

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
«АГЕНТСТВО РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА РЯЗАНСКОЙ ОБЛАСТИ»  
АНО «АРБ»

ул. Полонского, д.7, г. Рязань, 390000. Тел. 8(4912) 60-60-00  
E-mail: ano.arb@yandex.ru  
ИНН 6234189810, КПП 623401001

«2» декабря 2023 г.

г. Рязань

**ПРИКАЗ №** АРБ-ПР-84/23

Об утверждении Обучающей программы основам осуществления предпринимательской деятельности продолжительностью 32 академических часа

Для осуществления уставной деятельности АНО «АРБ»

**ПРИКАЗЫВАЮ:**

1. Утвердить Обучающую программу основам осуществления предпринимательской деятельности продолжительностью 32 академических часа в редакции согласно приложению 1 к настоящему приказу.
2. Разместить утвержденную Обучающую программу основам предпринимательства на официальном сайте АНО «АРБ» <https://agency62.ru/> в срок до 18 декабря 2023 года.
3. Контроль за исполнением настоящего приказа возлагаю на заместителя директора Сидоренко Л.В.

Директор

А.Ю. Уланов

Приложение к приказу АНО «АРБ»  
«12» декабря 2023 г. № АРБ-пр-84/23

**Обучающая программа основам осуществления  
предпринимательской деятельности**

Уровень: базовый

Возраст обучающихся: от 18 до 65 лет

г. Рязань, 2024 г.

## Оглавление

1. Комплекс основных характеристик.....	3
1.1. Пояснительная записка .....	3
1.2. Цель и задачи программы.....	4
1.3. Содержание программы.....	4
1.3.1. Учебный план .....	4
1.3.2. Содержание учебного плана .....	6
1.4. Планируемые результаты.....	7
2. Комплекс организационно-педагогических условий.....	10
2.1. Календарный учебный график.....	10
2.2. Условия реализации программы .....	12
2.2.1. Материально-технические условия .....	12
2.2.2. Информационно - методические условия.....	12
2.2.3. Кадровые условия .....	13
2.3. Формы аттестации и оценочные материалы.....	13
2.4. Методические материалы .....	14
2.5. Список литературы .....	14
3. Практические работы.....	15
4. Итоговое тестирование .....	20

# 1. Комплекс основных характеристик

## 1.1. Пояснительная записка

Обучающая программа основам осуществления предпринимательской деятельности разработана на основе следующей нормативной базы:

1. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ;
2. Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам (утвержден приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 27.07.2022 № 629)

### **Актуальность программы**

Данная программа соотносится с тенденциями развития дополнительного образования и согласно Концепции развития дополнительного образования, национального проекта «Образование» способствует созданию необходимых условий для личностного развития обучающихся, позитивной социализации и профессионального самоопределения.

Актуальность программы определяется тем, что за последние годы в Российской Федерации заметно активизировалось развитие малого и среднего бизнеса, увеличилась потребность в формировании нового поколения предпринимателей – экономически грамотных, профессионально образованных, способных быстро адаптироваться в различных рыночных ситуациях. В связи с этим одним из приоритетных направлений образования является обучение учащихся основам предпринимательской деятельности.

*Отличительной особенностью* программы данного курса является то, что он базируется на системно-деятельностном подходе к обучению, который обеспечивает активную учебно-познавательную позицию учащихся. У них формируются не только базовые знания в финансовой сфере, но также необходимые умения, компетенции, личные характеристики и установки.

### **Педагогическая целесообразность**

Данная дополнительная общеобразовательная образовательная программа педагогически целесообразна, так как изучение программы способствует воспитанию экономически грамотного гражданина страны, обладающего качествами лидера, умеющего принять решение и прогнозировать его последствия, уважающего экономические права и свободы других людей, готового поделиться своими знаниями и опытом, предприимчивого и ответственного хозяина своего бизнеса.

### **Адресат программы**

Данная программа разработана для обучающихся 18-65 лет. Наполняемость учебных групп: от 10 до 35 человек. На обучение принимаются все желающие, специальный отбор не проводится. Именно мировоззрение и профессиональное самоопределение становятся основными новообразованиями личности.

**Уровень программы:** базовый.

## Объем программы

Общее количество учебных часов, запланированных на весь период обучения, необходимых для освоения программы – 32 академических часа.

## Срок освоения программы

Срок освоения программы рассчитан на 1 (одну) неделю обучения.

**Режим занятий.** Занятия в группе проводятся 5 дней подряд. Продолжительность одного дня обучения от 210 до 395 минут.

**Формы обучения:** очная.

**Формы занятий:** лекции, индивидуальная работа, дискуссии, беседа, индивидуальные презентации участников обучения

## 1.2. Цель и задачи программы

**Цель программы:** формирование у учащихся системы практически ориентированных знаний и навыков в области осуществления хозяйственной деятельности, что должно их подготовить к самостоятельной предпринимательской деятельности.

В соответствии с поставленной целью можно выделить следующие **задачи:**

*обучающие:*

- формировать функциональную экономическую деятельность, позволяющую анализировать проблемы и происходящие изменения в сфере экономики и предпринимательства;
- формировать знания о предпринимательстве как важнейшей сфере человеческой деятельности;
- формировать навыки организации элементарной предпринимательской деятельности;

*развивающие:*

- развивать экономическое мышление, потребность в получении экономических знаний;
- развивать навыки использования теоретических знаний в решении конкретных практических задач;
- развивать предпринимательские навыки;

*воспитательные:*

- воспитывать ответственность за экономические решения, уважение к труду и предпринимательской деятельности;
- воспитывать готовность использовать приобретенные знания для ориентации в выборе профессии и траектории дальнейшего образования.

