

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА»

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по дополнительному
профессиональному образованию
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В.Плеханова»

С.Р.Шибает

2016 г.



Институт управления и социально – экономического проектирования

ПРОГРАММА КУРСА

«Клуб молодого предпринимателя»

Москва - 2016

ВВЕДЕНИЕ

Цели учебной программы дополнительного профессионального образования (ДПО):

Программа «Школа Молодых Лидеров. Бизнес - проектирование» (далее, Программа) специально разработана для школьников 16-17 лет и позволяет через бизнес-игру по разработке собственного стартапа определиться с будущей профессией, правильно поставить цели и выявить собственные сильные стороны. Благодаря программе участники погружаются в мир российских и международных инноваций, бизнеса, проектной деятельности, делового общения, креативных идей, полезных знаний и навыков, необходимых в самом ближайшем будущем. Участники под руководством опытных менторов проходят весь процесс от идеи до бизнес-модели и по итогу обучения публично презентуют свой бизнес-проект, получают обратную связь, профориентационную карту и экспертные рекомендации для дальнейшей реализации своего потенциала. Школьники учатся работать в команде, учатся устанавливать личные и деловые связи, вести переговоры, развивать в себе лидерские качества, знакомятся с основами предпринимательства. Программа рассчитана таким образом, чтобы все участники прошли через увлекательные практические занятия, мастер-классы и тренинги, тематические экскурсии, встречи с действующими предпринимателями и управленцами, разбор бизнес-процессов на примерах реальных компаний, получив в итоге личностный рост, профессиональное самоопределение и новые компетенции.

Отдельной важной задачей является создание устойчивого привлекательного образа совместной программы РЭУ им. Плеханова и Фонда «КАПИТАНЫ» в умах целевой аудитории для повышения вероятности выбора ими именно этой программы высшего образования, и, таким образом, наращивания качества абитуриентов и контингента учащихся в целом.

Задачи учебной программы ДПО:

В результате изучения дисциплины курса слушатели должны

1) Сформировать, систематизировать и обновить теоретические знания, а также практические навыки по разработке проекта бизнес-стартапа в области предпринимательства, инноваций, проектной деятельности, а также общению, переговорам, стратегическому планированию, маркетинговому продвижению, финансовому планированию и бизнес-презентации.

2) Знать основы законодательства Российской Федерации в сфере предпринимательства, опыт успешных и неудавшихся стартапов как в России, так и за рубежом, основы проектной деятельности, наиболее распространенные форматы разработки бизнес-моделей, правила разработки презентаций и защиты проектов, базовые критерии создания продукта, правила проведения маркетинговых исследований, основы разработки и продвижения продуктов, в т.ч. в сети Интернет, основы финансового планирования, инновационные способы разработки и продвижения продуктов.

3) Уметь применять на практике основы законодательства Российской Федерации в сфере предпринимательства, создавать бизнес-модели, организовывать проекты и разрабатывать продукты, создавать и внедрять стратегии продвижения, проводить маркетинговые исследования, организовывать и оценивать эффективность коммуникационных кампаний, управлять командой, привлекать целевые аудитории, защищать проекты, создавать бизнес-планы, использовать инновационные методы разработки и продвижения продуктов.

Целевые группы: Программа предназначена для школьников 11-10 классов общеобразовательных и специализированных школ, а также для выпускников школ и студентов других ВУЗов.

Объем программы: 72 уч. часов

Принципы реализации (формы работы): Основной формой организации учебного процесса является интерактивное обучение. Главное достоинство интерактивного обучения заключается в постоянном взаимодействии педагога и слушателя. Такое общение позволяет: активно участвовать всем в образовательном процессе, свободно высказывать свое мнение и анализировать свои решения, получать обратную связь не только от преподавателя, но и от остальных участников, облегчить процесс запоминания новой информации. Для вовлечения слушателей в образовательный процесс используются методы интерактивного обучения: деловые игры, семинары, дебаты, тренинги, квесты и т.д. Интерактивная деятельность на занятиях ведет к командному решению важных для каждого участника задач, а также закреплению полученной информации и перевод полученных знаний в навыки. В ходе диалогового обучения слушатели не только учатся критически мыслить, решать сложные проблемы на основе анализа бизнес-кейсов и соответствующей информации, взвешивать риски, оценивать маркетинговые перспективы продукта, принимать решения в проблемных ситуациях, встречающихся в практике предпринимателей, но и овладеть новыми технологиями создания и развития бизнес-проектов при помощи различных инструментов проектного менеджмента и других современных методик, предполагаемых в соответствующей дисциплине.

