

Общеобразовательная автономная некоммерческая организация
«Школа «Дарование»»



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
Внеурочной деятельности

Kinder MBA Pro

По развитию предпринимательского мышления
«ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

Класс: 5-6

Количество часов: 48

Учитель: Токанова Мария Николаевна

Пояснительная записка

Программы Kinder MBA Pro направлены на профориентацию, развитие лидерского потенциала, предпринимательского мышления и социальных компетенций. Программа состоит из узкоспециализированных экономических дисциплин, которые дают практические знания в отрасли, а также модулей, направленных на развитие творческого потенциала участника.

Модуль «Основы предпринимательства» направлен на формирование у участников предпринимательского мышления и практических навыков в области организации предпринимательской деятельности. На занятиях дети придумывают и отбирают интересные бизнес-идеи, исследуют рынок, проводят опросы, рассчитывают простую финансовую модель проекта и делают сайт. Участники научатся принимать осознанные решения, оценивать риски, брать на себя ответственность, а также попробуют себя в роли предпринимателей и создадут свой первый бизнес-проект от идеи до прототипа. По итогам модуля бизнес-проекты будут представлены экспертной комиссии.

Характеристика программы

Формат обучения: групповой тренинг.

Категория слушателей: учащиеся 5 класса (11-12 лет).

Наполняемость группы: до 15 человек.

Цель программы: предоставление школьникам базового представления об организации и управлении стартапом, а также формирование у них набора компетенций, необходимых для развития собственной бизнес-идеи.

Задачи:

- изучение основ функционирования бизнеса в современных условиях;
- усвоение принципов построения венчурных бизнес-проектов и стартапом.

Ожидаемый результат:

В результате освоения дисциплины слушатель должен:

Знать:

- известных российских предпринимателей и купцов
- принципы формирования бизнес-идеи;
- роль команды в реализации бизнес-проекта;
- методологию проведения первичного рыночного исследования;
- принципы customer development;
- разные бизнес-модели
- ключевые показатели проекта, привлекающего инвестиции.

Уметь:

- генерировать бизнес-идею;
- формулировать ценностное предложение
- собирать команду бизнес-проекта;
- проводить рыночное исследование с использованием сети интернет;
- описывать портрет потребителя
- проводить анализ конкурентов
- создавать прототип за счёт внутренних ресурсов команды
- описывать услуги, которые предоставляет компания;
- определять бизнес-модель
- рассчитывать финансовую модель;
- презентовать свою бизнес-идею экспертам

Иметь представления:

- об организации процесса формирования бизнес-идеи;
- о процессе подбора членов команды для реализации бизнес-проекта;
- о процедуре поиска информации в сети интернет;
- о принципе разделения обязанностей в проекте;
- об инструментах финансового моделирования;
- о методах оптимизации задач команды для достижения цели проекта;

Приобрести навыки:

- формирования бизнес-идеи;
- сбора команды для реализации бизнес-проекта;

- построения финансовой модели в табличном редакторе;
- презентации бизнес-проекта перед экспертной комиссией

Документ, выдаваемый по окончании модуля: сертификат организации.

Тематический план модуля

| № п/п | Наименование тем | Всего часов |
|----------|---|-------------|
| 1. | Вводное занятие | 3 |
| 2. | Бизнес -идея и команда проекта | 3 |
| 3. | Ценностное предложение | 3 |
| 4. | Исследование рынка | 3 |
| 5. | Прототип и продукт | 3 |
| 6. | Публичные выступления | 3 |
| 7. | Разработка лендинга | 3 |
| 8. | Метрики проекта и продажи | 3 |
| 9. | Финансы предприятия | 3 |
| 10. | Финансовая модель предприятия | 3 |
| 11. | Бизнес-модель | 3 |
| 12. | Дизайн презентации | 3 |
| 13. | Итоговое контрольное мероприятие. Итоговая репетиция и предзащита проекта | 3 |
| 14. | Тренинги SoftSkills. | 3 |
| 15. | Тренинги SoftSkills. | 3 |

| | | |
|--------------|----------------|-----------|
| 16. | Защита проекта | 3 |
| ВСЕГО | | 48 |

