



МАТРИЦА КАРЬЕРЫ

МОДУЛЬ «БИЗНЕС»



Мы развиваем в наших студентах умение руководить и находить открывающиеся коммерческие возможности, что бы они действительно могли видеть изменения, происходящие на рынке, и затем реагировать на них, создавая и реализуя свои бизнес-идеи.

Целевая аудитория: ученики 9-11 классов, студенты.

Форма обучения: тренинги-мастерские (по 4 часа 1 раз в неделю) от профессиональных бизнес-тренеров и экспертов из реального бизнеса.

Продолжительность программы: 256 академических часов (два учебных года).

Первый год обучения: **УПРАВЛЕНИЕ**

Цели обучения: приобретение практических знаний и навыков УПРАВЛЕНИЯ и ЛИДЕРСТВА, востребованных в современном бизнесе

Результаты первого года обучения:

- Знание стратегий успешных ТОП-менеджеров и бизнесменов
- Базовые навыки управления и лидерства
- Навык ведения деловых коммуникаций
- Навыки позиционирования

Второй год обучения: **ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО**

Цель обучения: развить предпринимательское мышление и проработать собственную бизнес-идею.

Результаты второго года обучения:

- Готовый бизнес-план по реализации бизнес-идеи
- Знание профессиональных инструментов, их отработка на примере своей бизнес-идеи:
 - Мониторинг рынка, анализ конкурентной среды
 - Разработка методов продвижения
 - Планирование
 - Бюджетирование
 - Бизнес-процессы
- Навык работы в проектной команде, влияя на ее развитие
- Реальный опыт реализации проектов

Компетенции сквозного развития: коммуникативность, умение работать в команде, лидерство, предпринимательство (креативность), саморегуляция, адаптивность, публичные выступления, позитивность, Целеполагание, ориентация на результат, принятие решений, администрирование, системность мышления, самостоятельность, ответственность

Продолжительность программы: 128 академических часов

**ПЕРВЫЙ ГОД ОБУЧЕНИЯ
УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН**

№	Тема	Кол-во уч. час.
Лидерство. Управление. Власть.		
1.	Командообразование <ul style="list-style-type: none"> • Тренинг командообразования для студентов группы. • Факторы командообразования. • Правила, законы взаимодействия в команде. • Командные роли. • Критерии эффективной команды. <i>Актуальная оценка уровня компетенций</i>	4
2.	Основы лидерства. Функции лидера. <ul style="list-style-type: none"> • Отличие лидера от управленца. • Ответственность лидера и руководителя перед членами в команде: в чем проявляется? • Роли лидера в группе, его влияние на организацию. • Формальный и неформальный лидер. • Оценка лидерского, менеджерского и предпринимательского потенциала. • Лидерские компетенции. 	8
3.	Основы менеджмента. Функции управления. <ul style="list-style-type: none"> • Организация и менеджмент. • Основные компоненты менеджмента. • Основные функции руководителя: <ul style="list-style-type: none"> ➢ Функция планирования ➢ Функция распределения задач и делегирование ➢ Функция мотивации ➢ Функция контроля • Основные сложности менеджмента в организации 	12
4.	Мастер-класс «История успеха» Топ-менеджера крупной организации г.Новосибирска <ul style="list-style-type: none"> • Составляющие успеха (взгляд спикера) • Лидерство. Управление. Власть • Как лидер влияет на развитие бизнеса • Качества современного руководителя 	4
5.	Диагностика управления организацией <ul style="list-style-type: none"> • Особенности оценки эффективности менеджмента • Анализ внешней и внутренней среды организации • Анализ оперативного и стратегического планирования • Анализ финансовой деятельности организации 	12
6.	Диагностика управления реальной компании г.Новосибирска <ul style="list-style-type: none"> • Организация экскурсии по офису и / или производству; • Организация коротких встреч-интервью с ведущими руководителями • Анализ и систематизация полученной информации; • Предложение от студентов о новых возможностях развития бизнеса: <ul style="list-style-type: none"> ➢ Разработка рекомендаций от студентов по совершенствованию системы управления ➢ Разработка рекомендаций по закреплению лидерских позиций на рынке 	8
Бизнес-переговоры: практические технологии успеха		
7.	Алгоритм деловых переговоров <ul style="list-style-type: none"> • Структура деловой встречи face-to-face. • Почему следует придерживаться алгоритма деловой встречи. • Подготовка к деловым переговорам. • Предварительный анализ информации. 	8

