

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

Приложение № 19
к ООП ППССЗ по специальности
43.02.15 Поварское и кондитерское дело

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

*ОП.11 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
«РАСШИРЯЕМ ГОРИЗОНТЫ. PROFILUM»*

Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 43.02.15 Поварское и кондитерское дело, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 9 декабря 2016 г. № 1565 (зарегистрирован в Минюст России от 20.12.2016 г. № 44828), 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»).

Организация-разработчик: ГАПОУ ТО «ТКПСТ»

Разработчик: Денисова Оксана Владимировна, преподаватель высшей квалификационной категории

РАССМОТРЕНО и ОДОБРЕНО
на заседании ПЦК гуманитарных,
естественнонаучных и математических дисциплин
Протокол №10 от 26.06.2020 г.

СОДЕРЖАНИЕ

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

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Область применения рабочей программы

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.11 Основы предпринимательской деятельности является частью основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.15 Поварское и кондитерское дело.

1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

Код ПК, ОК	Умения	Знания
ПК 1, SK 1 – SK 14, ЦК 01 – ЦК 05, ОК 01 – ОК 11	<ul style="list-style-type: none"> –выбирать организационно- правовую форму новых компаний; –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; –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 	<ul style="list-style-type: none"> –механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе; –о навыках и компетенциях, которые необходимы членам команды; –основы эффективного управления предпринимательской деятельностью; –техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности; –дифференциацию структуры потребностей по группам потребителей/ –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;

<p>кампании;</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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 ведения 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 	<ul style="list-style-type: none"> – 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 РФ и международные; – договоры, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>документы, регулирующие предпринимательскую деятельность;</p> <ul style="list-style-type: none"> – 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»; 	<p>предпринимательской деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> – основы правового регулирования организации отдельных видов товаров; – основы организации и документирования торгового оборота; порядок применения международных договоров; – права и обязанности субъектов предпринимательства; законодательство РФ 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».
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

1.3. Изучение учебной дисциплины обеспечивает формирование части общих, региональных, цифровых компетенций:

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам.

ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.

ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста.

ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей.

ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.

ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня

физической подготовленности.

ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языке.

ОК 11. Планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.

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

1.4. Использование часов вариативной части ООП

Дисциплина	Обоснование	Объем часов		
		максимальной аудиторной нагрузки	обязательной аудиторной нагрузки	
			ТЗ	ПЗ
ОП.11 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»).	36	18	18

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы	36
Суммарная учебная нагрузка во взаимодействии с преподавателем	36
в том числе:	
теоретическое обучение	18
лабораторные занятия	-
практические занятия	18
курсовая работа (проект)	-
Самостоятельная работа	-
Промежуточная аттестация (другие формы контроля (аттестация по результатам семестра на основании полученных оценок), 3 семестр)	2

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.11 Основы предпринимательской деятельности (Расширяем горизонты, ProfilUM)

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Объем часов	Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы
1	2	3	4
Модуль 1. Формирование и управление командой			
1.1. Личные возможности и самомотивация	Содержание учебного материала	2	ОК 01-10
	1 Личностные качества специалиста как фактор предпринимательского риска		
	Практические занятия	2	ОК 01-10
	Тренинг «Культура делового общения: формирование Бизнес-команды»		
Модуль 2. Выбор бизнес идеи			
2.1. Основы малого бизнеса. Виды предпринимательской деятельности	Содержание учебного материала	4	ОК 01-10
	1 Сущность малого бизнеса и его виды.		
	Практические занятия	2	ОК 01-10
	1 Отбор и обоснование перспективной бизнес идеи		
Модуль 3. Предпринимательское право и государственная поддержка			
3.1. Основы и принципы предпринимательского права	Содержание учебного материала	4	ОК 01-10
	1 Российское предпринимательское право. Системы налогообложения предпринимательской деятельности. Налоговые каникулы.		
	Практические занятия	4	ОК 01-10
	1 Круглый стол «Государственная и муниципальная поддержка предпринимательской деятельности в Тюменской области»		
	2 «Сравнительный анализ налоговой нагрузки субъекта малого бизнеса при различных системах налогообложения»		
Модуль 4. Маркетинг			
4.1. Нужны ли новые товары на рынке?	Содержание учебного материала	2	ОК 01-10
	1 Разработка нового товара, услуги		
	Практические занятия	2	ОК 01-10
	«Разработка маркетингового плана». (выбранной бизнес-идеи)		
Модуль 5. Продажи, экспорт			
5.1. Цены и ценообразование. Бухгалтерский учет	Содержание учебного материала	2	ОК 01-10
	1. Цены и ценообразование.		
	2. Бухгалтерский учет для бизнеса		

