

Департамент образования и науки Тюменской области

ГАПОУ ТО «Ишимский многопрофильный техникум»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

***ОП.08 Основы предпринимательской деятельности
(Расширяем горизонты. profilUM)***

Профессия 23.01.17 Мастер по ремонту и обслуживанию
автомобилей

2021 г.

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.08 Основы предпринимательской деятельности составлена с учетом ФГОС СПО по профессии 23.01.17 Мастер по ремонту и обслуживанию автомобилей, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 09 декабря 2016 года № 1581.

Разработчик:

Харитоновна Оксана Евгеньевна, преподаватель ГАПОУ ТО «Ишимский многопрофильный техникум»

Рассмотрено на заседании ЦК
Экономики, программирования и
предпринимательства
Протокол № 1 от «30» 08 2021 г
Председатель ЦК Е.Б. Гусева

Утверждаю:
Зам. директора по УПР
ГАПОУ ТО
«Ишимский многопрофильный
техникум»
О.В. Осипенко /Н.В. Осипенко/
«31» 08 2021г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	6
3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ	9
4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	11

1.

2. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ **ОП.08 Основы предпринимательской деятельности** **(Расширяем горизонты. profilUM)**

2.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.08 Основы предпринимательской деятельности (Расширяем горизонты. profilUM) является вариативной частью основной образовательной программы с учетом ФГОС СПО профессии 23.01.17 Мастер по ремонту и обслуживанию автомобилей.

Программа учебной дисциплины ОП.08 Основы предпринимательской деятельности (Расширяем горизонты. profilUM) может быть использована в дополнительном профессиональном образовании в рамках реализации программ переподготовки кадров в учреждениях СПО.

1.2. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы

Учебная дисциплина ОП.08 Основы предпринимательской деятельности (Расширяем горизонты. profilUM) является вариативной частью основной профессиональной образовательной программы и относится к основной части общепрофессионального цикла программы подготовки специалистов среднего звена по профессии 23.01.17 Мастер по ремонту и обслуживанию автомобилей.

1.3. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен знать:

- механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе;
- основы эффективного управления предпринимательской деятельностью; применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;
- имеет представление о формах организации бизнеса, основных видах и направлениях предпринимательства;
- основные положения и условия успешной реализации бизнес идеи
- принципы и функции маркетинга;
- критерии и принципы сегментирования, пути позиционирования товара на рынке
- понятия сейлзпромоушн, паблик рилейшнз, директ-маркетинг; брендинг;
- понятие «цена», эволюция теории цен; виды и функции цен; методы ценообразования;
- понятия «клиентоориентированность», «сервис»;
- измерение клиентоориентированности;
- понятие «продажи», этапы продаж и содержание каждого этапа; послепродажный сервис, администрирование, развитие клиента;
- содержание и виды бизнес-процессов, модели управления ими;
- теоретические основы и методы развития электронного бизнеса;
- принцип «одного окна»;
- возможности CRM-систем;
- налоговые режимы в предпринимательской деятельности; виды налогов; Налоговые каникулы;
- современные виды кредитов для бизнеса, их сущность;

- механизмы кредитования; показатели кредитоспособности; кредитный риск и методы его снижения;
- способы накоплений, сбережений;
- место и роль предпринимательского права в системе регулирования правовых отношений; источники предпринимательского права; принципы современного предпринимательского права;
- 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;
- сущность и назначение бизнес-плана; этапы разработки и структуру бизнес-плана; требования инвесторов к разработке бизнес-планов;
- понятие производственной программы бизнес-проекта; виды организационно-правовых форм; виды организационного планирования; методы оценки внутренней и внешней среды организации; способы продвижения товаров (работ, услуг) на рынок;
- основные финансовые показатели бизнес-проектов; способы финансирования бизнес-проектов; классификацию предпринимательских рисков; методы оценки рисков; методы снижения рисков;
- требования к структуре и содержанию бизнес-плана; методику бизнес – планирования; инструменты успешной презентации результатов бизнес-планирования.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен уметь:

- выбирать организационно- правовую форму новых компаний;
- оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности;
- разрабатывать и обосновывать варианты эффективных хозяйственных решений в области управления предприятиями малого бизнеса;
- выбирать организационно-правовую форму новых компаний; Классифицировать предпринимательскую деятельность по видам;
- выдвигает бизнес идеи;
- использовать основные категории маркетинга в практической деятельности; проводить маркетинговые исследования, анализировать их результаты и принимать маркетинговые решения; выявлять сегменты рынка; продвижение своего товара на рынке SMM;
- применять основные этапы рекламной кампании; применять основные формы продвижения товара или услуги;
- различать виды цен; определять функции цен; обосновать и установить цену на продукт в соответствии с одним из методов ценообразования (рыночным, затратным или параметрическим); выделяет те факторы, которые способствуют успеху компании на рынке;
- определить степень клиентоориентированности компании;
- осуществить постановку цели;
- выяснить потребности клиента;
- применить технологии активных продаж;
- вести переговоры;
- вести деловую переписку
- различать модели управления бизнес-процессами
- выбирать инструментальные средства для реализации функциональности систем электронного бизнеса;
- использовать систему «одно окно»;
- подбирать CRM-систему под потребности бизнеса;

- анализировать налоговые режимы, применяемые в предпринимательской деятельности; выбирать эффективную систему налогообложения;
- применять знания о кредите, сравнение кредитных предложений, учет кредита в личном финансовом плане, уменьшении стоимости кредита;
- применять теоретические знания по финансовой грамотности для практической деятельности и повседневной жизни;
- грамотно применять полученные знания для оценки собственных экономических действий в качестве потребителя, налогоплательщика, страхователя, члена семьи и гражданина.
- юридически грамотно толковать действующие правовые нормы;
- разбираться в проблемах российского предпринимательского права, владеть научным аппаратом;
- анализировать практику разрешения предпринимательских споров, оценивать правовые последствия решений, принятых арбитражами судами по конкретным спорам;
- 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;
- определять последовательность разработки разделов бизнес-плана
- рассчитывать потребность в материальных, трудовых ресурсах;
- выбирать организационно-правовую форму;
- выявлять основные бизнес-процессы в организации;
- составлять характеристику маркетинговых мероприятий по изучению сегмента рынка и конкуренции;
- рассчитывать и объяснять экономический смысл показателей эффективности бизнес-плана;
- оценивать риски бизнес-проекта
- составлять бизнес-план в соответствии с методикой бизнес-планирования;
- оформлять содержательную часть бизнес-плана в форме общепринятых документов;
- составлять бизнес-план на основе современных программных технологий.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся осваивает элементы общих 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.

Освоение содержания учебной дисциплины ОП.08 Основы предпринимательской деятельности (Расширяем горизонты. profilUM) обеспечивает достижение обучающимися следующих результатов реализации программы воспитания:

ЛР 6 Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.

ЛР 19 Уважительное отношения обучающихся к результатам собственного и чужого труда.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
ОП.08 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
(РАСШИРЯЕМ ГОРИЗОНТЫ.PROFILUM)

2.1. Объем учебной дисциплины ОП.08 Основы предпринимательской деятельности (Расширяем горизонты. profilUM) и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Обязательная учебная нагрузка	52
в том числе:	
Теоретическое обучение	22
Лабораторные и практические занятия	20
Самостоятельная работа (если предусмотрено)	8
Промежуточная аттестация проводится в форме дифференцированного зачёта	

**2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.08 Основы предпринимательской деятельности
(Расширяем горизонты. profilUM)**

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся	Уровень освоения	Объем часов	Осваиваемые элементы компетенций	Код ЛР реализации программы воспитания
1	2		3	4	
Модуль 1. Формирование и управление командой (4 часа)					
1.1. Личные возможности и самомотивация; Этика и культура предпринимательства	Содержание учебного материала		2	ОК 03, ОК 04, ОК 06, ОК 11	ЛР 6
	1. Личностные качества предпринимателя. 2. Тайм-менеджмент при ведении бизнеса.	2	2		
Контрольная точка	Тематика практического занятия № 1		2	ОК 03, ОК 04, ОК 06, ОК 11 РК 1	
	Игра - проект «Портрет успешного предпринимателя»	3	2		
Модуль 2. Выбор бизнес идеи (6 часов)					
Тема 2.1. Основы малого бизнеса. Виды предпринимательской деятельности. Социальное предпринимательство.	Содержание учебного материала		2	ОК01, ОК02, ОК 03, ОК 04	ЛР 6
	1. Общая характеристика предпринимательства, понятие и выбор организационно-правовой деятельности компаний, классификация бизнеса по видам деятельности. 2. Личный бренд 3. Блоггерство	2	2		
2.2. Отбор и обоснование перспективной бизнес идеи	Содержание учебного материала			ОК 03, ОК 04, ОК 05	ЛР 19
	1. Анализ и выбор «готовых» бизнес идей. 2. Выдвижение собственной идеи.	2	2		
Контрольная точка	Тематика практического занятия № 2		2	ОК 03, ОК 04, ОК 05, РК 1	
	Crash test бизнес идеи	3	2		
Модуль 3. Маркетинг (6 часов)					
3.1. Нужны ли новые товары на рынке?	Тематика практического занятия № 3		2	ОК 03, ОК 04, ОК 11	ЛР 6
	Задание1. Заполнение таблицы «Методы разработки целевого рынка» Задание 2. Заполнение блок-схемы анализа рынка сбыта фирмой	3	2		

