

Отдел образования администрации городского округа – город Галич Костромской области

Муниципальное учреждение дополнительного образования
«Дом творчества города Галича Костромской области»



Утверждаю

Директор МУДО «ДТ»:

 О. В. Бородина

«02» октября 2020г.

Принята на заседании
педагогического совета
02.10.2020 г.
Протокол № 2

Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа
социально-педагогической направленности

«Основы предпринимательства»

Возраст обучающихся: 14-18 лет (обучающиеся 9-11 классов)

Срок реализации: 1 год

Автор-составитель:

Лескина Анастасия Александровна –
педагог дополнительного
образования

2020 г.

Пояснительная записка

Любой человек в нашем обществе ежедневно сталкивается с многочисленными вопросами, заставляющими сделать выбор в пользу конкретного товара и услуги. Это начинается ещё в детстве, когда детям нравится или не нравится то, что предлагают им родители. По мере взросления число потребностей и способов их удовлетворения становится разнообразнее. Это происходит под влиянием рекламы, общественного мнения, ценовой политики. Очевидно, что уже в школьном возрасте у ребёнка необходимо сформировать те базовые понятия и навыки, которые в последующем позволят ему принимать оптимальные решения, с успехом решать возникающие проблемы, своевременно выявлять и предотвращать мошенничества, например, избегая уловок маркетологов и подчиняя себе правила мерчендайзинга.

Учебная программа рассчитана на учащихся 9-11 классов и составлена с учётом психологических особенностей подростков. Школьники 14–18 лет уже обладают необходимыми знаниями, навыками, умениями и инструментарием, которые позволили бы правильно воспринимать темы, предлагаемые им в рамках курса «Основы предпринимательства».

Новизна

Предлагаемый курс поможет обучающимся 9-11 классов сориентироваться в выборе профиля социально-экономической направленности, познакомит с наиболее типичными для наших условий видами трудовой деятельности, даст возможность школьникам проявить себя и добиться успеха в будущем профессиональном самоопределении. Школьники приобретут умения быстро адаптироваться и эффективно действовать в стремительно изменяющейся экономической среде. В рамках курса большое внимание уделяется развитию аналитического мышления, то есть формированию развёрнутых представлений об экономической действительности, **и развитию ИТ-компетенции за счет внедрения электронного обучения с использованием дистанционных технологий.**

Перечень предлагаемых к изучению тем соответствует необходимому минимуму базовых знаний о предпринимательстве, необходимых успешному молодому человеку в современном обществе.

Система занятий курса дает возможность обучающимся изучить основы предпринимательской деятельности, оценить свои профессиональные возможности и потребности, проанализировать деятельность предприятий различных видов в условиях рыночных отношений и конкуренции, сориентироваться в выборе будущей профессии.

Актуальность.

Именно в выпускных классах можно изучать темы, которые школьниками более раннего возраста не могут быть правильно поняты и уяснены. Кроме того, школьники 9-11 класса после окончания школы фактически выходят в самостоятельную жизнь, в которой знания об особенностях предпринимательской деятельности и закономерностях рынка товаров и услуг становятся чрезвычайно важными для полноценного вхождения в общество и достижения личного финансового благополучия.

Чередование контактной и бесконтактной образовательной деятельности создает для школьников возможность обучаться основам предпринимательства в условиях введения ограничительных и профилактических мер по распространению новой коронавирусной инфекции COVID-19.

Программа хорошо адаптирована для реализации в условиях отдаленного поселения или временного ограничения (приостановки) для обучающихся занятий в очной (контактной) форме по санитарноэпидемиологическим и другим основаниям и включает все необходимые инструменты электронного обучения.

Программа имеет цель: формирование у обучающихся системы практически ориентированных знаний и навыков в области осуществления хозяйственной деятельности, оказание помощи в будущем профессиональном самоопределении обучающихся в том числе посредством использования педагогических приемов электронного обучения, а также форм, средств и методов образовательной деятельности в условиях электронного обучения в соответствии с целями и задачами дополнительного образования.

Настоящая программа способствует решению следующих задач:

- 1) приобретение в результате освоения курса теоретических знаний в области предпринимательства
- 2) овладение в результате освоения курса соответствующими умениями
- 3) **формирование навыка владения техническими средствами обучения и программами;**
- 4) **формирование навыка самостоятельного поиска информации в предоставленном перечне информационных онлайн-платформ, контентх, сайтах, блогах и т.д;**
- 5) **развитие умения работать дистанционно в команде и индивидуально, выполнять задания самостоятельно и коллективно бесконтактно;**
- 6) **развитие умения самостоятельно анализировать и корректировать собственную деятельность;**
- 7) **развитие навыка использования социальных сетей в образовательных целях, др.**

Планируемые результаты обучения

Требования к умениям, приобретенным в результате освоения курса:

- проводить маркетинговые исследования по продвижению на рынок товаров и услуг
- выявлять потребности потребителей
- проводить SWOT-анализ деятельности организации как субъекта предпринимательской деятельности
- выявлять конкурентные преимущества организации
- формулировать цели и миссию организации
- применять методы формирования спроса и стимулирования сбыта
- составлять бизнес - план создания нового дела
- разрабатывать рекламные кампании по различным моделям
- рассчитать цену на конкретные продукты (услуги);
- вести деловые переговоры
- выбирать систему налогообложения для конкретной предпринимательской деятельности;
- проводить общий анализ финансово-хозяйственной деятельности;
- определять пути повышения эффективности деятельности
- прогнозировать основные предпринимательские риски и разрабатывать способы их минимизации

Требования к знаниям, полученным в результате освоения курса:

- историю развития предпринимательства
- роль предпринимательства в развитии региона и страны
- меры государственной поддержки субъектов малого предпринимательства
- законодательные и нормативно-правовые акты, регламентирующие предпринимательскую деятельность

- особенности отечественного и зарубежного опыта предпринимательской деятельности
- качества, необходимые успешному предпринимателю
- деятельность галичан и костромичей, ставших успешными бизнесменами
- функции и структуру бизнес-плана
- основные источники финансирования бизнес-идей
- основные предпринимательские риски.

Курс «Основы предпринимательства» требует деятельностного подхода к процессу обучения, т. е. знания должны не противопоставляться умениям, а рассматриваться как их составная часть. Знания не могут быть ни усвоены, ни сохранены вне действий обучаемого. Таким образом, изучение основ предпринимательства в школе даёт возможность обучающимся овладеть начальными навыками адаптации в динамично изменяющемся и развивающемся мире в том числе денежных отношений.

Формы занятий

В ходе организации учебной деятельности учащихся будут использоваться следующие формы занятий:

Лекция. В процессе лекции педагог последовательно и системно излагает и объясняет учебный материал, содержащийся в пособии. Ведущими принципами и одновременно критериями эффективности лекций по основам предпринимательства считаются: оптимальное сочетание их обучающих, воспитывающих, развивающих функций, системность, ясность изложения и активизация мышления учеников, аргументированность суждений, учёт особенностей аудитории, сочетание теории и практики, сочетание логики изложения с творческой импровизацией учителя, использование технических средств.

Практикум. Практическое занятие как форма организации образовательного процесса носит обучающий характер, направлено на формирование определённых практических умений и навыков, является связующим звеном между теоретическим освоением учеником предмета и применением его положений в реальной жизненной ситуации.

Практическое занятие может быть проведено в различных формах:

- проблемный семинар;
- презентация работ;
- решение кейсов;
- решение головоломок и пр.

Игра. Данный урок осуществляется путём моделирования жизненной ситуации, связанной с принятием решения. Целью данного моделирования ситуации является выработка модели поведения в подобных ситуациях, приобретение опыта такого рода деятельности.

Контроль. Данный урок проводится с целью проверки освоенных знаний и умений.

Также предусмотрено использование форм, средств и методов образовательной деятельности в условиях электронного обучения, применение дистанционных технологий, технологий проектного обучения

Занятия проводятся 2 раза в неделю.

Продолжительность занятия 1,5 часа.

Предусмотрено сокращение режима занятий с учетом использования технических средств обучения (при необходимости) согласно рекомендациям СанПин.

Ожидаемые результаты: освоение школьниками базовых понятий в сфере предпринимательства, являющихся отражением важнейших сфер отношений между

покупателем и продавцом, производителем и поставщиком, а также практических умений и компетенций, позволяющих эффективно взаимодействовать с широким кругом финансовых институтов, таких как банки, валютная система, налоговый орган, бизнес, пенсионная система.

Все темы, входящие в программу, изменяются по принципу постепенного усложнения материала.

Формы проведения итогов реализации программы

В процессе преподавания курса «Основы предпринимательства» предполагается использование двух видов контроля: текущего и итогового. Целью текущего контроля является оценка активности работы школьника на уроке, уровень осознания обсуждаемого материала, креативность в решении поставленных задач. Текущий контроль может проводиться как в форме тестирования, решения практических задач и ситуаций, так и в форме деловой игры.

Целью итогового контроля является оценка выполнения требований к личностным, интеллектуальным и предметным результатам освоения курса. Итоговый контроль проводится в форме итогового тестирования или деловой игры, позволяющей оценить все аспекты подготовки школьника по вопросам, которые поднимались в процессе изучения курса «Основы предпринимательства». Результаты итогового контроля позволят учителю корректировать методику преподавания, выявлять темы и вопросы, которым следует уделить более пристальное внимание.

