**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.

**Место проведения занятий в онлайн формате:**

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

**Место проведения занятий в офлайн формате:**

* ГОСТИНИЧНЫЙ КОМПЛЕКС «МЕТРОПОЛИС»

Г. Сургут, Набережный проспект, д.13/1. (Напротив Сургутнефтегазбанка). 6 этаж конференц-зал.

**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. часа  30 Октября  11:00-15:00 | 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 | 3,5 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. часа  13 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 | 3,5 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. часа  14 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 | 3,5 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. часа  20 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 | 3,5 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. часов  21 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 | 3,5 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. часов  27 Ноября с 11:00-18:00 | Офлайн/онлайн | **Консультации**  Сергей Семёнов- очный формат  Дополнительные эксперты в дистанционном присутствии | 11:00-12:45 знакомство, озвучивание ожиданий участников. Проведение консультации для участников курса по подготовленным бизнес-планам, общие рекомендации. Консультации участников от специалистов в области бухгалтерского и налогового учета, юриспруденции, кадрового дело-производства. Специалисты в дистанционном режиме  12:45-13:00 кофе-пауза  13:00-15:00 консультации  15:00-15:15кофе-пауза   * 15:00-18:00 индивидуальная доработка бизнес-проектов с каждым участником |  |
| 12 | 5,5 астр. часов  28 Ноября с 11:00-14:00  Защита  14:00-16:30 | Офлайн/онлайн | **Сергей Семёнов**  Защита проектов.  Выдача сертификатов  11:00-14:00  Подведение итогов. Разбор кейсов. Индивидуальные консультации  14:00-16:30 | 11:00-14:00   * приветственное слово; * разбор кейсов участников; * подведение итогов обучающего курса; * индивидуальные консультации;   13:45-14.00 кофе-пауза  14:00-16:00   * защита проектов участниками;   16:00-16:10 кофе-пауза  16:10-16:30   * награждение участников. | 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**