	Задание 3. Методы определения и удовлетворения целевого рынка (задание на соответствие изображения) Задание 4. Вы владелец фирмы. На рисунке показаны два рыночных сегмента. Вы хотите проникнуть на рынок. Какому сегменту вы отдадите предпочтение? Задание 5. Заполнение блок-схемы сегментационного подхода.				
3.2. Маркетинговые коммуникации	Самостоятельная работа обучающихся		2	OK 02, OK 9, OK 11	
	Задание 1. Разработка плана рекламной кампании; Деловая игра «Ребрендинг» Деловая игра «Навыки продаж»	3	2		
Контрольная точка	Тематика практического занятия № 4		2	OK 02, OK 03, OK 04,OK 05	
	Создание маркетингового плана выбранной бизнес-идеи. Игра «Бизнес-подиум»	3	2		
Модуль 4. Продажи, экспорт (6 часов)					
4.1. Цены и ценообразование	Тематика практического занятия № 5		2	OK 03, OK 04,OK 05	ЛР 6
	Задание 1. Соотнести виды цен и условия их использования Задание 2. Изучить методы ценообразования, рассчитать цены	3	2		
4.2.Клиентоориентированность как фактор успешности в современном бизнесе. Активные продажи	Тематика практического занятия № 6		2	OK 03, OK 04,OK 05	ЛР 19
	Задание1. Изучение миссии и целей успешных компаний – составление перечня характерных признаков клиентоориентированной компании; Задание 2. Составить скрипт активных продаж.	3	2		
Контрольная точка	Тематика практического занятия № 7		2	OK 02, OK 9, OK 11	
	Бизнес-игра «Денежный поток»	3	2		
Модуль 5. Бизнес-процессы и электронная коммерция (8 часов)					
5.1. Бизнес-процессы, существующие в каждой компании	Содержание учебного материала		2	OK 02, OK 9, OK 11	
	1. Понятие бизнес-процесса. 2. Модели управления бизнес-процессами.	2	2		
5.2. Переход на электронное управление бизнесом	Содержание учебного материала		2	OK 02, OK 03, OK 04,OK 05	
	1. Фокус на систему управления бизнес-процессами управления проектами в электронном бизнесе	2	2		

5.3. CRM-системы для малого бизнеса	Самостоятельная работа обучающихся		2	OK 03, OK 04,OK 05	
	1. Чем CRM-система может помочь бизнесу? 2. Основные функции CRM– систем.	3	2		
Контрольная точка	Тематика практического занятия № 8		2	OK 04, OK 08, OK 11	
	Командный проект по бизнес-модели Остервальдера и Пинье.	3	2		
Модуль 6. Финансовая грамотность (8 ч)					
6.1. Налогообложение. Инвестирование.	Тематика практического занятия № 9		2	OK 01, OK 04,OK 09	
	Задание 1. Рассчитать величины налогов Задание 2. Выбрать оптимальную систему налогообложения	3	2		
6.2. Кредитование и расчетно-кассовые операции	Содержание учебного материала		2	OK 06, OK 09,OK 10	
	1. Понятие о кредите, его виды, основные характеристики кредита	2	2		
6.3. Управление личными финансами	Содержание учебного материала		2	OK 03, OK 04,OK 05	ЛР 19
	1. Секреты управления личными финансами Правила составления блок-схемы личного финансового плана	2	2		
Контрольная точка	Тематика практического занятия № 10		2	OK 03, OK 9, OK 11	
	Деловая игра «Выбор эффективной системы налогообложения»	3	2		
Модуль 7. Предпринимательское право и государственная поддержка (4 часа)					
7.1. Принципы предпринимательског о права	Содержание учебного материала		2	OK 04, OK 08, OK 11	
	1. Российское предпринимательское право	2	2		
7.2. Программы государственной поддержки предпринимательско й деятельности.	Самостоятельная работа обучающихся		2	OK 01, OK 07, OK 11	ЛР 19
	1. Государственная и муниципальная поддержка предпринимательской деятельности в Тюменской области, временное освобождение от налогового бремени.	3	2		
Модуль 8. Бизнес-план (10 ч)					
8.1 Структура и функции бизнес- плана	Содержание учебного материала		2	OK 04, OK 08, OK 11	ЛР 6
	1. Основные виды и типы бизнес-планов. 2. Структура, функции и содержание разделов бизнес- плана 3. Особенности отраслевого бизнес -планирования (производство продукции, работы, услуги)	3	2		