Контроль знаний:

1. Практические задания в процессе занятий
2. Контрольные вопросы после завершения каждой темы
3. Итоговая аттестация по окончании программы занятий в виде защиты подготовленного проекта

Режим обучения:

Очная форма обучения

Результат обучения:

Овладение теорией и практикой по изучению рынков, разработке концепции и бизнес-модели стартапа, созданию прототипов, организации и проведению маркетинговых исследований, подготовке и защите инвестиционных предложений. Понимание принципов применения инновационных технологий, необходимых для эффективного запуска бизнес-проектов.

Получение слушателями удостоверения о прохождении предпринимательской программы по курсу: «Школа Молодых Лидеров. Бизнес - проектирование» на базе ФГБОУ ВПО «Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова».

II.

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

«Школа Молодых Лидеров. Бизнес - проектирование»

Программа представляет собой цикл лекций, практических занятий, мастер-классов и командных тренингов, направленных на разработку учебного проекта бизнес-стартапа и его последующую защиту в формате игрового обучения.

ВХОДНОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ

в целях оценки уровня обеспечения и качества учебного процесса, а также его совершенствования организуется входное тестирование, позволяющее выявить уровень подготовленности участников к прохождению программы.

Модуль 1: Выбор темы

Обзор развития инновационных отраслей и профессий, которые будут актуальны через 5-10 лет. Анализ трендов, выбор перспективных рынков и направлений. Поиск актуальных проблем, требующих решений. Выход в «голубой океан». Анализ конкурентов. Знакомство с отечественным и международным опытом запуска и оценки стартапов. Первичное заполнение персональных профориентационных карт. Распределение по командам, самостоятельный мониторинг информационного пространства, выбор темы. Подготовка презентации. Защита темы. Подготовка к следующему модулю.

Модуль 2: Практика успеха

Методология разработки стартапа. Зарубежные и российские бизнес-кейсы. Международные стандарты оценки качества документов. Из чего состоит успешный бизнес. Самостоятельный анализ кейсов в командах. Как подбирать людей в команду стартапа, определять сильные и слабые стороны, помогать в развитии. Лидерский тренинг.

Модуль 3: Дизайн продукта/услуги, разрабатываемой в рамках стартап-проекта

Портрет целевой аудитории. Сценарии взаимодействия. Модель дизайн-мышления. Работа с целевыми аудиториями. Практика по разработке прототипа. Тестирование прототипа на фокус-группах. Сплит-подход и итеративная разработка. Использование концепций проектной работы Agile и Scrum. Производство своими руками. Различные направления в хенд-мейд. Хенд-мейд чужими руками. Продажа хенд-мейд продукции. Пошаговый запуск первого StartUp проекта. Тестирование ниши.

Модуль 4: Маркетинг и реклама стартап-проекта

Разработка коммуникационной карты. Подготовка пресс-релиза. Игра «Юный журналист». Специфика работы с новыми медиа и соцсетями. Освоение новых

возможностей в социальных сетях. Как соц.сети помогают развитию бизнеса. Реализация первых проектов в соц. сетях. Практика в группах по продвижению продукта. Подготовка презентационных материалов, направленных на целевую аудиторию продукта.

Модуль 5: Инвестиционная модель

Разработка бизнес-модели. Финансовое планирование. Расчет выхода на точку безубыточности и операционную прибыль. Сравнение моделей по командам. Организация процесса продаж. Поиск идей и возможностей. Анализ рынка. Поиск поставщиков. Практика продаж между командами.

Модуль 6. Подготовка к защите проекта

Эффективная защита проекта с целью получения инвестиций. Подготовка презентации и презентационного видео-ролика. Отработка групповых и индивидуальных выступлений. Проведения ряда событий различного масштаба. Подготовка. Навыки выступлений. Бизнес-возможности Предварительная защита. Доработка проектов. Консультации с менторами.

Модуль 7. Защита инвестиционного проекта

Выступление перед комиссией менторов. Разбор результатов выступлений. Мастер-класс по оценке рисков и подготовке типовых ошибок, снижающих эффективность проекта.

Часть 8. ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ:

Обзор наиболее важных моментов, связанных с выбором темы будущего стартапа, исследованием рынка, проектированием бизнес-модели стартапа, концепции продукта, маркетинговой кампании и инвестиционной презентации. Формирование профориентационных карт и экспертных рекомендаций участникам для дальнейшей реализации своего потенциала. Знакомство с возможными векторами дальнейшего развития в выбранных участниками темах и направлениях.

АТТЕСТАЦИЯ СЛУШАТЕЛЕЙ:

Выдача дипломов по результатам защиты проектов в группах по разработке учебной бизнес-модели стартапа.

III.

Школа Молодых Лидеров. Бизнес-проектирование.