8.	Формирование интереса партнёра по переговорам <ul style="list-style-type: none"> • Как создать атмосферу доверия и установить контакт. • Как преодолеть позицию собеседника. Расшатывание стереотипов. • Искусство задавать вопросы. • Умение активно слушать. 	8
9.	Искусство убеждать собеседника. <ul style="list-style-type: none"> • Алгоритм убеждения партнера. • Подбор аргументов и «убедителей». Факты против мнений. • Как построить короткую аргументацию <i>Промежуточная оценка уровня компетенций</i>	4
10.	Жесткие переговоры или борьба за ВЛАСТЬ в переговорах <ul style="list-style-type: none"> • Категория власти в переговорном процессе • Жесткие техники в переговорах • Манипуляции в переговорах • Противостояние влиянию и манипулированию: <ul style="list-style-type: none"> ➢ Защита от манипуляции ➢ Техники противостояния влиянию ➢ Способы влияния на различные типы людей 	8
11.	Управление конфликтом в переговорах <ul style="list-style-type: none"> • Диагностика конфликта (признаки конфликта и степень его выраженности) • Поведение в конфликтной ситуации • Методы разрешения конфликтов на разных стадиях переговоры в "трудных" ситуациях и с "трудными" собеседниками. 	4
12.	Мастер-класс ТОП-менеджера компании г.Новосибирска «Переговоры на уровне первых лиц» <ul style="list-style-type: none"> • Внешние и внутренние факторы, влияющие на успешность переговоров. • Критерии эффективных коммуникаций на горизонтальном и вертикальном уровнях. • Особенности ведения переговоров на уровне первых лиц: <ul style="list-style-type: none"> ➢ Планирование переговоров с первыми лицами. ➢ Основы взаимодействия с разными типами руководителей. ➢ Методы воздействия на руководителей разных типов. ➢ Усиление собственной позиции в переговорах: поза и ее детали, жесты и телодвижения, интонации голоса, позиции «переговоры за столом», позиции «переговоры стоя». • Конструктивная обратная связь в переговорах с подчинёнными 	8
Имидж первых лиц или как выстроить образ бизнесмена		
13.	Мастерская: «Имидж современного лидера» <ul style="list-style-type: none"> • Факторы, влияющие на создание имиджа (Составляющие имиджа успешного человека) • Функции имиджа • Установки и стереотипы, влияющие на уверенное поведение • Психология внешнего облика • Культура одежды делового мужчины/женщины • Одежда для деловых приёмов: деловой дресс-код 	4
14.	Мастерская: «Публичные выступления успешного менеджера» «Технология публичного выступления» <ul style="list-style-type: none"> • Подготовка к публичному выступлению от А до Я: психология и информация. • Диагностика аудитории публичного выступления. • Мотивация аудитории – настрой выступающего. • Речь выступающего: темп, ритм, громкость, высота, интонация, тембр. • Язык тела выступающего: мимика лица, пластика позы, движения рук, положение в пространстве. • Структура выступления. • Стилистика речи, употребление «сильных» слов. • Время выступления, место выступления, внешний вид выступающего, имидж. • Вопросы в ходе публичного выступления. • Внимание аудитории: секреты управления. 	8

