

СОГЛАСОВАНО

Союз «Агентство развития  
профессиональных сообществ и рабочих  
кадров «Молодые профессионалы  
(Ворлдскиллс Россия)»

УТВЕРЖДАЮ

Директор ОГБПОУ "Новгородский  
агротехнический техникум"



А.А. Осипов

«09» ноября 2020 г.

**Дополнительная профессиональная программа  
повышения квалификации  
«Технологии бизнес-проектирования (с учетом стандарта Ворлдскиллс по  
компетенции «Предпринимательство»)»**

г. Великий Новгород  
2020 год

**Дополнительная профессиональная программа  
повышения квалификации  
«Технологии бизнес-проектирования (с учетом стандарта Ворлдскиллс по  
компетенции «Предпринимательство»)»**

**1. Цели реализации программы**

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

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

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

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

Программа разработана в соответствии с:

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

- единым квалификационным справочником должностей руководителей, специалистов и других служащих

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

## **2.2. Требования к результатам освоения программы**

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

В результате освоения программы слушатель должен:

**знать:**

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

**уметь:**

- Выполнять профессиональные задания и решать практические задачи профессиональной деятельности в соответствии со спецификацией стандартов Ворлдскиллс по компетенции;
- Формировать культуру безопасного труда у обучающихся в соответствии со спецификацией стандартов Ворлдскиллс по компетенции;
- Развивать идеи до бизнес-предложений;
- Оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке;

- Оценивать риски, связанные с бизнесом;
- Формировать и анализировать (сравнивать, соотносить) бизнес-концепции;
- Анализировать целевые аудитории;
- Принимать в расчет ценности, присущие разным целевым аудиториям;
- Предлагать идеи для дальнейшего развития бизнеса (в т.ч. в порядке диверсификации);
- Применять методы принятия оптимальных решений;
- Принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время Планирования и внедрения бизнес-модели;
- Принимать необходимые решения для реализации маркетинговых мероприятий;
- Разрабатывать маркетинговый план для компании;
- Принимать в расчет формулу 4 «Р» для маркетинговых мероприятий;
- Оценивать разные средства рекламы, разные рекламные стратегии;
- Оценивать эффективность устойчивого развития;
- Предлагать реализацию стратегий с разумным подходом к экологическим, социальным и экономическим факторам;
- Обосновывать причины выбора конкретных организационных структур.

### 3. Содержание программы

Категория слушателей: лица, находящиеся под риском увольнения; выпускники образовательных организаций, граждане, ищущие работу, имеющие среднее профессиональное и/или высшее образование.

Трудоёмкость обучения: 144 академических часа.

Форма обучения: очная.

#### 3.1. Учебный план

№	Наименование модулей	Всего, ак.час	В том числе			Форма контроля
			лекции	практ. занятия	промеж. и итог. контроль	
1	2	3	4	5	6	7
1.	Модуль 1. Стандарты Ворлдскиллс и спецификация стандартов Ворлдскиллс по компетенции «Предпринимательство». Разделы спецификации стандартов.	4	4	-		
2.	Модуль 2. Требования охраны труда и техники безопасности. Требования эффективной организации рабочего места	4	4	-		
3.	Модуль 3. Бизнес-идея и бизнес-план	6	3	3		

4.	Модуль 4. Формирование навыков коллективной работы и управление	6	3	3		
5.	Модуль 5. Целевая аудитория	20	8	12		
6.	Модуль 6. Бизнес-процесс / Организационная структура	20	8	12		
7.	Модуль 7. Маркетинговое планирование/Формула маркетинга	35	10	25		
8.	Модуль 8. Устойчивое развитие	4	2	2		
9.	Модуль 9. Финансовые инструменты	20	10	10		
10.	Модуль 10. Продвижение фирмы/проекта	10	4	6		
11.	Модуль 11. Презентация компании	10	4	6		
12.	Итоговая аттестация (демонстрационный экзамен)	5			5	ДЭ
	<b>ИТОГО:</b>	<b>144</b>	<b>60</b>	<b>79</b>	<b>5</b>	

### 3.2. Учебно-тематический план

№	Наименование модулей	Всего, ак.час.	В том числе			Форма контроля
			лекции	практ. занятия	промеж. и итог. контроль	
1	2	3	4	5	6	7
1	Модуль 1. Стандарты Ворлдскиллс и спецификация стандартов Ворлдскиллс по компетенции «Предпринимательство». Разделы спецификации.	4	4	-	-	