Содержание программы модуля

| № п/п | Наименование тем | Содержание |
|-------|--------------------------------|--|
| 1. | Вводное занятие | Знакомство. Командообразование. Постановка целей по SMART. Входная диагностика. |
| 2. | Бизнес -идея и команда проекта | Понятие «предприниматель» и «ценностно-ориентированное предпринимательство». Известные российские предприниматели. Понятие и содержание бизнес-идеи. Генерация бизнес-идеи. Понятие команды и внутренних ресурсов бизнес-проекта. Деление на проектные команды. Роль команды в реализации бизнес-проекта. Инструменты управления проектом. Слушатели презентуют свои бизнес -идеи друг другу в порядке очереди и получают обратную связь с комментариями от преподавателя. |
| 3. | Ценностное предложение | Роль ценностного предложения в разработке бизнес-идеи. Разбор кейсов по теме. Разработка ценностного предложения по проекту. Определение целевой аудитории. Команды презентуют ценностное предложение и получают обратную связь с комментариями от преподавателя. |
| 4. | Исследование рынка | Исследование рынка как объективная необходимость. Подходы к проведению исследования рынка: TAM/SAM/SOM. Специфика осуществления исследования рынка на ранней стадии. Анализ конкурентов. Оценка рынка: решение кейса. Слушатели проводят исследование рынка для своих проектов и презентуют результаты по командам. |
| 5. | Прототип и продукт | Понятие прототипа. Причины возникновения прототипа. Принципы успешного старта: HADI |

| | | |
|-----|-------------------------------|---|
| | | цикл, customer development и MVP. Тестирование гипотез по своему проекту. Разработка MVP. Проблемы формирования продукта в условиях становления Стартапа. Команды слушателей презентуют свой минимальный жизнеспособный продукт. |
| 6. | Публичные выступления | Искусство публичных выступлений. Вовлечение аудитории. Как правильно отвечать на вопросы. Как написать речь. Отличия презентации проекта от презентации продукта. |
| 7. | Разработка лендинга | Принципы создания лендинга на конструкторе. Выбор шаблонов. Подбор картинок. Дизайн лендинга. Написание текстов. Запуск лендинга. Тестирование гипотез. |
| 8. | Метрики проекта и продажи | Метрики проекта. Воронка продаж. Оценка стоимости привлечения из разных каналов продаж: социальные сети, рассылки, контекстная реклама. |
| 9. | Финансы предприятия | Методологические основы построения финансовой модели. Понятие чистого денежного потока. Основы применения финансовой модели при планировании бизнеса. Принципы привлечения финансирования. |
| 10. | Финансовая модель предприятия | Структура расходов компании. Понятие себестоимости продукта. Анализ безубыточности. Понятие бухгалтерской и экономической прибыли |
| 11. | Бизнес-модель | Место и роль бизнес-модели в развитии проекта. Примеры разных бизнес-моделей. Проработка бизнес-моделей для проектов в командах. Команды слушателей презентуют свои бизнес-модели и получают обратную связь с комментариями от преподавателя. |
| 12. | Дизайн презентации | Дизайн презентации. Подбор картинок. Оформление таблиц и схем. Эффективные цветовые решения. Шрифты. Искусство публичных выступлений. Вовлечение аудитории. Как правильно отвечать на вопросы. |

| | | |
|-----|---|---|
| | | Как написать речь. Elevator Pitch. |
| 13. | Итоговое контрольное мероприятие. Итоговая репетиция и предзащита проекта | Команды слушателей презентуют созданную проектную презентацию преподавателю. Преподаватель дает обратную связь. Команды отвечают на вопросы и делают работу над ошибками. |
| 14. | Тренинги SoftSkills. | Тренинги на развитие софт навыков (эмоциональный интеллект, лидерство, тайм-менеджмент) |
| 15. | Тренинги SoftSkills. | Тренинги на развитие софт навыков (эмоциональный интеллект, лидерство, тайм-менеджмент) |
| 16. | Защита проекта | Выступление с презентациями проектов в командах перед экспертами. |

Условия реализации программы тренинга

1. Материально-техническое обеспечение

Реализация программы группового тренинга по развитию предпринимательского мышления «Основы предпринимательства» осуществляется в помещении площадью не менее 2,5 кв.м на 1 слушателя.

