**Программа и расписание курса: «Основы ведения предпринимательской деятельности»**

**Участники программы:**

* Субъекты малого и среднего предпринимательства (представители (руководители и специалисты), «самозанятые» граждане, лица, планирующие ведение предпринимательской деятельности на территории города Сургута.

**Формат:**

* Онлайн платформы: [https://getcourse.ru/ и https://myownconference.ru/](https://getcourse.ru/%20%D0%B8%20https%3A//myownconference.ru/%20)

**Продолжительность:**

* 48 астрономических часов.

**Цель:**

* дать знания и инструменты формирования бизнес-проекта для создания новых субъектов предпринимательства или открытия дополнительных направлений действующими субъектами предпринимательства.

**Задачи:**

* получение основ ведения предпринимательской деятельности;
* получение специализированной и актуальной информации для успешного ведения собственного дела;
* повышение уровня знаний в предпринимательской деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, «самозанятых» граждан;
* разработка бизнес-проекта с помощью консультантов и спикеров.

**Спикеры:**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Сергей Семенов*** Лучший бизнес-тренер 2019, 2020 и 2021 года по версии журнала «Управление персоналом» и национальной премии «Капитаны Российского бизнеса»;
* Выстраивал продажи в крупных федеральных компаниях, с выводом на лидирующие позиции;
* Большой опыт в обучении самозанятых в различных регионах. Огромный опыт работы со сферой бьюти-индустрии, ремесленными производствами и другими ключевыми сферами для самозанятых;
* Автор книги-бестселлера: «Большие продажи без компромиссов и оправданий», Книга – бестселлер, на ОЗОН-е, держится в топ-3 самых популярных книг по продажам среди российских авторов <https://www.ozon.ru/context/detail/id/142550428/>;
* Автор книги «Идеальные переговоры в закупках, продажах, бизнесе и жизни»

<https://www.chitai-gorod.ru/catalog/book/2825984/>;* Автор статьи: «20 уловок закупщиков»

<https://www.alpinabook.ru/blog/20-ulovok/>;* Практик с 18-ти летним успешным опытом работы в реальном секторе.
 |
| **C:\Users\User\Desktop\СУРГУТ. Хантымансийский АО. Югра\14bf71fe-a8bc-45c7-b643-4faf61e1ace4.jpg** | **Подъянова Елена*** Предприниматель-практик в сфере консультирования по бухгалтерскому учёту и налогооблажению;
* Главный бухгалтер нескольких компаний;
* Консультант по вопросам бухгалтерского учета, налогового учета и отчетности;
* специалист-эксперт по бюджетному учету;
* Спикер обучающих семинаров ООО Кредитал+;
* Практик с более чем 10 летним успешным опытом работы в реальном секторе.
 |
|  | **Юрий Чубенко*** Предприниматель-практик, директор одного из крупнейших в ЦФО предприятий легкой промышленности «Amadeus Family». Развивал «с нуля» отделы продаж в производственных компаниях, выводил компании в число лидеров;
* Бизнес-тренер с 10 летним опытом работы, в т.ч. с федеральными компаниями, бизнес-консультант;
* Опыт с 2001 года в продажах и ведения сделок;
* Автор собственной системы построения обучения отделов продаж и коммерческих подразделений "Must Have".
 |