## 1.3. Содержание программы

### 1.3.1. Учебный план

№ п/п	Модуль и содержание	Метод	Продолжительность проведения
<b>Модуль 1. «Знакомство. Генерация и оценка бизнес - идей»</b>			

1.1.	Вводный блок. Презентация тренера. Правила тренинга. Структура программы и план работ.	Мини-лекция Ответы на вопросы	20 минут
1.2.	Самопрезентации участников обучения	Индивидуальные презентации участников обучения	60 минут
	<b>Перерыв</b>		<b>10 минут</b>
1.3.	Гибкие навыки предпринимателя	Индивидуальная работа	30 минут
1.4.	Генерация бизнес-идей	Групповая работа	60 минут
	<b>Перерыв</b>		<b>45 минут</b>
1.5.	Создание и приоритезация гипотез	Мини-лекция	15 минут
1.6.	Формирование и оценка идей бизнеса	Индивидуальная работа	60 минут
1.7.	Сбор обратной связи		20 минут
	<b>ИТОГО:</b>		<b>265 минут</b>
<b>Модуль 2. «Организация»</b>			
2.1	Выбор организационно-правовой формы	Лекция Ответы на вопросы	45 минут
2.2	Выбор системы налогообложения	Лекция Ответы на вопросы	120 минут
	<b>Перерыв</b>		<b>15 минут</b>
2.3	Организационно-правовые отношения с партнерами и сотрудниками	Мини-Лекция Ответы на вопросы	30 минут
2.4	Защита интеллектуальной собственности	Мини-Лекция Ответы на вопросы	30 минут
2.5	Команда и организационная структура	Лекция Ответы на вопросы	40 минут
2.6	Сбор обратной связи		20 минут
	<b>ИТОГО:</b>		<b>285 минут</b>
<b>Модуль 3. «Маркетинговый анализ»</b>			
3.1	Внешний контур маркетинга: конкуренты, поставщики, подрядчики, целевая аудитория	Лекция	60 минут
3.2	Рыночный подход в создании продукта: исследование целевой аудитории и ее потребностей; создание продуктов и услуг, отвечающих потребностям и запросам потенциальных клиентов	Лекция Индивидуальная работа	80 минут
	<b>Перерыв</b>		<b>10 минут</b>
3.3	Упаковка продукта: от ценностного предложения к созданию продуктовой линейки, отражающей идею бренда	Лекция Индивидуальная работа	80 минут
	<b>Перерыв</b>		<b>45 минут</b>
3.4	Политика ценообразования	Лекция	40 минут
3.5	Каналы распределения	Лекция	40 минут
	<b>Перерыв</b>		<b>10 минут</b>
3.6	Способы продвижения	Лекция Индивидуальная работа	80 минут
3.7	Сбор обратной связи		15 минут

	<b>ИТОГО:</b>		<b>395 минут</b>
<b>Модуль 4. «Финансовое планирование»</b>			
4.1	Ключевые показатели бизнеса	Лекция	40 минут
4.2	Инвестиции, вложения и стоимость проекта	Лекция	40 минут
	<b>Перерыв</b>		<b>10 минут</b>
4.3	Определение управленческой себестоимости и бюджета постоянных расходов. Маржа проекта	Лекция Индивидуальная работа	60 минут
	<b>Перерыв</b>		<b>45 минут</b>
4.4	Расчет точки безубыточности и построение плана продаж	Лекция Индивидуальная работа	60 минут
4.5	Прогнозирование денежных потоков	Лекция	40 минут
	<b>Перерыв</b>		<b>10 минут</b>
4.6	Риски проекта	Мини-лекция	30 минут
4.7	Сбор обратной связи		15 минут
	<b>ИТОГО:</b>		<b>285 минут</b>
<b>Модуль 5. «Производство и технологии»</b>			
5.1	Производственный план	Лекция Ответы на вопросы	60 минут
5.2	Технологические карты и стандарты	Лекция Ответы на вопросы	40 минут
	<b>Перерыв</b>		<b>10 минут</b>
5.3	Ноу-хау, патенты	Лекция Ответы на вопросы	40 минут
5.4	Меры государственной поддержки бизнеса	Лекция Ответы на вопросы	30 минут
	<b>Перерыв</b>		<b>5 минут</b>
5.5	Подведение итогов программы. Сбор обратной связи. Нетворкинг		40 минут
	<b>ИТОГО:</b>		<b>210 минут</b>

### 1.3.2. Содержание учебного плана

#### **Модуль 1. «Знакомство. Генерация и оценка бизнес-идей».**

**Теория.** В процессе прохождения модуля потенциальные и начинающие предприниматели знакомятся с основными понятиями и концепциями программы, находят наиболее приемлемую для реализации бизнес-идею. Что такое бизнес-идея? Правила выбора идеи для бизнеса. Источники идей для бизнеса. Типичные ошибки при поиске бизнес-идей. Критерии отбора бизнес-идеи. Подходы к оценке бизнес-идеи SWOT-анализ бизнес-идеи.

**Практика:** Практические работы по темам «Гибкие навыки предпринимателя», «Формирование и оценка идей бизнеса».

**Формы контроля:** индивидуальное задание с использованием раздаточного материала.

**Модуль 2. «Организация»** направлен на изучение организационно правовых форм ведения предпринимательства, существующих систем налогообложения, а также ограничения и преимущества применения той или иной системы. В рамках модуля проводится обучение оформлению в рамках законодательства партнерских отношений и соблюдению трудового

законодательства при найме сотрудников; изучение того, что относится к интеллектуальной собственности и как осуществляется защита её результатов, для чего это нужно предпринимателю; как сформировать организационную структуру для эффективной работы.

**Модуль 3. «Маркетинговый анализ»** направлен на изучение систем и методов анализа маркетинговой информации и ее составляющих. Участники программы должны научиться использовать методы маркетингового исследования и выбирать при помощи маркетингового анализа целевые сегменты, научиться видеть ценности своего будущего продукта (услуги).

**Практика:** Практические работы по темам «Рыночный подход в создании продукта: исследование целевой аудитории и ее потребностей; создание продуктов и услуг, отвечающих потребностям и запросам потенциальных клиентов», «Способы продвижения».

**Формы контроля:** индивидуальное задание с использованием раздаточного материала.

**Модуль 4. «Финансовое планирование»** направлен на обучение теоретическим и организационным основам финансового планирования и бюджетирования, практическим навыкам использования инструментов и методов построения бюджетов в системе финансов организаций любых видов экономической деятельности и организационно-правовых форм. Участники программы обучения научатся планированию всех доходов/расходов, движению денежных средств, в разрезе как направлений бизнеса предприятия, так и по видам деятельности.

**Практика:** Практические работы по темам «Расчет точки безубыточности и построение плана продаж».

**Формы контроля:** индивидуальное задание с использованием раздаточного материала.

**Модуль 5. «Производство и технологии»** направлен на изучение составления производственного плана предприятия, в котором должны быть описаны все производственные или прочие рабочие процессы компании; что такое технологическая карта производства и как ее составлять; что такое ноу-хау, патент и как они влияют на повышение капитала компании. Кроме этого, данный модуль знакомит участников программы с действующими мерами государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, и как ими воспользоваться, тем самым сэкономить собственные средства и быстро масштабироваться.