Тренинг проводится с применением интерактивного и мультимедийного оборудования, в том числе с использованием сети Интернет. Подключение к беспроводной сети Интернет осуществляется посредством Wi-Fi роутера.

Расчет расходных материалов для одного тренинга производится для группы наполняемостью 15 человек плюс 1 преподаватель.

| Оснащение помещения | Наименование | Модель | Количество |
|------------------------------|------------------|--------|---------------------------|
| Комплект мебели для тренинга | Посадочные места | | по количеству обучающихся |

| | | | |
|--------------------------------------|--|--|---------------------------|
| | Рабочее место преподавателя | | 1 шт. |
| | Флип-чарт/доска | | 1 шт. |
| Мультимедийное оборудование: | Персональный компьютер или ноутбук для преподавателя | Пакет MS Office | 1 шт. |
| | Персональный компьютер или ноутбук для обучающихся | Пакет MS Office | по количеству обучающихся |
| | Wi-Fi роутер | | 1 шт. |
| | Монитор от «47» или проектор с экраном | | 1 шт. |
| | Компьютерная акустика | комплект из 2х аудиоколонок | 1 комплект |
| Расходные и дополнительные материалы | Бумага для флипчартов | 67,5 x 98 см, белая 80 г/кв.м., 20 листов | 0,25 упаковки |
| | Бумага формат А4 | Плотность 80 г/кв.м, 500 листов 5 листов на 1 слушателя | 0,25 упаковки |
| | Ручка шариковая | Неавтоматическая, синяя, толщина линии 0,35 мм | по количеству обучающихся |
| | Стикеры | 76 x 76, 90 листов | 5 шт. |
| | Рабочая тетрадь «Основы предпринимательства» | | по количеству обучающихся |
| | Дневник успеха Kinder MBA | | по количеству обучающихся |

2. Методическое обеспечение

Программа группового тренинга по развитию предпринимательского мышления «Основы предпринимательства» проводится в режиме интенсивного взаимодействия преподавателя и учащихся.

По содержанию программа носит междисциплинарный характер и позволяет обучать слушателей в соответствии с действующей нормативной базой, применяя современные образовательные методики и технологии, формировать у обучающихся знания и практический опыт в области организации и ведения бизнес-проектов в динамично развивающейся среде.

Учебная программа включает теоретическую и практическую часть. Основными видами занятий являются практические занятия.

Лекции проводятся по ключевым вопросам соответствующей учебной темы и включают в себя персонализированные ответы на вопросы слушателей, связанные с созданием их собственных бизнес-проектов. Лекционный курс направлен на систематизацию основ теоретических знаний обучаемых.

Практические занятия направлены на коллективное обсуждение проблем, возникающих в рамках реализации бизнес-проектов слушателей, объединяющихся в различные команды.

Программой обучения предусматривается использование инновационных методов обучения, которые заключаются в непрерывном кейс-стади и решении собственной практической задачи слушателей.

Методы, средства обучения и время, отводимое на изучение конкретной темы, могут изменяться преподавателем, исходя из содержания темы и уровня подготовки слушателей, без потери качества усвоения материала.

Освоение программы заканчивается итоговой аттестацией, которая представляет собой оценку презентаций разработанных бизнес-проектов.

В перечень методических материалов, обеспечивающих реализацию программы, входят:

- программа модуля, включая тематический план и содержание модуля;
- описание необходимого материально-технического обеспечения.