка раздела презентации «Бизнес идеи» по модулю		
		Практическое занятие DemoDay. Зачет	2	
		Итого:	72	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины предполагает наличие учебного кабинета гуманитарных и социально-экономических дисциплин.

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект учебных пособий по бухгалтерскому учету.

Технические средства обучения:

- компьютер с лицензионным программным обеспечением и мультимедиа проектор.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Перечень учебных изданий, дополнительной литературы

1 Чеберко, Е. Ф. Предпринимательская деятельность: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. — М.: Юрайт, 2019. — 219 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-05041-7. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/441329>

Дополнительные источники:

1 Боброва, О. С. Настольная книга предпринимателя: практическое пособие / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — М.: Юрайт, 2019. — 330 с. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-534-00093-1. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/434125>

2 Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства: учебник и практикум для СПО / Е. Ф. Чеберко. — М.: Юрайт, 2019. — 420 с. — (Серия: Профессиональное образование). Срок действия договора с февраля 2019 г. по февраль 2020 г.

3 Казачевская, Г.Б. Менеджмент [Текст]: учебник / Г.Б. Казачевская. - 16-е изд. стереотип. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2015. - 343 с.

4 Кнышова, Е. Н. Менеджмент: учебное пособие / Е. Н. Кнышова. - М.: ФОРУМ, 2014. - 302 с.

5 Череданова Л. Н. Основы экономики и предпринимательства: учебник — М.: Издательский центр «Академия», 2015. — 171 с.

6 Чечевицина, Л.Н. Экономика организации [Текст]: учебное пособие / Л.Н. Чечевицина. - 3-е изд. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2015. - 374 с.

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения учебных занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
1	2
Умения:	
выбирать организационно- правовую форму новых компаний;	Текущий контроль: Оценка результатов выполнения заданий на практических занятиях, самостоятельных работах Промежуточный контроль: Оценка результатов защиты проектов индивидуального бизнес-плана на DemoDay
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;	
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 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;	
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»;	
Знания:	Текущий контроль: Оценка результатов устного
механизм организации предпринимательской деятельности	

– от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе;	опроса Промежуточный контроль: Оценка результатов защиты проектов индивидуального бизнес-плана на DemoDay
о навыках и компетенциях, которые необходимы членам команды; технологию создания команды;	
основы эффективного управления предпринимательской деятельностью;	
основы корпоративной культуры; этические принципы бизнес-общения;	
дифференциацию структуры потребностей по группам потребителей/ запросы рынка	
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;	
- 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 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 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 методы развития электронного бизнеса;	
принцип «одного окна».	

Формы и методы контроля и оценки результатов обучения должны позволять проверять у обучающихся развитие общих компетенций, СК, РК-компетенций и обеспечивающих их умения.

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 1 Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.	- демонстрирует интерес к будущей профессии; - понимает социальную значимость будущей профессии	Результаты выполнения заданий на практических занятиях и самостоятельных работах
ОК 2 Организовывать собственную деятельность, определять методы решения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.	- умеет определять методы и способы решения профессиональных задач в профессиональной области; - демонстрирует эффективность и качество выполнения профессиональных задач в профессиональной области	Результаты выполнения заданий на практических занятиях и самостоятельных работах
ОК 3 Оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.	- умеет выбирать метод решения в зависимости от ситуации, принятия стандартных и нестандартных решений профессиональных задач в области физической культуры и спорта	Результаты выполнения заданий на практических занятиях и самостоятельных работах
ОК 4 Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.	- использует методическую литературу и др. источники информации, включая электронные, необходимой для организации деятельности в профессиональной деятельностной области физической культуры и спорта	Результаты выполнения заданий на практических занятиях и самостоятельных работах
ОК 5 Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.	- демонстрирует навыки работы на ПК, выбора компьютерной программы в соответствии с решаемой задачей; - умеет применять компьютерные программы для решения профессиональных задач	Результаты выполнения заданий на практических занятиях и самостоятельных работах
ОК 6 Работать в коллективе и команде, взаимодействовать с коллегами и социальными партнерами.	- умеет взаимодействовать с занимающимися, коллегами, социальными партнерами; - способен работать в команде, понимает общие цели	Результаты выполнения заданий на практических занятиях и самостоятельных работах
ОК 7 Ставить цели, мотивировать деятельность занимающихся физической	- эффективно применяет способы, приемы мотивации,	Результаты выполнения заданий на практических занятиях и