## 1.4. Планируемые результаты

**Личностными результатами, формируемыми при изучении данной программы, являются:**

- мотивированность и направленность на активное и созидательное участие в будущем в общественной и экономической государственной жизни;
- заинтересованность не только в личном успехе, но и в развитии различных сторон жизни общества, благополучия и процветания своей страны;



- ответственное отношение к учению, готовность и способность обучающихся к саморазвитию и самообразованию на основе мотивации к обучению и познанию,
- способность к осознанному выбору и построению дальнейшей индивидуальной траектории образования на базе ориентировки в мире профессий и профессиональных предпочтений, с учётом устойчивых познавательных интересов;
- целостность мировоззрения, соответствующего современному уровню развития науки и общественной практики, учитывающего социальное, культурное, языковое, духовное многообразие современного мира;
- осознанное, уважительное и доброжелательное отношение к другому человеку, его мнению, мировоззрению, гражданской позиции, его труду, предпринимательской деятельности
- готовность и способность вести диалог с другими людьми и достигать в нём взаимопонимания;
- освоение социальных норм, правил поведения, ролей и форм социальной и экономической жизни в группах и сообществах, включая взрослые и социальные сообщества;
- коммуникативная компетентность в общении и сотрудничестве в процессе образовательной, экономической, общественно-полезной, учебно-исследовательской, творческой и других видов деятельности;
- осознание значения экономики в жизни человека и общества, семейной жизни.

**Метапредметными результатами, формируемыми при изучении данной программы, являются:**

- умение самостоятельно планировать пути достижения целей, в том числе альтернативные, осознанно выбирать наиболее эффективные способы решения учебных и познавательных задач;
- умение соотносить свои действия с планируемыми результатами, осуществлять контроль своей деятельности в процессе достижения результата, определять способы действий в рамках предложенных условий и требований, корректировать свои действия в соответствии с изменяющейся ситуацией;
- умение оценивать правильность выполнения учебной задачи, собственные возможности её решения; - владение основами самоконтроля, самооценки, принятия решений и осуществления осознанного выбора в учебной и познавательной деятельности;
- умение определять понятия, создавать обобщения, устанавливать аналогии, классифицировать, самостоятельно выбирать основания и критерии для классификации, устанавливать причинно-следственные связи, строить логическое рассуждение, умозаключение (индуктивное, дедуктивное и по аналогии) и делать выводы;
- умение сознательно организовывать свою познавательную деятельность;
- умение создавать, применять и преобразовывать знаки и символы, модели и схемы для решения учебных и познавательных задач; - умение организовывать учебное сотрудничество и совместную деятельность с учителем и сверстниками; работать индивидуально и в группе находить общее решение и разрешать конфликты на основе

согласования позиций и учёта интересов; формулировать, аргументировать и отстаивать своё мнение;

- умение осознанно использовать речевые средства в соответствии с задачей коммуникации для выражения своих чувств, мыслей и потребностей, планирования и регуляции своей деятельности; владение устной и письменной речью, монологической контекстной речью;

- умение анализировать реальные экономические ситуации, выбирать адекватные способы деятельности и модели поведения в рамках реализуемых экономических ролей.

Предметные результаты

**Учащиеся научатся:**

- принимать рациональные решения в условиях относительной ограниченности доступных ресурсов;

- объяснять социально-экономическую роль и функции предпринимательства;

- объяснять и отличать организационно-правовые формы предпринимательской деятельности; - приводить примеры российских предприятий разных организационно-правовых форм;

- анализировать издержки, выручку и прибыль фирмы;

- применять навыки расчета сумм кредита - сравнивать виды ценных бумаг;

- анализировать страховые услуги;

- определять практическое назначение основных функций менеджмента;

- определять место маркетинга в деятельности организации;

- приводить примеры эффективной рекламы; сравнивать рынки с интенсивной и несовершенной конкуренцией

**Учащиеся получат возможность научиться:**

- критически осмысливать актуальную экономическую информацию, поступающую из разных источников, и формулировать на этой основе собственные заключения и оценочные суждения;

- анализировать события общественной и политической жизни с экономической точки зрения, используя различные источники информации;

- владеть приемами работы с аналитической экономической информацией;

- оценивать происходящие события и поведение людей с экономической точки зрения;

- использовать приобретенные знания для решения практических задач, основанных на ситуациях, связанных с описанием состояния российской экономики;

- анализировать экономическую информацию по заданной теме в источниках различного типа.

## 2. Комплекс организационно-педагогических условий

### 2.1. Календарный учебный график

**Продолжительность:** 32 академических часа

**Начало занятий:** 10:00 (мск)

**Место проведения:** г. Рязань, ул. Каширина, строение 1Б, 2 подъезд (конференц-зал, 3 этаж)

№ п/п	Модуль и содержание	Метод	Продолжительность проведения	Даты проведения	
<b>Модуль «Знакомство. Генерация и оценка бизнес - идей»</b>					
1.1.	Вводный блок. Презентация тренера. Правила тренинга. Структура программы и план работ.	Мини-лекция Ответы на вопросы	20 минут	25.03. 22.04. 24.06. 29.07. 23.09. 21.10.	
1.2.	Самопрезентации участников обучения	Индивидуальные презентации участников обучения	60 минут		
	<b>Перерыв</b>		<b>10 минут</b>		
1.3.	Гибкие навыки предпринимателя	Индивидуальная работа	30 минут		
1.4.	Генерация бизнес-идей	Групповая работа	60 минут		
	<b>Перерыв</b>		<b>45 минут</b>		
1.5.	Создание и приоритезация гипотез	Мини-лекция	15 минут		
1.6.	Формирование и оценка идей бизнеса	Индивидуальная работа	60 минут		
1.7.	Сбор обратной связи		20 минут		
<b>ИТОГО:</b>			<b>265 минут</b>		
<b>Модуль «Организация»</b>					
2.1	Выбор организационно-правовой формы	Лекция Ответы на вопросы	45 минут		26.03. 23.04. 25.06. 30.07. 24.09. 22.10.
2.2	Выбор системы налогообложения	Лекция Ответы на вопросы	120 минут		
	<b>Перерыв</b>		<b>15 минут</b>		
2.3	Организационно-правовые отношения с партнерами и сотрудниками	Мини-Лекция Ответы на вопросы	30 минут		
2.4	Защита интеллектуальной собственности	Мини-Лекция Ответы на вопросы	30 минут		