(наименование учебной программы)

Базовое образование:	Неполное среднее образование				
Продолжительность программы:	72 часа				
Форма контроля:	Защита проекта по разработке учебной бизнес-модели				
По окончании выдается:	Удостоверение о прохождении программы				
Режим занятий:	Очная форма обучения				
№ п/п	Наименование разделов и дисциплин	Количество часов			Формы аттестации и контроля знаний
		всего	по видам занятий		
			лекции	практические занятия	
1	Выбор темы	8	2	6	
2	Практика успеха	8	4	6	
3	Дизайн продукта/услуги, разрабатываемой в рамках стартап-проекта	8	4	6	
4	Маркетинг и реклама стартап-проекта	8	4	6	
5	Инвестиционная модель	8	4	6	
6	Подготовка к защите проекта	8	2	6	
7	Защита инвестиционного проекта.	2	2	2	
8	Подведение итогов. Аттестация участников.	6	4	2	
	Итого:	72	32	40	

Учебно-тематический план

Школа Молодых Лидеров.

(наименование учебной программы)

Базовое образование:	Неполное среднее образование				
Продолжительность программы:	56 часов				
Форма контроля:	Итоговое тестирование в виде защиты проекта по разработке учебной бизнес-модели				
По окончании выдается:	Диплом о прохождении программы				
Режим занятий:	Очная форма обучения				
№ п/п	Наименование разделов и дисциплин	Количество часов			Формы аттестации и контроля знаний
		всего	по видам занятий		
			лекции	практические занятия	
1	Выбор темы	8	2	6	
	Обзор развития инновационных отраслей и профессий, которые будут актуальны через 5-10 лет.		1		
	Анализ трендов, выбор перспективных рынков и направлений. Поиск актуальных проблем, требующих решений. Выход в		1	2	

	«голубой океан». Анализ конкурентов				
	Знакомство с отечественным и международным опытом запуска и оценки стартапов		1		
	Первичное заполнение персональных профориентационных карт. Распределение по командам, самостоятельный мониторинг информационного пространства, выбор темы.			2	
	Подготовка презентации темы. Защита темы. Подготовка к следующему модулю.			2	
2	Практика успеха	8	2	6	
	Методология разработки стартапа. Зарубежные и российские бизнес-кейсы. Международные стандарты оценки качества документов. Из чего состоит успешный бизнес.		1		
	Самостоятельный анализ кейсов в командах.			2	
	Как подбирать людей в команду стартапа, определять сильные и слабые стороны, помогать в развитии.		1		
	Лидерский тренинг.			4	
3	Дизайн продукта/услуги, разрабатываемой в рамках стартап-проекта	8	2	6	
	Портрет целевой аудитории. Сценарии взаимодействия. Модель дизайн-мышления. Работа с целевыми аудиториями		1		
	Практика по разработке прототипа. Тестирование прототипа на фокус-группах.		1	4	
	Сплит-подход и итеративная разработка.		1		
	Использование концепций проектной работы Agile и Scrum.			2	
4	Маркетинг и реклама стартап-проекта	8	3	5	
	Разработка коммуникационной карты.		1		
	Подготовка пресс-релиза. Игра «Юный журналист».		1	2	
	Специфика работы с новыми медиа и соцсетями.		1		
	Практика в группах по продвижению продукта.		1	1	
	Подготовка презентационных материалов, направленных на целевую аудиторию продукта.		1		
	Практика по разработке презентационных материалов.		1	2	
5	Инвестиционная модель	8	2	6	
	Разработка бизнес-модели. Финансовое планирование		2		

	Расчет выхода на точку безубыточности и операционную прибыль.			2	
	Сравнение моделей по командам.		1	1	
	Организация процесса продаж		1	1	
	Практика продаж между командами		1	2	
6	Подготовка к защите проекта	8	2	6	
	Эффективная защита проекта с целью получения инвестиций.		2		
	Подготовка презентации и презентационного видео-ролика. Отработка групповых и индивидуальных выступлений. Предварительная защита. Доработка проектов. Консультации с менторами			6	
7	Защита инвестиционного проекта.	2	1	1	
	Выступление перед инвестиционной комиссией. Разбор результатов выступлений.			1	
	Мастер-класс по оценке рисков и подготовке типовых ошибок, снижающих эффективность проекта.		1		
8	Подведение итогов. Аттестация участников.	6	2	4	
	Обзор наиболее важных моментов, связанных с выбором темы будущего стартапа, исследованием рынка, проектированием бизнес-модели стартапа, концепции продукта, маркетинговой кампании и инвестиционной презентации.		1		
	Формирование профориентационных карт и экспертных рекомендаций участникам для дальнейшей реализации своего потенциала.		1	3	
	Знакомство с возможными векторами дальнейшего развития в выбранных участниками темах и направлениях.		1		
	Выдача дипломов по результатам защиты проектов в группах по разработке учебной бизнес-модели стартапа.		1	1	
	Итого:	72	32	40	