Контроль может проходить как в традиционных формах, так и в интерактивных, **а также с использованием дистанционных форм оценивания уровня освоения программного материала:**

- письменная контрольная работа (включающая задания, проверяющие знание теории и владение метапредметными умениями);
- устный опрос;
- викторина;
- конкурс;
- творческий отчёт;
- защита проекта;
- защита исследовательской работы;
- написание эссе;
- решение практических задач;
- выполнение тематических заданий;
- **тестирование и анкетирование в google-формах;**
- **выполнение проектной работы и контрольных заданий в режиме online.**

При использовании дистанционных технологий обучения предусмотрено online общение со школьниками в социальной сети «ВКонтакте»: создан чат с участниками объединения, где будет осуществляться видеосвязь и проводиться обмен дидактическим материалом к урокам и выполненными заданиями, необходимой информацией.

Учебно-тематический план

№	Название темы	Форма занятий ¹	Общее кол-во часов
1	Понятие и виды предпринимательства, его роль в современной рыночной экономике	Л/П	1,5
2	Функции и признаки предпринимательской деятельности. Отличия предпринимательства от бизнеса.	Л/П	1,5
3	Эволюция предпринимательской деятельности	Л/П	1,5
4	Личность предпринимателя. Качества, необходимые успешному предпринимателю.	И/П	1,5
5	Известные русские меценаты, купцы, фабриканты. Предприниматели родного края	П	1,5
6	Руководство, власть и лидерство. Выявление способности к руководству и склонности к лидерству	Л/П	1,5
7	Виды и характеристика стилей руководства. Определение собственного стиля руководства	Л/П	1,5
8	Нормативно-правовые документы, регламентирующие предпринимательскую деятельность	Л/П	1,5
9	Решение ситуационных задач	П	1,5
10	Субъекты предпринимательства и их классификация	Л/П	1,5
11	Организационно-правовые формы предпринимательства	Л/П	1,5
12	Выявление достоинств и недостатков различных видов предпринимательской деятельности	П	1,5
13	Алгоритм создания коммерческого предприятия	Л/П	1,5
14	Оформление документов, необходимых для регистрации предпринимательской деятельности	П	1,5
15	Предпринимательский тип поведения фирмы	Л/П	1
16	Планирование предпринимательской деятельности и его виды.	Л	1
17	Способы генерирования бизнес-идей.	Л/П	1
18	Бизнес-решения: понятие, процесс принятия и реализации.	Л	1
19	Методика принятия бизнес-решений	Л	1
20	Составление миссии, целей и задач для конкретной организации на основе матрицы SWOT-анализа.	П	1
21	Внешняя и внутренняя среда предпринимательства.	Л	1
22	Факторы, влияющие на результаты коммерческой деятельности	Л/П	1
23	Организационные структуры управления бизнес-компанией	Л	1
24	Построение механистических организационных структур управления коммерческой организации	П	1
25	Построение гибких организационных структур управления коммерческой организации	П	1
26	Источники привлечения кадров коммерческой организации, их преимущества и недостатки	Л/П	1
27	Резюме: понятие, методы оценки работодателем. Выбор	Л/П	1

¹ Используется система обозначений типов занятий: Л — лекция (в том числе видеолекция), П — практикум, К — контроль, И — игра.

	работника. Оценка резюме		
28	Подготовка к собеседованию с потенциальными работниками	Л	1
29	Деловая игра: «Собеседование с работодателем»	И	1
30	Документы для трудоустройства. Правила их оформления	Л/П	1
31	Особенности управления персоналом в бизнесе. Система методов управления персоналом	Л/П	1
32	Сущность мотивации в процессе управления персоналом. Содержательные теории мотивации	Л	1
33	Процессуальные теории мотивации	Л	1
34	Решение ситуационных задач	П	1
35	Значение и виды контроля в предпринимательской деятельности.	Л/П	1
36	Характеристика эффективного контроля	Л/П	1
37	Информация и коммуникация в предпринимательской деятельности.	Л/П	1
38	Определение уровня коммуникабельности. Роль невербального общения для предпринимателя	П	1
39	Конфликты, их сущность и классификация.	Л/П	1
40	Методы управления конфликтами в бизнесе	Л/П	1
41	Решение ситуационных задач	П	1
42	Назначение и структура бизнес-плана.	Л/П	1
43	Презентация бизнес-идеи.	П	1
44	Определение бизнес-модели (B2B, B2C, B2G, G2B).	П	1
45	Сегментирование рынка	Л	1
46	Позиционирование товара на рынке	Л	1
47	Проведение сегментирования рынка собственного бизнеса	П	1
48	Определение целевой аудитории и образа клиента	П	1
49	Планирование рабочего процесса	Л	1
50	Маркетинговое планирование	Л	1
51	Составление плана маркетинговых исследований и SWOT-анализ бизнес-проекта	П	1
52	Понятие, виды и характерные признаки конкуренции.	Л	1
53	Анализ конкурентной среды	П	1
54	Выбор инструментов классического комплекса маркетинга для бизнес-проекта	П	1
55	Реклама как инструмент маркетингового планирования.	Л	1
56	Разработка рекламной компании по модели AIDAS и ADIBABA	П	1
57	Расчет маркетингового бюджета бизнес-проекта	П	1
58	Основы ценовой политики. Расчет исходной цены продукта предпринимательской деятельности.	Л/П	1
59	Основы сбытовой политики.	П	1
60	Выбор каналов реализации бизнес-продукта.	П	1
61	Источники финансирования бизнес-проекта.	П	1
62	Технико-экономическое обоснование проекта. Расчет затрат на проект	П	1
63	Технико-экономическое обоснование проекта. Расчет доходов по проекту	П	1
64	Налогообложение малого бизнеса.	Л	1
65	Выбор системы налогообложения	П	1