2.5	Команда и организационная структура	Лекция Ответы на вопросы	40 минут	
2.6	Сбор обратной связи		20 минут	
<b>ИТОГО:</b>			<b>285 минут</b>	
<b>Модуль «Маркетинговый анализ»</b>				
3.1	Внешний контур маркетинга: конкуренты, поставщики, подрядчики, целевая аудитория	Лекция	60 минут	
3.2	Рыночный подход в создании продукта: исследование целевой аудитории и ее потребностей; создание продуктов и услуг, отвечающих потребностям и запросам потенциальных клиентов	Лекция Индивидуальная работа	80 минут	
	<b>Перерыв</b>		<b>10 минут</b>	
3.3	Упаковка продукта: от ценностного предложения к созданию продуктовой линейки, отражающей идею бренда	Лекция Индивидуальная работа	80 минут	
	<b>Перерыв</b>		<b>45 минут</b>	
3.4	Политика ценообразования	Лекция	40 минут	
3.5	Каналы распределения	Лекция	40 минут	
	<b>Перерыв</b>		<b>10 минут</b>	
3.6	Способы продвижения	Лекция Индивидуальная работа	80 минут	
3.7	Сбор обратной связи		15 минут	
<b>ИТОГО:</b>			<b>395 минут</b>	
<b>Модуль «Финансовое планирование»</b>				
4.1	Ключевые показатели бизнеса	Лекция	40 минут	
4.2	Инвестиции, вложения и стоимость проекта	Лекция	40 минут	
	<b>Перерыв</b>		<b>10 минут</b>	
4.3	Определение управленческой себестоимости и бюджета постоянных расходов. Маржа проекта	Лекция Индивидуальная работа	60 минут	
	<b>Перерыв</b>		<b>45 минут</b>	
4.4	Расчет точки безубыточности и построение плана продаж	Лекция Индивидуальная работа	60 минут	
4.5	Прогнозирование денежных потоков	Лекция	40 минут	
				27.03. 24.04. 26.06. 31.07. 25.09. 23.10.
				28.03. 25.04. 27.06. 01.08. 26.09. 24.10.

	Перерыв		10 минут	
4.6	Риски проекта	Мини-лекция	30 минут	
4.7	Сбор обратной связи		15 минут	
<b>ИТОГО:</b>			<b>285 минут</b>	
<b>Модуль «Производство и технологии»</b>				
5.1	Производственный план	Лекция Ответы на вопросы	60 минут	
5.2	Технологические карты и стандарты	Лекция Ответы на вопросы	40 минут	
	Перерыв		10 минут	
5.3	Ноу-хау, патенты	Лекция Ответы на вопросы	40 минут	29.03. 26.04. 28.06. 02.08.
5.4	Меры государственной поддержки бизнеса	Лекция Ответы на вопросы	30 минут	27.09. 25.10.
	Перерыв		5 минут	
5.5	Подведение итогов программы. Сбор обратной связи. Нетворкинг		40 минут	
<b>ИТОГО:</b>			<b>210 минут</b>	

## 2.2. Условия реализации программы

### 2.2.1. Материально-технические условия

#### 2.2.1.1. Характеристика помещения для занятий по программе

Конференц-зал для проведения занятий по Программе соответствует СанПин 2.1.3678-20, СанПин 1.2.3685-21.

#### 2.2.1.2. Перечень оборудования, инструментов и материалов, необходимых для реализации программы:

Учебное помещение (конференц-зал) оборудовано столами (14 столов), стульями (50 шт.), проектором, ТВ-системой с конференц-связью, ноутбук, 2 флип-чарта, передвижная маркерная доска, телефон с выходом на международную и междугородную связь, кулер, контейнер для утилизации

### 2.2.2. Информационно- методические условия

Раздаточные материалы и презентации по темам Программы.

#### 2.2.2.1. Методы обучения:

Методы организации и осуществления учебно-познавательной деятельности:

словесные (рассказ, лекция, беседа);

наглядные (иллюстрация, демонстрация и др.);

практические (практические работы);

репродуктивные и проблемно-поисковые;

методы самостоятельной работы и работы под руководством преподавателя/тренера;

б) методы стимулирования и мотивации учебно-познавательной деятельности;

в) методы контроля и самоконтроля за эффективностью учебно-познавательной деятельности: методы устного контроля и самоконтроля; методы письменного контроля и самоконтроля; методы практического контроля и самоконтроля.

#### *2.2.2.2. Педагогические технологии:*

- технология развития критического мышления;
- технология кейсов;
- технологии проектного обучения;
- технологии проблемного обучения;
- технологии организации исследовательской деятельности.

#### *2.2.2.3. Формы организации образовательной деятельности:*

- фронтальная - предполагает подачу учебного материала всему коллективу обучающихся через беседу или лекцию;
- индивидуальная - предполагает самостоятельную работу обучающихся, оказание помощи и консультации каждому из них со стороны педагога;
- групповая - позволяет ощутить помощь со стороны друг друга, учитывает возможности каждого, ориентирована на скорость и качество работы, приводит к разделению труда в группе.

#### *2.2.2.4. Формы учебного занятия:*

лекции, мини-лекции, работа в мини-группах, индивидуальные презентации, индивидуальные задания, дискуссии.

#### 2.2.3. Кадровые условия

Программа реализуется педагогом/тренером/профильным экспертом, имеющим профессиональное образование/подтвержденный опыт работы в области, соответствующей направленности Программы.

### 2.3. Формы аттестации и оценочные материалы

Практические работы, которые слушатель выполняет в индивидуальном порядке, по следующим темам:

- «Гибкие навыки предпринимателя»,
- «Формирование и оценка идей бизнеса»,
- «Рыночный подход в создании продукта: исследование целевой аудитории и ее потребностей; создание продуктов и услуг, отвечающих потребностям и запросам потенциальных клиентов». Глубинное интервью.
- «Способы продвижения»,
- Расчет точки безубыточности и построение плана продаж».

Итоговое тестирование на цифровой платформе мсп.рф.

**Формы отслеживания и фиксации результатов:** активность на занятиях, выполнение заданий, представленных в раздаточных материалах, итоговое тестирование на цифровой платформе мсп.рф, сбор анкет обратной связи; посещаемость занятий.

**Формы предъявления и демонстрации результатов:** успешное прохождение итогового тестирования на цифровой платформе мсп.рф, сертификат о прохождении обучения, регистрация слушателя в качестве плательщика налога на профессиональный доход/ИП/ООО.

## 2.4. Методические материалы

Методические материалы:

- раздаточные материалы по проведению практических работ;
- структура составления бизнес-плана;
- структура финансового плана предпринимательской деятельности;
- дорожная карта реализации проекта.

## 2.5. Список литературы

Бабич, Т. Н. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учебное пособие / Т. Н. Бабич [и др.]. — Москва: ИНФРА-М, 2017.

Баринов, В. А. Бизнес-планирование: учебное пособие / В. А. Баринов. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: ФОРУМ; ИНФРА-М, 2020.

Дубровин, И. А. Бизнес-планирование на предприятии: учебник / И. А. Дубровин. — 2-е изд. — Москва: Дашков и К°, 2016.

Розин, М. С. Стратегия чистого листа. Как перестать планировать и начать делать бизнес / М. С. Розин. — Москва: Альпина Паблишер, 2015.