для бизнеса	Практические занятия		2	ОК 01-10
	Цены и ценообразование. Бухгалтерский учет для бизнеса			
Модуль 6. Бизнес-процессы и их автоматизация				
6.1. Бизнес-процессы и их автоматизация	Содержание учебного материала		2	ОК 01-10
	1	Бизнес-процесс: виды и, модели управления им		
	Практические занятия		2	ОК 01-10
	Организация бизнес-процесса			
Модуль 7. Финансы, налоги, инвестиции				
7.1. Формы финансирования развития бизнеса	Содержание материала		2	ОК 01-10
	1	Формы финансирования собственности и организации: посевные инвестиции, кредит для бизнеса. Работа с банкирами, юристами и другими сторонними лицами.		
	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.		
	Практические занятия		2	ОК 01-10
	1	Секреты управления личными финансами		
Промежуточная аттестация			2	
Всего:			36	

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Требования к минимальному материально-техническому обеспечению

Реализация учебной дисциплины предполагает наличие учебного кабинета «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 мультимедиапроектор.

3.2. Информационное обеспечение обучения

3.2.1. Печатные издания

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

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

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

3.2.2. Электронные издания (электронные ресурсы)

1. Чеберко Е. Ф. Предпринимательская деятельность: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. - 219 с. - (Профессиональное образование). - ЭБС, неограниченный доступ.

2. Боброва О. С. Настольная книга предпринимателя: практическое пособие / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 330 с. — (Профессиональная практика) – ЭБС, неограниченный доступ.

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;	Входной контроль: устный опрос
оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности;	
налаживать коммуникации между членами команды;	Текущий контроль: тестирование, устный опрос, практические работы, самостоятельная работа
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;	Промежуточный контроль: Зачетная (практическая) работа: проект индивидуального бизнес- плана
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:
механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе;
о навыках и компетенциях, которые необходимы членам команды;
основы эффективного управления предпринимательской деятельностью;
техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;
дифференциацию структуры потребностей по группам потребителей/
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 позволяют проверять у обучающихся не только формирование профессиональных компетенций, но и развитие общих компетенций и обеспечивающих их умений:

Результаты освоения ОК, ПК	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам.	- предлагает и применяет способы решения профессиональных задач	Оценка результативности выполнения заданий на практических занятиях № 1-8
ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности.	- обосновывает способы области сбора, обработки и анализа данных. Выполняет поиск необходимой информации с использованием различных источников, включая электронные,	Оценка результативности выполнения заданий на практических занятиях № 1-8
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.	- анализирует собственную деятельность и планирует профессиональное и личностное развитие	Оценка результативности выполнения заданий на практических занятиях № 1-8

ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.	<ul style="list-style-type: none"> - координирует действия с другими участниками общения; - контролирует своё поведение, умеет корректно общаться с клиентами, коллегами и руководством 	Оценка результативности выполнения заданий на практических занятиях № 1-8
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста.	<ul style="list-style-type: none"> - проявляет компетенции при устной и письменной коммуникации 	Оценка результативности выполнения заданий на практических занятиях № 1-8
ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей.	<ul style="list-style-type: none"> - демонстрирует гражданско-патриотическую позицию, толерантность в процессе трудовой деятельности 	Оценка результативности выполнения заданий на практических занятиях № 1-8
ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	<ul style="list-style-type: none"> - проявляет возможности сохранения окружающей среды, ресурсосбережения; - демонстрирует способность адекватно действовать в ЧС 	Оценка результативности выполнения заданий на практических занятиях № 1-8
ОК 08. Использовать средства физической культуры для сохранения и укрепления здоровья в процессе профессиональной деятельности и поддержания необходимого уровня физической подготовленности.	<ul style="list-style-type: none"> - владеет средствами физической культуры для сохранения и укрепления здоровья 	Оценка результативности выполнения заданий на практических занятиях № 1-8
ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности.	<ul style="list-style-type: none"> - проявляет навыки использования информационно-коммуникационных технологий; - анализирует и применяет полученные данные в профессиональной деятельности 	Оценка результативности выполнения заданий на практических занятиях № 1-8
ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языке.	<ul style="list-style-type: none"> - демонстрирует способности правильного и эффективного использования профессиональной документации 	Оценка результативности выполнения заданий на практических занятиях № 1-8
ОК 11. Планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.	<ul style="list-style-type: none"> - планирует предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере 	Оценка результативности выполнения заданий на практических занятиях № 1-8
РК 1. Развить способность к обеспечению собственной занятости путем разработки и реализации предпринимательских бизнес-идей	<ul style="list-style-type: none"> - выявляет потребность во внедрении крауд-технологий, краудфандинга, краудсорсинга; - составляет алгоритм работы интернет-магазина; - определяет эффективность использования различных видов интернет-маркетинга 	Наблюдение и интерпретация результатов деятельности обучающихся в процессе освоения программы