15.	Мастерская: «Деловой этикет» <ul style="list-style-type: none"> • Виды этикета: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Повседневный этикет на улице, на лестнице, в лифте, в транспорте, культура телефонного разговора. ➤ Праздничный этикет: поведение в кафе и ресторане. ➤ Виды приемов. Основные правила поведения гостя на приеме, форма одежды, рассадка за столом. ➤ Разговорный этикет (при встрече, по телефону) 	4
16.	Мастерская: «Создание индивидуального стиля» <ul style="list-style-type: none"> • Основные современные тенденции в стиле • Индивидуальный стиль • Как создать свой стиль • Самовыражение в одежде. Стиль и линии. 	4
Возраст, Культура и Имидж компании		
17.	Как создается имидж и репутация <ul style="list-style-type: none"> • Стратегии, инструменты, технологии, подходы • Жизненные циклы организации (модель И.Адизеса) • Модель развития компании с учётом её жизненного цикла • Типы и особенности корпоративной культуры компании 	8
18.	Анализ позиционирования организации на примере реальной крупной компании г.Новосибирска <ul style="list-style-type: none"> • Организация экскурсии по офису и / или производству; • Организация коротких встреч-интервью с ведущими руководителями • Анализ и систематизация полученной информации; • Предложение от студентов о новых возможностях компании 	8
19.	Ассесмент-Центр (итоговая оценка уровня компетенций студентов)	4
Итого:128 академических часов		

**ВТОРОЙ ГОД ОБУЧЕНИЯ
УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН**

№	Тема	Кол-во уч. час.
Предпринимательство: Как создать свой бизнес?		
20	Определение понятия «Предпринимательство» <ul style="list-style-type: none"> • Виды предпринимательской деятельности <ul style="list-style-type: none"> ➢ По форме собственности (государ-я/негосуд-я) ➢ По организационно-правовой форме ➢ По размеру (микро, малые, средние, крупные) ➢ По территориальной принадлежности (местные, региональные, национальные, международные) ➢ По отношению к закону ➢ По использованию технологий (традиционное/инновационное) ➢ По отраслям экономики (производство, строительство, коммерческое, страховая деятельность и т.д.) • Диагностика предпринимательских способностей <i>Оценка актуального уровня компетенций студентов</i>	8
21.	Мастер-класс «История успеха» успешного владельца бизнеса <ul style="list-style-type: none"> • Секреты создания успешного бизнеса (взгляд предпринимателя) • Как начать свой бизнес с нуля. • С какими проблемами сталкивались, как решались подобные проблемы • Качества современного предпринимателя • Менеджер и предприниматель: сходства и различия 	4
22.	Выбор бизнес-идеи <ul style="list-style-type: none"> • Технологии создания идей • Технология принятия решений, оценка решений 	4
23.	Бизнес-планирование <ul style="list-style-type: none"> • Стратегическое и оперативное планирование • Технологии планирования • Дерево целей • Бизнес-план (составляющие, критерии оценки) 	8
24.	Создание организации <ul style="list-style-type: none"> • Организация как система, цели организации, эффективность организации • Организационная структура и управление, жизненный цикл организации • Организация работы по областям деятельности: персонал, финансы, продажи, производство, качество, маркетинг. 	8
25.	Маркетинг в практике <ul style="list-style-type: none"> • Целевая аудитория • Конкурентные преимущества • Методы исследований рынка • Брэндинг и нейминг • Особенности потребительского поведения • Вывод нового товара на рынок Практикум: составление маркетингового плана бизнес-идеи	8
26.	Анализ маркетинговой политики на примере крупной компании г. Новосибирска <ul style="list-style-type: none"> • Организация выездной сессии в компанию • Организация коротких встреч-интервью с ведущими руководителями • Анализ маркетинговой среды компании 	8
27.	Подбор сотрудников или как создать успешную команду <ul style="list-style-type: none"> • Подбор персонала в свою компанию: технологии поиска, составление профиля должности • Проведение собеседований: оценочные методики при приеме на работу, виды собеседований • Мотивация <ul style="list-style-type: none"> ➢ Виды материальной и нематериальной мотивации ➢ Методы поощрений и наказаний ➢ Лояльность к организации: программы лояльности • Корпоративная культура: понятие, инструменты, каналы распространения 	8