1.1	История, современное состояние и перспективы движения WorldSkills International (WSI) и Ворлдскиллс Россия («Молодые профессионалы»)	2	2	-	-	Тестирование
1.2	Актуальное техническое описание по компетенции. Спецификация стандарта Ворлдскиллс по компетенции	2	2	-	-	Тестирование
<b>2</b>	<b>Модуль 2. Требования охраны труда и техники безопасности. Требования эффективной организации рабочего места</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	
2.1	Требования охраны труда и техники безопасности	2	2	-	-	Тестирование
2.2	Специфичные требования охраны труда, техники безопасности и окружающей среды по компетенции	2	2			Тестирование
<b>3</b>	<b>Модуль 3. Бизнес-идея и бизнес-план</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>3</b>		
3.1	Поиск и оценка бизнес-идеи.	1	1	-		
3.2	<b>Практическое занятие по поиску, формулированию и тестированию бизнес-идеи.</b>	1	-	1		
3.3	Бизнес-план и его структура	3	2	1		
3.4	<b>Работа с бизнес-планом</b> <b>Бизнес-план и его структура</b>	1	-	1		
<b>4</b>	<b>Модуль 4. Формирование навыков коллективной работы и управление</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>3</b>		
4.1	Работа с сильными и слабыми сторонами участников проекта	2	1	1		
4.2	Проявление сильных и слабых сторон участников проекта	2	1	1		
4.3	Формирование навыков командной работы	1	1	-		
4.4	Распределение ролей в команде для оптимального достижения результатов	1	-	1		

<b>5</b>	<b>Модуль 5. Целевая аудитория</b>	<b>20</b>	<b>8</b>	<b>12</b>		Участники сдают соответствующий раздел Бизнес-плана+ презентацию
5.1	Определение ЦА проекта и тестирование	6	4	2		
5.2	Сегментирование рынка потенциальных клиентов с отработкой на практике распространенных методов определения ЦА	14	4	10		
<b>6</b>	<b>Модуль 6. Бизнес-процесс / Организационная структура</b>	<b>20</b>	<b>8</b>	<b>12</b>		Участники сдают соответствующий раздел Бизнес-плана+ презентацию
6.1	Описание бизнес – процессов	1	1	-		
6.2	Знакомство с системой ELMA	1	-	1		
6.3	Описание организационной структуры	1	1			
6.4	Разработка перечня продуктов и услуг, предоставляемых компанией и др.	17	6	11		
<b>7</b>	<b>Модуль 7. Маркетинговое планирование/Формула маркетинга</b>	<b>35</b>	<b>10</b>	<b>25</b>		Участники сдают соответствующий раздел Бизнес-плана+ презентацию
7.1	Анализ внешнего окружения (PEST, 5 сил Портера, SWOT)	2	2	-		
7.2	Составление аналитических таблиц и проведение анализа по PEST, 5 сил Портера, SWOT	4	-	4		
7.3	Формулирование маркетинговой стратегии и маркетингового плана	4	2	2		

7.4	Оценка маркетинговых возможностей и ресурсов, определение целей в области маркетинга, а также разработка плана маркетинга с его последующим внедрением и контролем	4	2	2		
7.5	Тестирование маркетинговых мероприятий (проведение презентаций, выставок, распродаж, акций и др.)	21	4	17		
<b>8</b>	<b>Модуль 8. Устойчивое развитие</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>2</b>		Участники сдают соответствующий раздел Бизнес-плана+ презентацию
8.1	Понятие устойчивого развития	2	2	-		
8.2.	Главные компоненты устойчивого развития (Актуальность планов по устойчивому развитию бизнеса в контексте экологических, экономических и социальных компонент). Разработка всеобъемлющего плана по устойчивому развитию бизнеса)	2		2		
<b>9</b>	<b>Модуль 9. Финансовые инструменты</b>	<b>20</b>	<b>10</b>	<b>10</b>		Участники сдают соответствующий раздел Бизнес-плана+ презентацию
9.1	Основные финансовые отчеты организации	4	4	-		
9.2	Практическая работа с финансовыми отчетами. Отработка методов и временных рамок финансового планирования. Проработка периодов отчетности.	4	-	4		