культурой и спортом, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за качество учебно-тренировочного процесса и организации физкультурно-спортивных мероприятий и занятий.	организации и контроля деятельности; – обосновывает использование методов активизации в образовательном процессе.	самостоятельных работах
ОК 8 Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.	- демонстрирует интерес к обучению; - использует знания на практике; - умеет определять задачи своего профессионального и личностного развития; - планирует свое обучение	Результаты выполнения заданий на практических занятиях и самостоятельных работах
ОК 9 Осуществлять профессиональную деятельность в условиях обновления ее целей, содержания и смены технологий.	- понимает цели и содержание профессиональной деятельности; - использует новые решения и технологии для оптимизации профессиональной деятельности	Результаты выполнения заданий на практических занятиях и самостоятельных работах
ОК 10 Осуществлять профилактику травматизма, обеспечивать охрану жизни и здоровья занимающихся.	– соблюдает правила охраны труда и техники безопасности в ходе профессиональной деятельности;	Результаты выполнения заданий на практических занятиях и самостоятельных работах
ОК 11 Строить профессиональную деятельность с соблюдением правовых норм, ее регулирующих.	- понимает правовые нормы в профессиональной деятельности; - соблюдает правовые нормы; их применяет в организации профессиональной деятельности	Интерпретация результатов наблюдений за обучающимися
ОК 12 Владеть профессионально значимыми двигательными действиями избранного вида адаптивного спорта, базовых и новых видов физкультурно-спортивной деятельности.	– владеет профессионально значимыми двигательными действиями, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности	Результаты наблюдений за обучающимся на занятиях;
ПК 1. Обеспечивать собственную занятость путем разработки и реализации предпринимательских бизнес-идей.	- формирование инновационных бизнес-идей на основе приоритетов развития Тюменской области; - постановка цели в соответствии с бизнес-идеями, решение организационных вопросов создания бизнеса; - формирование пакета документов для получения государственной поддержки малого бизнеса;	Оценка разработанного бизнес-проекта. Зачет

	<ul style="list-style-type: none"> - проведение отбора, подбора и оценки персонала; - оформление трудовых отношений; - анализ рыночных потребностей и спроса на новые товары и услуги; - обоснование ценовой политики; - составление бизнес-плана на основе современных программных технологий 	
SK 1. Качественно анализировать собранную информацию и выделять все факторы, влияющие на проблему.	<p>Демонстрация способности</p> <ul style="list-style-type: none"> – всестороннего анализа информации, полученной в ходе исследования (использование статистических методов и математических моделей на базе современной компьютерной технологии); – формулировать основные выводы и формулировать рекомендации 	внеаудиторная самостоятельная работа, самоконтроль, анализ информации
SK 2. Стремиться к минимизации тайм-киллеров в своем графике	<p>Демонстрация способности</p> <ul style="list-style-type: none"> – регулярно и системно следовать запланированному графику; – гибкости в планировании своего времени: при жесткой необходимости способны адаптировать свой график без сильной потери качества выполнения задач; – эффективно делегировать задачи (которые возможно делегировать) и контролировать ход их выполнения; – предварительно выявлять возможные риски и способы их минимизации; – подбирать команду проекта в соответствии с требованиями проекта и распределение работ внутри команды; – выстраивать эффективную коммуникацию с заинтересованными в проекте лицами 	внеаудиторная самостоятельная работа, самоконтроль, анализ информации
SK 3. Структурировать предоставляемую информацию от общего к частному, от проблемы к решению.	<p>Демонстрация способности</p> <ul style="list-style-type: none"> – опираться в общении на свои интересы и интересы собеседника; 	внеаудиторная самостоятельная работа, самоконтроль, анализ информации

	<ul style="list-style-type: none"> – регулировать свои невербальные проявления во время коммуникации, понимать невербальную обратную связь собеседника и менять стратегию общения в зависимости от полученной информации; – адаптировать стиль общения под уровень собеседника (удерживать зрительный контакт с собеседником во время общения) 	
SK 4. Определять, какой информации не хватает для четкого понимания ситуации.	<p>Демонстрация способности</p> <ul style="list-style-type: none"> – принятия своевременного и оптимального решения на основании проведенной аналитической работы; – сбора необходимой информации о проблеме, используя несколько достоверных источников; – систематизации собранной информации; – анализа собранной информации, расстановки приоритетов, определения факторов, являющихся наиболее значимыми, а какими можно пренебречь 	внеаудиторная самостоятельная работа, самоконтроль, анализ информации
SK 5. Достигать своих целей, принимая во внимание цели оппонентов	<p>Демонстрация способности</p> <ul style="list-style-type: none"> – эффективного достижения поставленных целей в спорных вопросах, при этом сохраняя и укрепляя отношения с собеседником; – выбора оптимальной стратегии поведения при споре, максимально направленную на достижение целей, внушения уверенности и значимости своих аргументов; – раскрытия сути проблемы и презентации предлагаемых решений; – приведения общения к компромиссным или взаимовыгодным решениям. 	внеаудиторная самостоятельная работа, самоконтроль, анализ информации
SK 6. Оцениваете возможные риски и последствия выбранных решений	<ul style="list-style-type: none"> – после окончательного принятия решения и его внедрения, анализируете его последствия – насколько 	внеаудиторная самостоятельная работа, самоконтроль, анализ информации