66	Составление баланса денежных расходов и доходов предприятия.	П	1
67	Расчет прибыльности и рентабельности	П	1
68	Риски предпринимателя и способы их преодоления.	Л	1
69	Составление антикризисного плана	Л	1
70	Деловая игра «Я – будущий предприниматель»	И	1
71	Этика предпринимательства	Л/П	1
72	Культура делового общения	Л/П	1
73	Организация презентаций и переговоров	Л	1
74	Составление плана проведения деловой презентации и деловых переговоров	П	1
75	Хозяйственные договоры в предпринимательской деятельности: понятие, виды, основное содержание	Л	1
76	Оформление договоров купли-продажи	И	1
77	Оформление договоров поставки и аренды	П	1
78	Психология в предпринимательстве	Л/П	1
79	Основные характеристики клиентов. Типы клиентов.	Л/П	1
80	Способы «присоединения» к клиенту	Л	1
81	Решение ситуационных задач	П	1
82	Особенности организации диалога с покупателем	Л	1
83	Составление диалогов с покупателем по технике СПИН	П	1
84	Сущность понятия «продажа». Виды продаж. Эффективность продаж.	Л	1
85	Сущность и содержание «Треугольника эффективных продаж»	Л	1
86	Продажи товаров и услуг по телефону. Отработка техник «холодных» и «горячих» контактов	И	1
87	Работа с возражениями	Л/П	1
88	Решение ситуационные задач	П	1
89	Итоговый контроль	К	1
Количество часов:			96

Методическое обеспечение

Реализация программы курса «Основы предпринимательства» требует наличия учебного кабинета.

Необходимое оборудование: учебные столы (парты), учебные стулья, компьютерные столы, персональные компьютеры и/или смартфоны, подключенные к сети Интернет и имеющие выход в социальные сети (с возможностью подключаться к аудио- и видеозвонку), поисковые системы (яндекс, google) и на видеохостинг YouTube.

Технические средства обучения: мультимедиапроектор.

Литература

Основная

1. Леонтьев А.В. «Технология предпринимательства. 9 класс: учебник для общеобразовательных учебных заведений – 3-е издание – М., Дрофа, 2016
2. А.Б. Крутик, М.В. Решетова «Предпринимательство в сфере сервиса» / М., «Академия», 2016

Дополнительная

1. «Введение в обществознание: учебное пособие для 8 – 9 классов общеобразовательных учреждений»/ Л.И.Богомолов, Л.Ф.Иванова, А.И.Матвеев; под ред. Л.И.Богомоллова, М., 2014
2. Гудырин С.Н., Гудырина А.Н. «Маркетинг» / Элективный курс для 8-9 классов общеобразовательных учреждений / М., 2016
3. Кукушкин В.С. «Технология. Экономика» / М., 2015
4. Липсиц И.В. «Экономика без тайн» / М., 2013
5. Райзберг Б.А. «Экономическая энциклопедия для детей и взрослых» / М., 2015
6. Райзберг Б.А. «Основы экономики и предпринимательства» / М., 2016
7. Тесленко И.Б., Федин С.В., Федина Н.В. «Менеджмент» / Элективный курс для 8-9 классов общеобразовательных учреждений / М., 2015
8. Храпенко В.Н., Сагинова О.В., Федюнин Д.В. «Основы рекламной деятельности» / М., «Академия», 2014
9. «Экономический словарь» / М., 2015
10. «Юридический словарь» / М., 2015
11. Справочно-поисковая система «Консультант+»
12. Справочно-поисковая система «Гарант»
13. Официальный сайт ФНС
14. Портал госуслуг
15. Официальный сайт ПФРФ
16. Википедия – свободная интернет-энциклопедия
17. Видеоуроки на YouTube
18. Портал «Российская электронная школа»
19. Портал АО «Издательство «Просвещение»