9.3	Основные финансовые показатели эффективности проекта	4	4	-		
9.4	Разработка и обоснование финансового плана с учетом критериев, предъявляемых к бизнесу/проекту различными контрагентами	4	-	4		
9.5	Основные финансовые расчеты	2	2			
9.6	Практические расчёты прибыли и убытков, зарплат, постоянных и переменных издержек, объема продаж в соответствии с целевыми рынками с использованием аппаратных средств	2	-	2		
<b>10</b>	<b>Модуль 10. Продвижение фирмы/проекта</b>	<b>10</b>	<b>4</b>	<b>6</b>		Участники сдают презентацию
10.1	Организационно правовые формы	2	2			
10.2	Практический выбор организационно-правовой формы из ИП, ООО, НП, крестьянско-фермерского хозяйства, самозанятости	2	-	2		
10.3	Бухгалтерский учет	1	1			
10.4	Выбор варианта организации и ведения бухгалтерского учета	1	-	1		
10.5	Практическое оформление от 2 вариантов коммерческого предложения на основе содержания собственного проекта	4	1	3		
<b>11</b>	<b>Модуль 11. Презентация компании</b>	<b>10</b>	<b>4</b>	<b>6</b>		Участники сдают полностью готовый Бизнес-плана + полный набор презентаций

11.1	Презентации для различных заинтересованных сторон	2	2			
11.2	Отработка ключевых частей презентации исходя из предполагаемой аудитории: инвесторы; партнеры; сотрудники и пр.	2	1	1		
11.3	Проведение презентаций (практическая отработка навыков публичной презентации модулей проекта с обсуждением)	6	1	5		
12	Итоговая аттестация (демонстрационный экзамен)	5			5	ДЭ
	<b>ИТОГО:</b>	<b>144</b>	<b>60</b>	<b>79</b>	<b>5</b>	

### 3.3. Учебная программа

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

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

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

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

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

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

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

Культура безопасного труда.

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

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

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

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

Анализ реализуемости бизнес идеи и ее дальнейшее развитие

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

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

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

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

#### **Тема 3.4 Работа с бизнес-планом**

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

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

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

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

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

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

#### **Тема 4.3 Формирование навыков командной работы**

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

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

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

### **Модуль 5. Целевая аудитория**

#### **Тема 5.1 Определение ЦА проекта и тестирование**

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

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

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

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

#### **Тема 6.1 Описание бизнес - процессов**

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

#### **Тема 6.2 Знакомство с системой ELMA**

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

#### **Тема 6.3 Описание организационной структуры**

Виды организационных структур и выбор оптимальной для собственного проекта.

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

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

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

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

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

#### **Тема 7.2 Составление таблиц и проведение анализа**

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

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

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

#### **Тема 7.4 Оценка маркетинговых возможностей и ресурсов**

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

#### **Тема 7.5 Тестирование маркетинговых мероприятий**

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

### **Модуль 8. Устойчивое развитие**

#### **Тема 8.1 Понятие устойчивого развития**

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

#### **Тема 8.2 Главные компоненты устойчивого развития**

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

### **Модуль 9. Финансовые инструменты**

#### **Тема 9.1 Основные финансовые отчеты организации**

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

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

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

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

#### **Тема 9.4 Разработка финансового плана**

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

### **Тема 9.5 Основные финансовые расчеты**

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

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

### **Модуль 10. Продвижение фирмы/проекта**

#### **Тема 10.1 Организационно правовые формы**

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

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

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

#### **Тема 10.3 Бухгалтерский учет**

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

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

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

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

### **Модуль 11. Презентация компании**

#### **Тема 11.1 Презентации для различных заинтересованных сторон**

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

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

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

#### **Тема 11.3. Проведение презентаций**

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

### **3.4. Календарный учебный график (порядок освоения модулей)**

Период обучения (недели)*	Наименование модуля
1 неделя	Модуль 1. Стандарты Ворлдскиллс и спецификация стандартов Ворлдскиллс по компетенции «Предпринимательство». Разделы спецификации. Модуль 2. Требования охраны труда и техники безопасности. Требования эффективной организации рабочего места Модуль 3. Бизнес-идея и бизнес-план

2 неделя	Модуль 4. Формирование навыков коллективной работы и управление Модуль 5. Целевая аудитория
3 неделя	Модуль 6. Бизнес-процесс / Организационная структура Модуль 7. Маркетинговое планирование/Формула маркетинга
4 неделя	Модуль 8. Устойчивое развитие Модуль 9. Финансовые инструменты
5 неделя	Модуль 10. Продвижение фирмы/проекта Модуль 11. Презентация компании
5 неделя	Итоговая аттестация
*Точный порядок реализации модулей (дисциплин) обучения определяется в расписании занятий.	