Разработка ценностных предложений. Как создавать товары и услуги, которые захотят купить потребители. Ваш первый шаг: Учебное пособие / Остервальдер А., Пинье И., Бернарда Г. - М.:Альпина Пабл., 2016.

Стартап-гайд: Как начать... и не закрыть свой интернет-бизнес: Учебное пособие / Зобнина М.Р. - М.:Альпина Пабл., 2016. - 166 с.: ISBN 978-5-9614-4824-5 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/924028>

Управление проектами: фундаментальный курс: учебник для вузов, Алешин, А. В., 2013

### 3. Практические работы

#### Задание 1. Карта навыков предпринимателя

	навык	уровень на старте	уровень в конце	комментарии
персональная эффективность	<b>Сбор информации и её обработка</b> Умение задавать правильные вопросы, работать с информацией и делиться ей с другими			Важнейшие навыки любого современного человека, полезно на этапе обучения и на этапе решения любых рабочих задач.
	<b>Управление ресурсами</b> Время — твой главный ресурс.			Мы живём и работаем в высоком темпе, поэтому очень важно уметь грамотно им распоряжаться.
	<b>Саморефлексия или самоанализ</b> Способность посмотреть на себя со стороны, оценить свои действия и решить, что делать дальше.			Полезно, когда не можешь найти общий язык с коллегами.
	<b>Критическое мышление</b> Умение взвешенно потреблять и обрабатывать информацию, проверять факты, мыслить рационально.			Помогает не потеряться в информационном потоке, не стать жертвой манипуляций и аргументированно доказывать свою точку зрения.
	<b>Креативное/нестандартное мышление</b> Отойти от общепринятых схем и шаблонов, создать что-то по-настоящему новое.			Это очень ценный навык для каждого, который не просто стремится быть конкурентоспособным, но и хочет оставить свой след в истории.
	<b>Системное мышление</b> Анализировать сложные объекты, зарываться в детали, находить взаимосвязи и уметь смотреть на объект анализа со стороны.			Благодаря такому навыку, вы понимаете, как что-то работает, и, при необходимости, можешь создать это «что-то» сам.
	<b>Решение проблем и принятие решений</b> Можешь выбирать лучшее решение из возможных, принимать меры и справляться с трудностями, чтобы достичь цели и получить результат.			На самом деле это два навыка, но они очень близки.



	навык	уровень на старте	уровень в конце	комментарии
персональная эффективность	<b>Целеполагание</b> Способность формулировать и ставить перед собой или другими людьми цели.			Если цель поставить правильно, сразу будут понятны критерии её достижения.
	<b>Стрессоустойчивость</b> Не терять эффективность при больших нагрузках и спокойно относиться к конфликтным ситуациям.			На работе это вообще незаменимый навык, переработки зачастую в пределах нормы.
взаимодействие с людьми	<b>Коммуникация</b> Обмен информацией и знаниями, умение договариваться и находить общий язык, резюмировать итоги разговора, устанавливать устные договорённости, считывать ситуацию.			Навыки общения в глобальном их понимании.
	<b>Клиентоориентированность</b> Умение своевременно определять желания и потребности клиента.			К примеру, сейчас клиентоориентированные компании запустили сервисы по доставке еды и других товаров на дом. Люди чувствуют заботу о себе — компании получают лояльных клиентов. Это навык, который помогает тебе конкурировать.
	<b>Ненасильственное общение</b> Понятно и чётко добиваться своего от собеседника.			Вместо того чтобы выдвигать требования и манипулировать, вы сообщаете наблюдение, подтверждённое фактом и формулируете просьбу.
	<b>Работа в команде</b> Способность в определённых ситуациях делегировать работу.			Вроде всё просто, но на деле это реальная проблема — многим людям проще сделать работу самостоятельно, чем долго добиваться результата от коллеги.
	<b>Эмоциональный интеллект</b> Умение распознавать и выражать эмоции (свои и чужие), управлять ими, говорить о них, вовремя замечать и использовать, чтобы выполнить свои задачи.			Эмоциональный интеллект и навыки коммуникации помогают в ведении переговоров.

	навык	уровень на старте	уровень в конце	комментарии
управленческие навыки	<b>Наставничество</b> Делитесь знаниями, навыками и умениями с другими людьми и контролируете процесс их обучения.			Важное качество руководителя, который набирает в команду новичков.
	<b>Управление проектами и командами</b> Умеете планировать работу, взаимодействовать с командой и контролировать её деятельность.			Проекты повсюду: и в личной жизни, и на работе. Организовать ивент, сделать сайт, сделать ремонт в квартире — всё это проекты. В центре проекта — вы, в качестве менеджера, а вокруг — клиенты, подрядчики, коллеги и так далее.
	<b>Постановка и оценка задач</b> Правильно оценивать затраты ресурсов и ставить задачи.			Кстати, если ставить задачи большинство людей плюс-минус научились, то вот с оценкой всё не очень.
	<b>Лидерство</b> Сплотить вокруг себя единомышленников и повести команду к успеху.			Это важный навык не только для политиков, но и для любых топ-менеджеров. В идеале, директор компании должен быть не просто руководителем, но и лидером коллектива.

## Задание 2. Формирование и оценка идей бизнеса

### Критерии отбора бизнес-идеи

Критерии	Бизнес-идея №1	Бизнес-идея №2	Бизнес-идея №3
Рентабельность			
Наличие помещения			
Наличие основных средств			
Наличие материальных средств (начального капитала)			
Наличие рынка			
Доступ к поставщикам			
Наличие трудовых ресурсов			
Профессионально-технические навыки предпринимателя			
Минимальная степень риска			
Доступ к финансовым ресурсам			
<b>Итого:</b>			

## SWOT – анализ бизнес-идеи



### Задание 3. Глубинное интервью

Для уточнения информации команда разработки онлайн-курса «Создание личного бренда» приняла решение провести глубинное интервью с респондентами, чтобы лучше понять ожидания студентов, их мотивацию, интересующие темы и так далее.

Ваша задача — написать скрипт интервью с вопросами.

#### Описание респондентов

Мужчины и женщины от 30 до 50 лет. Они эксперты в своей области (психология, маркетинг, сфера красоты, копирайтинг и других) и хотят развить личный бренд в соцсетях, чтобы увеличить число клиентов и создать свои экспертные продукты (курсы, гайды, марафоны, книги). На данный момент они известны только узкому кругу клиентов, у них небольшое количество подписчиков в соцсетях (до 500 человек).