	<p>удачным оказалось решение, все ли значимые факторы были учтены;</p> <ul style="list-style-type: none"> – умеете рассматривать и оценивать ситуацию, проблемы, риски и решения с разных позиций и уровней восприятия; – эффективно выстраиваете причинно-следственную связь. 	
SK 7. Определяет целевую аудиторию в соответствии с потребностями клиентов.	<ul style="list-style-type: none"> – демонстрация способности проводить маркетинговые исследования, анализировать их результаты и принимать решения. 	Результаты выполнения заданий на практических занятиях
SK 8. Формирует ценовую политику в соответствии с особенностями производства, прямыми и косвенными затратами, рентабельности системой налогообложения, ценовой политикой конкурентов.	<ul style="list-style-type: none"> – демонстрация способности обосновать и установить цену на продукт одним из методов ценообразования; – расчет величины налогов. 	Результаты выполнения заданий на практических занятиях
SK 9. Владеет коммуникативными навыками работы с различными категориями клиентов (деловое общение).	<ul style="list-style-type: none"> – эффективно устанавливает и поддерживает контакт с любым типом клиента; – предвосхищает возражения и минимизируете возможность их возникновения; 	Результаты выполнения заданий на практических занятиях
SK 10. Владеет техниками активных продаж.	<ul style="list-style-type: none"> – выявляет проблемы и потребности партнера даже в ситуации, когда партнер декларирует свою приверженность конкурентам; – четко и последовательно строит аргументацию и презентацию продукта, в соответствии с правилом «Свойства-Преимущества-Выгоды». 	Результаты выполнения заданий на практических занятиях
SK 11. Умеет определять степень результативности продаж.	<ul style="list-style-type: none"> – завершает визит к партнеру четкой договоренностью о дальнейших совместных шагах. Добиваетесь от партнера согласия на конкретные действия; – осуществляет регулярный мониторинг и контроль выполнения договоренностей, как со своей стороны, так и со стороны партнера; – в общении с партнером 	Результаты выполнения заданий на практических занятиях

	указываете на долгосрочную перспективу возможного взаимодействия и внушаете доверие со стороны потенциального клиента.	
СК 12. Умеет определять отраслевую специфику потенциальных участников рынка.	– демонстрация умения классифицировать экспортные товары	Результаты выполнения заданий на практических занятиях
СК 13. Оценивает финансовые возможности предприятия.	– демонстрация умения оценивать финансовые возможности предприятия	Результаты выполнения заданий на практических занятиях
СК 14. Устанавливает взаимодействие (поиск посредников) и хозяйственные связи между странами.	– демонстрация умения пользоваться нормативными документами, регулирующими торговую деятельность на международном и национальном рынках.	Результаты выполнения заданий на практических занятиях
ЦК 01 Командная работа	- демонстрация способности работать в команде, понимания общих целей	Результаты выполнения заданий на практических занятиях и самостоятельных работах
ЦК 02 Самоорганизация при решении задач	- демонстрация интереса к обучению; - демонстрация умений использования знаний на практике; - демонстрация умений определения задач - демонстрация умений определения методов и способов решения профессиональных задач	Результаты выполнения заданий на практических занятиях и самостоятельных работах
ЦК 03 Следование принципам безопасности, ответственности и этики	– соблюдение принципов безопасности, ответственности и этики в ходе профессиональной деятельности;	Результаты выполнения заданий на практических занятиях и самостоятельных работах
ЦК 04 Поиск, обработка и обмен информацией	- демонстрация умений поиска, использования и обмена источниками информации, включая электронные, необходимых для организации профессиональной деятельности в области физической культуры и спорта	Результаты выполнения заданий на практических занятиях и самостоятельных работах
ЦК 05 Решение комплексных задач и принятие решений	- демонстрация умений решения комплексных задач в зависимости от ситуации, и принятие решений в профессиональной области	Результаты выполнения заданий на практических занятиях и самостоятельных работах