#### 4. Организационно-педагогические условия реализации программы

##### 4.1. Материально-технические условия реализации программы

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

##### 4.2. Учебно-методическое обеспечение программы

- техническое описание компетенции «Предпринимательство»;
- комплект оценочной документации по компетенции «Предпринимательство»;
- печатные раздаточные материалы для слушателей;
- учебные пособия, изданные по отдельным разделам программы;
- профильная литература;
- отраслевые и другие нормативные документы;
- электронные ресурсы;

- официальный сайт оператора международного некоммерческого движения WorldSkills International - Союз «Молодые профессионалы (Ворлдскиллс Россия)» (электронный ресурс) режим доступа: <https://worldskills.ru>;
- единая система актуальных требований Ворлдскиллс (электронный ресурс) режим доступа: <https://esat.worldskills.ru>.

#### 4.3. Кадровые условия реализации программы

Количество ППС (физических лиц), привлеченных для реализации программы 5 чел. Из них:

- Сертифицированных экспертов Ворлдскиллс по соответствующей компетенции 5 чел.
- Сертифицированных экспертов-мастеров Ворлдскиллс по соответствующей компетенции ) чел.
- Экспертов с правом проведения чемпионата по стандартам Ворлдскиллс по соответствующей компетенции 1 чел.
- Экспертов с правом оценки демонстрационного экзамена по стандартам Ворлдскиллс 4 чел.

Данные ППС, привлеченных для реализации программы

№ п/п	ФИО	Статус в экспертном сообществе Ворлдскиллс с указанием компетенции	Должность, наименование организации
1	Давлеткильдиева Татьяна Олеговна	Эксперт с правом проведения регионального чемпионата	Преподаватель спецдисциплин ОГБПОУ "Новгородский агротехнический техникум"
2	Анищенко Максим Юрьевич	Эксперт с правом оценки демэкзамена	Гендиректор "Эволюция бизнеса"
3	Зиновьева Софья Анатольевна	Эксперт с правом оценки демэкзамена	Менеджер ООО "Санмастер"
4	Белкова Мария Викторовна	Эксперт с правом оценки демэкзамена	Генеральный директор ООО "Экодрим"
5	Верина Надежда Валентиновна	Эксперт с правом оценки демэкзамена	Преподаватель спецдисциплин ОГБПОУ "Новгородский агротехнический техникум"

#### 5. Оценка качества освоения программы

Итоговая аттестация проводится в форме демонстрационного экзамена.

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

#### 6. Составители программы

1. Парамонов Александр Иванович, руководитель образовательных проектов, Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение города Москвы «Колледж предпринимательства №11», международный эксперт по компетенции «Предпринимательство», к.пед.н., доцент;
2. Суханов Дмитрий Анатольевич, руководитель образовательных проектов, Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение города Москвы «Колледж предпринимательства №11, менеджер компетенции «Предпринимательство»;
3. Кузнецова Татьяна Николаевна, руководитель Центра предпринимательства и развития бизнеса, Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение города Москвы «Колледж предпринимательства №11», эксперт по компетенции «Предпринимательство». Староверова Ксения Олеговна, руководитель направления по взаимодействию с партнерами Управления непрерывной профессиональной подготовки взрослых Академии Ворлдскиллс Россия, Союз «Молодые профессионалы (Ворлдскиллс Россия)», к.пед.н., доцент;
4. Староверова Ксения Олеговна, руководитель направления по взаимодействию с партнерами Управления непрерывной профессиональной подготовки взрослых Академии Ворлдскиллс Россия, Союз «Молодые профессионалы (Ворлдскиллс Россия)», к.пед.н., доцент.
5. Давлеткильдиева Татьяна Олеговна, Преподаватель спецдисциплин ОГБПОУ "Новгородский агротехнический техникум", эксперт с правом проведения регионального чемпионата.