		Поток вопросов для верификации гипотезы	Поток вопросов для получения новых знаний
ВОПРОСЫ О ПОВЕДЕНИИ	Общий вопрос про поведение в рамках исследуемой гипотезы		
	Получение примера работы		
	Анализ частотности поведения		
	Анализ инструментария		
ВОПРОСЫ О ПРОБЛЕМЕ	Уточнение проблемы в рамках гипотезы		
		<i>Если ответ не совпадает с гипотезой</i>	
	Выяснение эмоций		
	Уточнение наличия блокера для проблемы		

ВОПРОСЫ О ЦЕЛИ	Валидация влияния на цель		
ВОПРОСЫ О РЕШЕНИИ	Уточнение текущего решения		
ЗАВЕРШЕНИЕ	"Волшебная палочка"		
	Обратный вопрос		

#### Задание 4. Способы продвижения

Блок управления	Вопросы	Самодиагностика (А)		Алгоритмы (В) Планы (В)
		Планы (В)	Планы (В)	
<b>Маркетинг</b> Внешний контур: ЦА, конкуренты, поставщики, подрядчики, МИР Внутренний контур: Продукт (что), ценообразование, каналы распределения (кому), способы продвижения (как)	Вы знаете минимум пять своих конкурентов? Проводили конкурентный анализ?			
	Назовите свое главное конкурентное преимущество			
	Вы знаете, кто Ваши покупатель? Опишите краткой фразой представителя ключевой целевой аудитории			
	Вы используете все каналы распространения, которые нужны вашему бизнесу? (конечному потребителю, бизнесу, государству и крупным корпорациям)			
	Ваш продукт полностью отвечает запросам этой целевой аудитории?			
	Вы продвигаете свой продукт? Как?			
	Какие способы и каналы Вы не используете? Чего не хватает для продвижения			
	Как вы назначаете цену на свои продукты? У Вас есть четкая позиция по этому вопросу? Опишите			

#### Задание 5. Расчет точки безубыточности и построение плана продаж

Таблица «Показатели экономической эффективности реализации проекта»

№	Показатель	1 год	2 год	3 год	всего за 3 года
1	Поступления от реализации				
2	Денежные затраты (с учетом выплаты налогов)				
3	Прибыль				
4	Чистый поток с учетом финансирования				
5	Безубыточность	начиная с __ месяца с начала реализации Проекта			
6	Окупаемость Проекта	__ месяц с начала с начала реализации Проекта			
7	Рентабельность продаж Проекта (Прибыль/Выручка)				
8	Рентабельность продукции (Прибыль/Расходы)				
9	Сумма налога за год составит				

Таблица «План продаж товаров, работ, услуг в месяц»

Наименование товара, работы, услуги	Стоимость, руб.	Объем продаж за месяц (количество, с указанием ед. измерения)		Планируемая выручка в месяц, руб.	
		от	до	от	до
.....					
<b>Всего</b>					

## 4. Итоговое тестирование

Вы планируете презентовать бизнес-проект Заказчику, понимая, что конкуренция на рынке довольно высока. Как вы считаете правильно поступить в этом случае?

Выберите один ответ:

- Доверить презентацию опытному «продажнику», который гарантировано вовлечет Заказчика
- Сделать это традиционно, но максимально квалифицированно, чтобы показать Заказчику уровень будущего проекта
- Сделать самостоятельно, используя нетрадиционную схему представления материалов с оригинальным подходом

[Дальше](#)

Вы как собственник решили провести внутренний аудит своей производственной компании. Какой параметр Вы выберете, если захотите сравнить полученный результат с плановым?

Выберите один ответ:

- Производительность
- Результативность
- Экономичность

[Назад](#) [Дальше](#)

Приступая к разработке ценностного предложения продукта, вы предпочитаете использовать следующий прием:

Выберите один ответ:

Разработаю ценовую политику, понимая, что она является главным акцентом в ценностном предложении

Изучу ценностные предложения других компаний, оценю их эффективность и подготовлю свой вариант с учетом существующих тенденций

Делегирую задание квалифицированным подчиненным, имеющим опыт участия в различных проектах по развитию бизнеса

Назад

Дальше

Когда вам предстоит выступить перед сотрудниками на собрании, какие общие цели выступлений вы преследуете?

Выберите один ответ:

Это в рамках корпоративной культуры

Информировать сотрудников о результатах текущей деятельности, новых задачах и мотивировать на их достижение

Способствовать сохранению сплоченности коллектива проведением совместных мероприятий

Назад

Дальше

Вам предстоит сообщить сотрудникам, что повышение обещанной зарплаты не состоится. Что вы чувствуете в такой ситуации?

Выберите один ответ:

Поручу это своим подчиненным

Меня охватывает паника, и я не знаю, что сказать

Это рабочий момент, думаю, что я найду слова сообщить им об этом

Назад

Дальше

Владелец и одновременно руководитель компании рассчитал себестоимость, сравнил ее с выручкой. Необходимо зафиксировать данные о себестоимости продаж. В каком документе должен быть отражен данный показатель?

Выберите один ответ:

В отчете о финансовых результатах

В разделе «Оборотные активы» бухгалтерского баланса

В отчете о движении денежных средств

Назад

Дальше

Ваш подчиненный публично высказал несогласие с вашими предложениями, открыто заявив, что все идеи неэффективны. Какой будет ваша реакция?

Выберите один ответ:

Сдержу эмоции, постараюсь вникнуть в суть замечаний, обсудить их и принять верное управленческое решение

Возмутитесь таким поведением подчиненного, считая его недопустимым, и примените меры наказания

Не могу сказать, как себя буду вести, все зависит от обстановки

Назад

Дальше

Предприниматель в своей деятельности использует персональные данные клиентов. Что он должен сделать, чтобы не нарушить закон?

Выберите один ответ:

Уведомить клиента об использовании персональных данных

Сделать копии паспортов клиентов

Получить от клиентов согласие на обработку персональных данных

Назад

Дальше

Вы решили открыть свой бизнес и зарегистрировались в качестве индивидуального предпринимателя (ИП). Можете ли вы в качестве ИП применять систему налогообложения УСН?

Выберите один ответ:

Упрощенную систему налогообложения могут применять только самозанятые

Упрощенную систему налогообложения могут применять только общества с ограниченной ответственностью

Индивидуальные предприниматели могут применять УСН

Назад

Дальше

Какие из представленных бизнес-процессов в организации являются процессами, создающими стоимость?

Выберите один ответ:

Производство

Бухгалтерский учет

Продажи

Назад

Дальше

Предприниматель решил принять участие в государственных закупках, какой шаг необходимо делать первым?