**Программа, расписание и тематический план: «Основы ведения предпринимательской деятельности» (по местному времени)**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| №  |  Дата и время  | Формат | Спикер/ Тема  | Содержание | Результат |
| 1 | 4 астр. часа30 Октября11:00-15:00 | Онлайн | **Сергей Семёнов**Бизнес-планирование**Сотрудники отдела развития предпринимательства**ОРВ;Меры поддержки на муниципальном уровне.  | * приветствие, озвучивание целей и задач, озвучивание правил образовательной программы;
* меры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, «самозанятых» на федеральном, региональном, муниципальном уровнях. определение себя как предпринимателя;
* оценка регулирующего воздействия – механизм взаимодействия бизнеса и власти;
* что такое бизнес-план;
* структура бизнес-плана;
* существенные аспекты бизнес-плана (концепция проекта);
* расчет потребности в материалах и оборудовании;
* маркетинговый план. анализ потенциальных потребителей. выбор методов продвижения продукта компании. формирование стоимости продукта. анализ стоимости конкурентоспособных услуг. рекламный бюджет;
* производственная программа. производственный план;
* организационный план. управление и кадры. расчет потребности в персонале с помощью матрицы распределения функций;
* формулирование финансово-экономических показателей на первоначальной и прогнозный период работы. допущения и ограничения. расчет себестоимости на основе сметы затрат по организации работ;
* cash flow;
* постановка домашнего задания.
 | Участники формируют первоначальную версию бизнес-плана или редактируют существующую, получают ответы на любы вопросы по бизнес-планированию. |
| 2 | 3 астр. часа | Онлайн | Практическая работа | * изучение предоставленного теоретического и практического материала (видео уроки по теме, статьи и публикации, презентации спикера по теме).
 |  |
| 3  | 4 астр. часа13 Ноября 12:00-16:00 | Онлайн | **Юрий Чубенко**Мотивация | * выступление успешного предпринимателя;
* кто такой предприниматель, «самозанятый»;
* личность предпринимателя;
* отличие предпринимателя от наемного сотрудника, «самозанятого»;
* основная цель бизнеса;
* правила предпринимателя;
* цели на ближайший год. технологии smart;
* постановка домашнего задания.
 | Участники получают теоретические и практические навыки формирования высокой мотивации создания собственного бизнеса. |
| 4 | 3 астр. часа | Онлайн | Практическая работа | * изучение предоставленного теоретического и практического материала (видео уроки по теме, статьи и публикации, презентации спикера по теме).
 |  |
| 5 | 4 астр. часа14 Ноября 12:00-16:00 | Онлайн | **Сергей Семёнов**Маркетинг и дистанционные формы работы | * законы маркетинга;
* определение своего продукта;
* способы проведения маркетинговых исследований;
* «маркетинговое исследование» - практика;
* разработка рекламной кампании;
* средства дистанционной работы;
* построение дистанционной работы с персоналом;
* оптимизация работы компании за счет дистанционных средств;
* постановка домашнего задания.
 | Участники формируют маркетинг-микс для достижения целевых показателей и формируют представление о том как создать бизнес ОНЛАЙН. |
| 6 | 3 астр. часа | Онлайн | Практическая работа | * изучение предоставленного теоретического и практического материала (видео уроки по теме, статьи и публикации, презентации спикера по теме).
 |  |
| 7 | 4 астр. часа20 Ноября 12:00-16:00 | Онлайн | **Сергей Семёнов**Управление персоналом**Елена Подъянова**Кадровая документация, бухгалтерский учет и налогообложение | * пошаговая система выхода не результаты, как пошагово получить желаемые продажи;
* работа с убеждениями сотрудников;
* мотивация в отделе продаж;
* постановка домашнего задания;
* взаимоотношения с персоналом. особенности правоотношений с персоналом возникающих у ип и ооо;
* взаимоотношения с поставщиками и покупателями. основные виды договоров;
* системы налогообложений и их основные особенности;
* постановка домашнего задания.
 | Участники формируют навыки управления персоналом и получают теоретические и практические знания основ кадровой документации, бухгалтерского учета и налогообложения |
| 8 | 3 астр. часа | Онлайн | Практическая работа | * изучение предоставленного теоретического и практического материала (видео уроки по теме, статьи и публикации, презентации спикера по теме).
 |  |
| 9 | 4,5 астр. часов21 Ноября 12:00-16:30 | Онлайн | **Сергей Семёнов**Стратегия продаж. Как добиться желаемой выручки и продаж | * стратегия продаж: определение ключевых сегментов потребителей, каналов продаж, формирование продуктовых предложений;
* формула продаж, математика продаж;
* ключевые показатели эффективности в продажах;
* скрипты продаж;
* как сделать первые продажи, не имея кейсов;
* базовые принципы продаж;
* особенности продаж в стартующем бизнесе;
* базовые принципы продаж;
* одноминутная продажа;
* семь способов продать, что бы то ни было;
* ответы на вопросы участников;
* формирование домашнего задания;
 | Участники формируют систему контроля над опережающими и результирующими показателями, формируют стратегию продаж, моделируют различные способы достижения целевых показателей в продажах. |
| 10 | 3 астр. часа | Онлайн | Практическая работа | * изучение предоставленного теоретического и практического материала (видео уроки по теме, статьи и публикации, презентации спикера по теме).
 |  |
| 11 | 7 астр. часов27 Ноября с 11:00-18:00 | Офлайн | **Консультации** Сергей Семёнов- очный форматДополнительные эксперты в дистанционном присутствии | * проведение консультации для участников курса по подготовленным бизнес-планам с привлечением специалистов в области бухгалтерского и налогового учета, юриспруденции, кадрового дело-производства.
 |  |
| 12 | 5,5 астр. часов28 Ноября с 11:00-16:30  | Офлайн | **Сергей Семёнов**Подведение итогов. Защита проектов. Выдача сертификатов | * разбор кейсов участников;
* защита проектов участниками;
* предоставление рекомендаций и индивидуальные консультации.
 | Участники формируют навыки создания, поддержания и развития успешного бизнеса. |

В занятиях онлайн формата предусмотрены перерывы продолжительность 15 минут.

В занятиях офлайн формата предусмотрены перерывы (2перерыва) продолжительностью 15-30 минут на кофе-паузы.

**C Уважением, Директор ООО «Эксперт-Маркетинг»**

**Семенов Сергей**