28.	Анализ системы управления персоналом на примере реальной компании г.Новосибирска <ul style="list-style-type: none"> • Организация выездной сессии в компанию • Организация коротких встреч-интервью с руководителями и сотрудниками HR-службы компании • Анализ системы управления персоналом 	8
29.	Продвижение и продажи <ul style="list-style-type: none"> • Методы продвижения. Реклама • Стратегии продаж. Управление продажами • Способы продаж: активные/пассивные, по телефону/при встрече и т.п. • Технологии эффективных продаж: <ul style="list-style-type: none"> ➢ Установление и поддержание контакта ➢ Выявление потребностей клиента ➢ Эффектная презентация продукта/услуг своей компании ➢ Преодоление возражений клиента ➢ Заключение сделки • Технологии долгосрочных отношений с клиентами Практикум: разработка плана продаж в рамках своей бизнес-идеи <i>Промежуточная оценка уровня компетенций</i>	12
30.	Мастер-Класс успешного предпринимателя «Переговоры с партнёрами по бизнесу (как способ продвижения своей компании)». <ul style="list-style-type: none"> • Подготовка к переговорам, обработка ранее полученной информации о партнёре • Прогноз и анализ возможных вариантов переговоров • Проведение переговоров • Результативное завершение переговоров. Достижение соглашения с партнёром 	4
31.	Финансовый план <ul style="list-style-type: none"> • Управление финансами • Бюджетирование • Виды расходов • Виды прибыли • Точка безубыточности • Методы повышения рентабельности 	4
32.	Детальная проработка собственной бизнес-идеи <ul style="list-style-type: none"> • Экономические расчеты. • Составление экономической модели бизнес-плана. 	8
33.	Презентация и публичные выступления <ul style="list-style-type: none"> • Структура и содержание презентации (Подготовка к презентации. Составление плана своей презентации с помощью интеллект-карт. Разбор приемов мотивации слушателей на то или иное действие. Начало выступления. Завершение.) • Ответы на вопросы. Встраивание своих идей в ответы на вопросы. • Форма подачи информации • Графическое оформление информации • Управление эмоциями при выступлении Практика: подготовка презентации к защите бизнес-плана	8
34.	Мастер-класс успешного предпринимателя «Как презентовать свой бизнес-проект инвесторам» <ul style="list-style-type: none"> • Секреты успешной презентации • Основные вопросы инвесторов • Приёмы убеждения инвесторов 	4
35.	Защита бизнес-плана перед экспертной комиссией	4
Проектное управление в компании: создаём успешный проект!		
36.	Введение в проектное управление <ul style="list-style-type: none"> • Принципы проектного управления • Стандарты планирования проекта • Факторы риска в проекте • Завершение проекта 	4

37.	Знакомство с реальными проектами крупной компании г.Новосибирска <ul style="list-style-type: none"> • Организации выездной сессии в компанию • Встреча с руководителями проектов в компании • Какие бывают проекты в компаниях • Основные сложности в работе над проектами и методы их решения • Анализ студентами полученной информации, подготовка к созданию собственных проектов 	4
38.	Разработка и реализация студентами реального проекта: <ul style="list-style-type: none"> • Определение с темой проекта • Составление план реализации проекта • Распределение ролей в проекте, кто за что отвечает в проекте. • Построение эффективной коммуникации внутри проектной команды • Распределение необходимых ресурсов и затрат на них • Выявление и оценка возможных рисков в реализации проекта • Реализация готового проекта 	8
39.	Подведение итогов по проекту <ul style="list-style-type: none"> • Отчёт студентов о реализации проектов • Критерии успехов/неудач • Извлечение уроков <i>Итоговая оценка уровня компетенций</i>	4
Итого:128 академических часов		

По итогам обучения выдается сертификат, подтверждающий обучение.