Выберите один ответ:

Можно использовать расчетный счет в любом банке

Можно использовать только расчетный счет, открытый в банке из перечня, утвержденного Правительством РФ

Необходимо открыть специальный банковский счет или использовать расчетный счет в банке, входящем в перечень Министерства финансов РФ

Назад

Дальше



Предприниматель открыл кофе-точку. Постоянные затраты предпринимателя 400 000 рублей в месяц. Цена одной чашки кофе 200 рублей. Переменные затраты на 1 чашку кофе составляют 100 рублей. Какое количество чашек кофе предпринимателю нужно продать в месяц, чтобы обеспечить прибыль в размере 300000 рублей?

Выберите один ответ:

5 000

7 000

4 000

Назад

Дальше

Новый руководитель одного из ваших подразделений к завершению своего испытательного срока оказался в тупике, т.к. его отношения с подчиненными не сложились. Как вы видите создавшуюся ситуацию и что посоветуете этому руководителю?

Выберите один ответ:

Обосновать свою компетентность в развитии подразделения, уточнить что конкретно сотрудники сделали, проверить объем и качество выполненной работы

Использовать прием делегирования задач подчиненным

Представить планы по развитию подразделения в личной встрече с каждым сотрудником, согласовать их роль и функционал в структуре подразделения

Назад

Дальше

Принято решение, что переговоры с поставщиками ресурсов у вас будут проходить дистанционно с применением средств интернет-коммуникаций. В какой степени это потребует от вас новых навыков для достижения целей переговоров?

Выберите один ответ:

Такая ситуация для меня привычна, я часто так делаю

Постепенно осваиваю новые форматы ведения переговоров

Эти обстоятельства потребуют дополнительных усилий для получения преимуществ в переговорах

Назад

Дальше

С какой целью разрабатывается должностная инструкция в компании?

Выберите один ответ:

С целью найма и сохранения перспективных сотрудников в компании

Для увеличения возможности контроля деятельности сотрудников

Для определения квалификационных требований, прав и обязанностей сотрудников

Назад

Дальше

Вы, как предприниматель, при выборе стратегии снижения стоимости привлечения клиентов склонны рассматривать следующие решения:

Выберите один ответ:

Разработать собственные неординарные подходы взаимодействия с целевыми клиентами

Повысить план продаж в организации

Применить традиционные подходы в виде апробированных шаблонов решений

Назад

Дальше

Вы оказались на презентации компании конкурента. Вы являетесь экспертом в области предмета презентации. Ваши действия?

Выберите один ответ:

Будете собирать данные о конкуренте и не заявлять о своем мнении, потому что так он будет более открыт в своей презентации

Включитесь в дискуссию, представите интересные факты и таким образом заявите о своей компании

Будете критиковать продукт конкурентов, потому что Вы являетесь экспертом и знаете много особенностей

Назад

Дальше

Предприниматель внедрил цифровизацию процесса закупок, однако через месяц наблюдает, что сотрудники не пользуются установленной программой, а делают все по старинке. Какой будет ваша реакция в такой ситуации?

Выберите один ответ:

Требовать от непосредственных руководителей исполнения приказа об использовании установленной системы

Внедрить систему контроля использования установленной программы и отказаться принимать работу в ином виде

Настроить сотрудников на изменения в работе, провести обучение новшествам

Назад

Дальше

У ООО «Светлый путь» возникли разногласия с ООО «Товарищи и Ко» в рамках совместного проекта. Контрагенты пришли к выводу, что разрешение спора в досудебном порядке не представляется возможным. В какой уполномоченный судебный орган должны обратиться контрагенты для рассмотрения дела об экономических спорах?

Выберите один ответ:

Арбитражный суд РФ

Конституционный суд РФ

Верховный суд РФ

Назад

Дальше

К вам обращается клиент и раздраженно отчитывает за ошибки, которые допустили сотрудники организации, в которой вы работаете. Вы лично не причастны к данным ошибкам. Какие ваши действия?

Выберите один ответ:

Думаю, что каждый должен заниматься своим делом, поэтому переадресую его к другому сотруднику

Возьму ответственность за решение проблемы на себя и добьюсь положительного результата

Часто встречаются конфликтные клиенты и не стоит на это обращать внимание

Назад

Дальше

В предпринимательской деятельности важно своевременно предвидеть решение проблемы. Как вы планируете прогнозировать результаты?

Выберите один ответ:

Анализирую информационную систему организации и делаю логические выводы

Отслеживаю психологический климат в организации

Заказываю аналитику по прогнозам в консалтинговом агентстве

Назад

Дальше

Вы собственник и руководитель среднего предприятия. Начальник отдела стратегического развития принес вам на рассмотрение стратегический план, в котором указаны четыре ключевых направления развития: финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы, обучение и развитие. Для того, чтобы лучше разобраться в стратегическом документе вам необходимо ответить на вопрос какая система управления учитывает вышеуказанные направления при разработке стратегии?

Выберите один ответ:

Процессное управление

Сбалансированная система показателей

Цели и ключевые результаты деятельности

Назад

Дальше

Вы заметили, что один из ваших новых сотрудников очень старается выполнить поручения по проекту вовремя, но у него это получается с большим трудом. Ваши действия?

Выберите один ответ:

Проконсультирую молодого сотрудника как распределить время по приоритетам, не снижая качество работы

В будущем постараюсь не включать этого сотрудника в проекты

Не стоит вмешиваться, пусть учится на своих ошибках, все так делают

Назад

Дальше

В Вашей организации реализуется проект «Разработка дизайна кафе». Собрана команда молодых специалистов, которые хотят представить результаты работы довольно креативно, что может вызвать сложности сдачи проекта заказчику. Ваши действия?

Выберите один ответ:

Буду сам руководить проектом и сам сделаю предварительный проект

Предпочитаю держать дистанцию с проектной группой, пусть учатся сами держать удар

Поддержу представление проекта молодых специалистов Заказчику, в случае сложностей готов подстраховать сотрудников и взять ответственность на себя

Назад

Дальше

Какой набор инструментов интернет-маркетинга подойдет предпринимателю, у которого начал работать интернет-магазин?

Выберите один ответ:

Контекстная реклама, реклама в социальных сетях, крауд-маркетинг

Продвижение сообществ в социальных сетях, продвижение на сервисах с картами

PR-акция с освещением в журнале

Назад

Дальше

Три партнера вложили в проект 5 000 000 рублей. Первый вложил в проект 4 000 000 рублей на условиях, что в первые 2 года он будет получать 90% прибыли, а далее пропорционально вложениям. Два других партнера вложили по 500 000 рублей (первые 2 года возврата инвестиций они делят также пропорционально своим вложениям). Через год чистая прибыль по проекту составила 1 000 000 рублей. Какую сумму получит в первый год третий партнер?