8.2. Составление плана производства и организационного плана, анализ рынка и план маркетинга	Содержание учебного материала		2	ОК 02, ОК 03, ОК 07	ЛР 19
	1. Выбор и обоснование организационно-правовой формы бизнес-проекта 2. Организационная структура. 3. Описание штата сотрудников. 4. Структура производственной программы и бизнес-процессов. 5. Обоснование конкурентных преимуществ продукта/услуги 6. Ценовая политика, система продвижения на рынок, каналы распределения	3	2		
8.3 Финансовый план и оценка рисков	Содержание учебного материала		2		
	1. Планирование основных финансовых показателей. 2. График достижения безубыточности. Расчет сроков окупаемости. Определение потребности в инвестициях и источников их финансирования. 3. Определение внешних и внутренних рисков с использованием SWOT-анализа	2	2	ОК 02, ОК 05, ОК 07	
8.4. Оформление бизнес-плана, презентации и инвестиционного предложения	Содержание учебного материала		2		
	1. Оформление содержательной части и презентации бизнес-плана	2.	2	ОК 09, ОК 10, ОК 11	
Контрольная точка	Самостоятельная работа обучающихся		2		
	DemoDey	3	2		
Всего:			54		

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.08 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (РАСШИРЯЕМ ГОРИЗОНТЫ.PROFILUM)

3.1. Материально-техническое обеспечение

Реализация учебной дисциплины предполагает наличие кабинетов: «Социально-экономических дисциплин», оснащенный оборудованием: - ноутбук Extensa 7620; - пульта VOTUM для голосования - 32 шт.;

- мультимедийный проектор

Учебно-методическая документация:

- Практические работы по темам;

- Тематические папки;

- Тестовый контроль знаний обучающихся, в электронном варианте;

- Задания для организации самостоятельной работы студентов;

- Раздаточный материал по темам.

Средства информации:

Стенды:

- Уголок по охране труда (инструкции);

- Информация для студентов;

- Локальные акты (нормативная документация);

- Уголок группы, Сегодня на уроке. Электронные программы: Консультант

3.2. Информационное обеспечение обучения

Основные источники:

1. Основы экономики и предпринимательства: учеб. для учащихся учреждений нач. проф. образования / Л.Н. Черданова – 18-е изд., стер.- М.: Издательский центр «Академия», 2018

2. Основы экономики: учеб. для студ. учреждений сред. проф. образования/ О.Н. Терещенко.- 5-е изд., стер.- М.: Издательский центр «Академия», 2017

Интернет ресурсы:

1. Баринов В.А. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]: учеб. пособие / В.А. Баринов. — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2017. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=652953&spec=1>

2. Основы предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: Учебник/С.Д.Резник, А.В.Глухова, А.Е.Черников; под общ.ред. С.Д.Резника - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017 с.- Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=489804>

3. Основы предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Герасимова О.О., - 2-е изд. - Мн.:РИПО, 2017.- Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=948128>

3.3. Организация образовательного процесса

Учебный процесс основывается на требованиях и положениях ФГОС СПО по профессии 23.01.17 Мастер по ремонту и обслуживанию автомобилей, разработанных в соответствии с ними учебного плана и рабочих учебных программ дисциплин и профессиональных модулей. Дисциплина ОП.08. Основы предпринимательской деятельности (Расширяем горизонты. profilUM) изучается на первом курсе.