Выберите один ответ:

100 000 рублей

10 000 рублей

50 000 рублей

Назад

Дальше

Вам необходимо скоординировать работу сотрудников в компании. Какой ключевой фактор успеха позволит создать успешную команду?

Выберите один ответ:

Система мотивации индивидуальных достижений участников команды

Формирование общих целей и интересов участников команды

Ответственность сотрудников организации независимо от участия в различных командах

Назад

Дальше

Предприниматель предлагает клиенту лучшее решение проблемы клиента, однако оно ему не нравится. Что целесообразно сделать в данной ситуации?

Выберите один ответ:

Убедить клиента, объяснив ему все преимущества предлагаемого решения

Понять ключевую проблему клиента

Надавить на клиента, сообщив, что вы не согласны на компромиссы

Назад

Дальше

Вы приняли решение о запуске новой линейки продуктов или услуг? Какие ваши первые действия?

Выберите один ответ:

Рассмотрю необходимые изменения технологического процесса

Сформирую дорожную карту запуска новой линейки продуктов

Определю ответственных

Назад

Дальше

В государственных закупках могут принимать участие

Выберите несколько ответов:

Только физические лица

Индивидуальные предприниматели и самозанятые

Юридические лица

Назад

Дальше

За отчетный период предприниматель получил большое количество поступлений от своей деятельности. В каком документе необходимо отразить сальдо денежных потоков от текущих операций?

Выберите один ответ:

В отчете о финансовых результатах

В разделе «оборотные активы» бухгалтерского баланса

В отчете о движении денежных средств

Назад

Дальше

Предприниматель подготовил проект и график выполнения работ по нему. Какая стадия относится к выполнению работ по проекту согласно заданному графику?

Выберите один ответ:

Завершения проекта

Реализации проекта

Инициации проекта

Назад

Дальше

В организации падают онлайн-продажи в течение полугода. Топ-менеджментом было принято решение разработать систему мотивации для отдела продаж, однако, это не оправдало ожидания руководства. Какие варианты решения вы видите:

Выберите один ответ:

Поиск новых сотрудников

Применить СТА (call to action) в рекламных кампаниях

Повысить стоимость среднего чека

Назад

Дальше

Выстраивая систему мотивации в компании, предприниматель должен учитывать, что эффективная система мотивации в компании:

Выберите один ответ:

Должна учитывать индивидуальные потребности сотрудников

Должна быть универсальной для всех сотрудников

Должна быть только материальной

Назад

Дальше

К вам обратился Заказчик и просит представить ему точные сроки реализации типового проекта. Ваши действия?

Выберите один ответ:

Поручу сотруднику, который будет отвечать за исполнение заказа

Дам ответ сразу, потом скорректирую сроки, потому что боюсь, что потеряю контроль над ситуацией и Заказчик уйдет к конкуренту

Дам информацию о сроках ответа, потому что могу оценить, сколько времени потребуется для выполнения каждой задачи

Назад

Дальше



Укажите верную формулу для расчета остаточной стоимости основных средств (Сост – остаточная стоимость, Спер – первоначальная стоимость,  $\Sigma At$  – сумма амортизации):

Выберите один ответ:

Сост = Спер -  $\Sigma At$

Спер = Сост -  $\Sigma At$

Сост = Спер +  $\Sigma At$

Назад

Дальше

Большинство предпринимателей склонны идти на риск для достижения успехов в бизнесе. Какой аргумент станет для вас решающим в случае принятия рискованного решения?

Выберите один ответ:

Возможность победы в конкурентной борьбе

Возможность максимизации рисков

Возможность получения большей прибыли

Назад

Дальше

Вам предстоит убедить своих партнеров по бизнесу в изменении технологии создания продукции, что потребует смены поставщиков и обновления оборудования. Как вы оцениваете свои шансы на успех?

Выберите один ответ:

Я уверен в своих способностях договариваться, потому что продумаю как заинтересовать всех участников

Мне будет очень нелегко решиться на такое обсуждение, потому что я не уверен, что смогу это сделать убедительно

Рассматриваю свои шансы как 50 на 50, потому что многое зависит от случайных обстоятельств

Назад

Дальше

Относительная доля рынка предпринимателя в конкретном регионе определяется как:

Выберите один ответ:

Отношение рыночной доли всех предпринимателей в данном регионе к доле рассматриваемого предпринимателя

Отношение рыночной доли ведущих предприятий региона к емкости рынка

Отношение рыночной доли предпринимателя в данном регионе к доле ведущего конкурента в данном сегменте рынка

Назад

Дальше

Как вы действуете, если для принятия решения у вас нет всей необходимой информации?

Выберите один ответ:

Решаете передать принятие решений на ответственных исполнителей

Принимаете решение на основе предпринимательской интуиции

Определяете, какие данные отсутствуют и запрашиваете или самостоятельно ищите их

Назад

Дальше

Предприниматель реализует проект развития бизнеса. На какой стадии проекта выбор поставщиков имеет ключевое значение?

Выберите один ответ:

Планирования проекта

Реализации проекта

Завершения проекта

Назад

Дальше

Предпринимателю откажут стать участником госзакупок, согласно 223-ФЗ, если он:

Выберите один ответ:

Находится в стадии банкротства

Имеет среднесписочную численность сотрудников менее 100 человек

Имеет уставный капитал менее 1 млн рублей

Назад

Дальше

На рынке наблюдается тенденция, что компании продумывают «лицо» бренда. Сотрудники PR-службы подготовили проект, который в скором времени должен выйти на рынок, но презентовали вам проект лишь на этапе завершения. Вы недовольны результатами. Ваши действия?

Выберите один ответ:

После презентации, приму решение о поиске новых сотрудников, поскольку обсуждать данный проект с прежними сотрудниками нет смысла

Поручу сотрудникам сделать работу заново

В ходе обсуждения результатов выясню причину сделанного выбора «лица» бренда и совместно с сотрудниками согласую все изменения

Назад

Дальше

При проведении публичной презентации вы предпочитаете:

Выберите один ответ:

Демонстрировать наглядный материал, который вы сами утвердили

Не допускать распространения материалов среди слушателей, потому что среди них много «шпионов»

Кратко излагать информацию для сохранения интереса

Назад

Дальше

Предприниматель продает товар по цене 2 000 рублей за единицу (НДС нет, так как предприниматель применяет УСН). Объем продаж в месяц составил 150 единиц. Постоянные затраты предпринимателя за месяц составили 50 000 рублей. Предприниматель получил 100 000 рублей прибыли до налогообложения за месяц. Какой размер переменных затрат на единицу товара у предпринимателя?

Выберите один ответ:

1 500 рублей

1 000 рублей

500 рублей

Назад

Дальше