3.4 Кадровое обеспечение образовательного процесса

Требования к образованию и обучению

Среднее профессиональное образование - программы подготовки специалистов среднего звена или высшее образование - бакалавриат, направленность (профиль) которого, как правило, соответствует преподаваемому учебному предмету, курсу, дисциплине (модулю)

Дополнительное профессиональное образование на базе среднего профессионального образования (программ подготовки специалистов среднего звена) или высшего образования (бакалавриата) - профессиональная переподготовка, направленность (профиль) которой соответствует преподаваемому учебному предмету, курсу, дисциплине (модулю)

При отсутствии педагогического образования - дополнительное профессиональное образование в области профессионального образования и(или) профессионального обучения; дополнительная профессиональная программа может быть освоена после трудоустройства

Для преподавания дисциплин (модулей) профессионального учебного цикла программ среднего профессионального образования обязательно обучение по дополнительным профессиональным программам - программам повышения квалификации, в том числе в форме стажировки в профильных организациях не реже одного раза в три года

Педагогические работники обязаны проходить в установленном законодательством Российской Федерации порядке обучение и проверку знаний и навыков в области охраны труда

Рекомендуется обучение по дополнительным профессиональным программам по профилю педагогической деятельности не реже одного раза в три года

Особые условия допуска к работе

Отсутствие ограничений на занятие педагогической деятельностью, установленных законодательством Российской Федерации.

Прохождение обязательных предварительных (при поступлении на работу) и периодических медицинских осмотров (обследований), а также внеочередных медицинских осмотров (обследований) в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

Прохождение в установленном законодательством Российской Федерации порядке аттестации.

**4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ
ДИСЦИПЛИНЫ ОП.08 ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
(РАСШИРЯЕМ ГОРИЗОНТЫ.PROFILUM)**

Результаты обучения	Критерии оценки	Формы и методы оценки
Знания:		
- механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе;	<p>Тестирование:</p> <p>Тест состоит из десяти заданий. В каждом задании необходимо выбрать один правильный ответ. Правильное выполнение каждого задания оценивается в 1 балл. Максимальное количество баллов – 10.</p> <p>Для получения оценки «3» ТРЕБУЕТСЯ набрать 6 баллов.</p> <p>Для получения оценки «4» ТРЕБУЕТСЯ набрать 8 баллов.</p> <p>Для получения оценки «5» ТРЕБУЕТСЯ набрать 10 баллов.</p> <p>Критерии оценки устных ответов и ситуационных задач:</p> <p>Оценка "5" ("пять") ставится за ответ, полностью соответствующей теме, глубоко и аргументировано ее раскрывающей, демонстрирующее отличное знание темы вопроса. Обязательно должна быть выдержана правильная последовательность действий. Оценка "4" ("четыре") ставится за ответ, достаточно полно раскрывающей тему, обнаруживающей хорошее знание материала, логичное и последовательное его изложение. При определении последовательности действий допущена одна незначительная ошибка, не влияющая на принципы безопасности.</p> <p>Оценка " 3 " ("три") ставится за ответ, в целом раскрывающей тему, но имеющий отдельные неточности, незначительное нарушение последовательности действий, не влияющие на принципы безопасности.</p> <p>Оценка "2" ("два") ставится за ответ, в котором вопрос не раскрыт, в котором обнаруживается незнание материала, определенная последовательность действия нарушает принципы соблюдения безопасности.</p> <p>Критерии оценки реферата:</p> <p>Оценка 5 ставится, если обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.</p> <p>Оценка 4 – имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не</p>	Устный опрос
- основы эффективного управления предпринимательской деятельностью;		Тестирование
применять техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;		Реферат
- имеет представление о формах организации бизнеса, основных видах и направлениях предпринимательства;		Устный опрос
- основные положения и условия успешной реализации бизнес идеи		Тестирование
- принципы и функции маркетинга;		Устный опрос
- критерии и принципы сегментирования, пути позиционирования товара на рынке		Тестирование
- понятия сейлзпромоушн, паблик рилейшнз, директ-маркетинг; брендинг;		Устный опрос
- понятие «цена», эволюция теории цен; виды и функции цен; методы ценообразования;		Устный опрос
- понятия «клиентоориентированность», «сервис»;		Реферат
- измерение клиентоориентированности;		Тестирование
- понятие «продажи», этапы продаж и содержание каждого этапа; послепродажный сервис, администрирование, развитие клиента;		Реферат
- содержание и виды бизнес-процессов, модели управления ими;		Тестирование
- теоретические основы и методы развития электронного бизнеса;		Реферат
- принцип «одного окна»;		Устный опрос
- возможности CRM-систем;		Реферат
- налоговые режимы в предпринимательской деятельности; виды налогов; Налоговые каникулы;		Тестирование
- современные виды кредитов для бизнеса, их сущность;		Тестирование

- механизмы кредитования; показатели кредитоспособности; кредитный риск и методы его снижения;	выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы. Оценка 3 – имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод. Оценка 2 – тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы или реферат не представлен.	Устный опрос
- способы накоплений, сбережений;		Устный опрос
- место и роль предпринимательского права в системе регулирования правовых отношений; источники предпринимательского права; принципы современного предпринимательского права;		Реферат
- формы государственной поддержки: имущественная, финансовая, информационная, консультационная; полномочия субъектов государственной власти и местного самоуправления по поддержке малого бизнеса;		Тестирование
- меры поддержки малого бизнеса в условиях, сформировавшихся под влиянием глобального мирового кризиса;		Устный опрос
- понятие производственной программы бизнес-проекта; виды организационно-правовых форм; виды организационного планирования; методы оценки внутренней и внешней среды организации; способы продвижения товаров (работ, услуг) на рынок;		
- основные финансовые показатели бизнес-проектов; способы финансирования бизнес-проектов; классификацию предпринимательских рисков; методы оценки рисков; методы снижения рисков;		
- требования к структуре и содержанию бизнес-плана; методику бизнес – планирования; инструменты успешной презентации результатов бизнес-планирования.		
Умения:		
- выбирать организационно-правовую форму новых компаний;	Критерии оценки выполнения практических работ: Оценка «отлично» ставится, если студент выполнил работу в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий; в ответе правильно и аккуратно выполняет все записи, таблицы, рисунки, чертежи, графики, вычисления; правильно выполняет анализ ошибок. Оценка «хорошо» ставится, если студент выполнил требования к оценке "5", но допущены 2-3 недочета. Оценка «удовлетворительно» ставится, если	Практическое занятие 1
- оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности;		Практическое занятие 1
- разрабатывать и обосновывать варианты эффективных хозяйственных решений в области управления предприятиями малого бизнеса;		Практическое занятие 2
- выбирать организационно-правовую форму новых компаний; Классифицировать		Практическое занятие 2,3

предпринимательскую деятельность по видам;	<p>студент выполнил работу не полностью, но объем выполненной части таков, что позволяет получить правильные результаты и выводы; в ходе проведения работы были допущены ошибки.</p> <p>Оценка «неудовлетворительно» ставится, если студент выполнил работу не полностью или объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов</p>	
- выдвигает бизнес идеи;		Практическое занятие 4
- использовать основные категории маркетинга в практической деятельности; проводить маркетинговые исследования, анализировать их результаты и принимать маркетинговые решения; выявлять сегменты рынка; продвижение своего товара на рынке SMM;		Практическое занятие 4
- применять основные этапы рекламной кампании; применять основные формы продвижения товара или услуги;		Практическое занятие 5
- различать виды цен; определять функции цен; обосновать и установить цену на продукт в соответствии с одним из методов ценообразования (рыночным, затратным или параметрическим); выделяет те факторы, которые способствуют успеху компании на рынке;		Практическое занятие 5
- определить степень клиентоориентированности компании;		Практическое занятие 8
- осуществить постановку цели;		Практическое занятие 8
- выяснить потребности клиента;		Практическое занятие 8
- применить технологии активных продаж;		Практическое занятие 1
- вести переговоры;		Практическое занятие 9
- вести деловую переписку		Практическое занятие 4
- различать модели управления бизнес-процессами		Практическое занятие 5
- выбирать инструментальные средства для реализации функциональности систем электронного бизнеса;		Практическое занятие 5
- использовать систему «одно окно»;		Практическое занятие 5
- подбирать CRM-систему под потребности бизнеса;		Практическое занятие 6

- анализировать налоговые режимы, применяемые в предпринимательской деятельности; выбирать эффективную систему налогообложения;	Практическое занятие 7
- применять знания о кредите, сравнение кредитных предложений, учет кредита в личном финансовом плане, уменьшении стоимости кредита;	Практическое занятие 8
- применять теоретические знания по финансовой грамотности для практической деятельности и повседневной жизни;	Практическое занятие 8
- грамотно применять полученные знания для оценки собственных экономических действий в качестве потребителя, налогоплательщика, страхователя, члена семьи и гражданина.	Практическое занятие 8
- юридически грамотно толковать действующие правовые нормы;	Практическое занятие 8
- разбираться в проблемах российского предпринимательского права, владеть научным аппаратом;	Практическое занятие 7
- анализировать практику разрешения предпринимательских споров, оценивать правовые последствия решений, принятых арбитражами судами по конкретным спорам;	Практическое занятие 7
- ставить цели в соответствии с бизнес-идеями, решать организационные вопросы создания бизнеса;	Практическое занятие 9
- формировать пакет документов для получения государственной поддержки малого бизнеса; начислять уплачиваемые налоги, заполнять налоговые декларации; оформлять в собственность имущество;	Практическое занятие 7
- формировать пакет документов для получения кредита;	Практическое занятие 6
- проводить отбор, подбор и оценку персонала, оформлять трудовые отношения;	Практическое занятие 4
- определять последовательность разработки разделов бизнес-плана	Практическое занятие 5
- рассчитывать потребность в материальных, трудовых ресурсах;	Практическое занятие 7
- выбирать организационно-правовую форму;	Практическое занятие 8

- выявлять основные бизнес-процессы в организации;		Практическое занятие 8
- составлять характеристику маркетинговых мероприятий по изучению сегмента рынка и конкуренции;		Практическое занятие 7
- рассчитывать и объяснять экономический смысл показателей эффективности бизнес-плана;		Практическое занятие 9
- оценивать риски бизнес-проекта		Практическое занятие 9
- составлять бизнес-план в соответствии с методикой бизнес-планирования;		Практическое занятие 9
- оформлять содержательную часть бизнес-плана в форме общепринятых документов;		Практическое занятие 9
- составлять бизнес-план на основе современных программных технологий.		Практическое занятие 10

Результаты (освоенные общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам.	точность распознавания сложных проблемных ситуаций в различных контекстах; адекватность анализа сложных ситуаций при решении задач профессиональной деятельности; оптимальность определения этапов решения задачи; эффективность поиска; адекватность определения источников нужных ресурсов; разработка детального плана действий; правильность оценки рисков на каждом шагу; точность оценки плюсов и минусов полученного результата, своего плана и его реализации, предложение критериев оценки и рекомендаций по улучшению плана	Текущий контроль: экспертное наблюдение и оценка в процессе выполнения: - заданий для практических занятий; - заданий для самостоятельной работы Промежуточная аттестация: экспертное наблюдение и оценка в процессе выполнения практических заданий на зачете
ОК 02. Осуществлять поиск, анализ и интерпретацию информации, необходимой для выполнения задач профессиональной деятельности	оптимальность планирования информационного поиска из широкого набора источников, необходимого для выполнения профессиональных задач; адекватность анализа полученной информации, точность выделения в ней главных аспектов; точность структурирования отобранной информации в соответствии с параметрами поиска; адекватность интерпретации полученной информации в контексте профессиональной деятельности	
ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие	актуальность используемой нормативно-правовой документации по профессии; точность, адекватность применения современной научной профессиональной терминологии	
ОК 04.	эффективность участия в деловом общении для решения деловых задач;	

Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами	оптимальность планирования профессиональной деятельности	
ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста	грамотность устного и письменного изложения своих мыслей по профессиональной тематике на государственном языке; толерантность поведения в рабочем коллективе	
ОК 06. Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей	понимание значимости своей профессии	
ОК 07. Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях	точность соблюдения правил экологической безопасности при ведении профессиональной деятельности; эффективность обеспечения ресурсосбережения на рабочем месте	
ОК 09. Использовать информационные технологии в профессиональной деятельности	адекватность, применения средств информатизации и информационных технологий для реализации профессиональной деятельности	
ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках	адекватность понимания общего смысла четко произнесенных высказываний на известные профессиональные темы; адекватность применения нормативной документации в профессиональной деятельности; точно, адекватно ситуации обосновывать и объяснить свои действия (текущие и планируемые); правильно писать простые связные сообщения на знакомые или интересующие профессиональные темы	
ОК 11. Планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.	самостоятельная организация собственных приемов обучения; разработка и презентация бизнес-плана в области профессиональной деятельности.	

Результаты реализации программы воспитания	Формы и методы контроля и оценки
ЛР 6 Проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях.	- практическая работа - контрольная точка
ЛР 19 Уважительное отношения обучающихся к результатам собственного и чужого труда.	- практическая работа - контрольная точка