

Название учебной программы: Курс предпринимательства с составлением бизнес-плана

Группа учебной программы: Управление и администрирование

Сфера учебной программы/группа учебной программы: классификатор МСКО 0413

Управление и администрирование

Основание составления учебной программы: Профессиональный стандарт – малый предприниматель, 5 уровень

Компетенции:

В 2.1 Планирование предпринимательской деятельности

В 2.2 Запуск предпринимательской деятельности

В 2.6 Финансовое управление и бухгалтерский учет

Целевая группа: Начинающие и действующие предприниматели, люди, заинтересованные в предпринимательстве, активные люди и все те, кто заинтересован в создании бизнеса, хочет научиться составлять бизнес-план и готов принять вызов начала предпринимательской деятельности.

Цель: Заинтересованным в предпринимательстве и начинающим предпринимателям – дать обзор о предпринимательстве, его возможностях и опасностях. Поддержать учащегося в оформлении бизнес-идей в виде бизнес-плана.

Результат: У прошедших обучение есть возможность начать предпринимательскую деятельность как самостоятельно, так и с помощью денежного пособия для начала и последующего развития предпринимательской деятельности.

Обучение проходит два раза в неделю; в общей сложности предусмотрено девять учебных дней (63 академических часов).

1 день (7 академических часов): Введение в предпринимательство и компетенции, необходимые предпринимателю

Предпринимательская среда, бизнес-идея и бизнес-модель

Природа предпринимательства, сущность и роли предпринимателя, личностные качества

Пособие Кассы по безработице на начало предпринимательства (EVAT)

Формы предпринимательства. Начало предпринимательской деятельности, минусы и плюсы

Поиск бизнес-идеи, жизнеспособность бизнес-идеи. Тестирование бизнес-идеи

2 день (7 академических часов) Создание предприятия, регистрация

Требования Коммерческого кодекса, классификатор ЕМТАК, разрешение на деятельность и извещение, регистр хозяйственной деятельности (MTR), название

Важные каналы информации для предпринимателя, вспомогательные структуры, куда можно обратиться за помощью

Возможности получения пособий (Касса по безработице, Государственный центр вспомогательных услуг, программа Leader, Департамент сельскохозяйственных регистров и информации (PRIA), Целевое учреждение развития предпринимательства (EAS)).

3 день (7 академических часов): Рынок. Клиенты. Услуги и товары

Клиент. Сегментация клиентов. Создание профиля клиента

Рынок, анализ рынка, размер рынка

Целевые рынки и целевые группы. Покупательское поведение потребителей

Особенности и тенденции в сфере деятельности

Анализ сферы деятельности. Факторы успеха на рынке

Инструменты статистического анализа

Товар/услуга. Описание товара, свойства

Производство/обслуживание. Производительность

Качество управления. ISO и управление качеством

Этапы производства/обслуживания. Производственный процесс и процесс обслуживания.

Путь клиента.

4 день (7 академических часов): Конкуренция. Маркетинг. Конкурентное преимущество и ценностное предложение

Природа конкуренции

Конкурентная позиция

Прямые и косвенные конкуренты

Конкурирующие товары, заменители товара

Анализ конкурентов и методика

Сильные и слабые стороны конкурентов

Маркетинг, суть маркетинга, основы маркетинга

Фундаментальный анализ. Конкурентное преимущество. Ценностное предложение

Конкурентное преимущество, рациональные и эмоциональные конкурентные преимущества

Поиск конкурентного преимущества, стратегии дифференциации

Ценностное предложение. Ценностное предложение и профиль клиента

Что волнует клиентов?

5 день (7 академических часов): Маркетинг. Маркетинговые стратегии. Возможности выбора маркетинговых каналов. Реклама

Эффективный маркетинг и маркетинговые убеждения

Цели маркетинга

Маркетинговые исследования

Международное исследование в сфере цифровых технологий (We Are Social и Hootsuite)

Использование интернета и социальных сетей жителями Эстонии

Использование социальных сетей эстонскими предприятиями

Причины использования интернета (потребность)

Инструменты маркетинга

Сайт, домен, серверная услуга

Понятие SEO, оптимизация SEO, Google реклама

Логотип и визуальная идентичность

Социальные сети

Реклама (создание текста, основы фотографии, плакаты и пр.)

Продажи и их организация

Связи с общественностью, СМИ, мониторинг

Роль рекламных продуктов в маркетинге

Кризисная коммуникация

6 день (7 академических часов): Управление предприятием. Учреждение коммерческой организации и ее деятельность

Роли на предприятии. Команда

Собственники, обязанности и права. Персонал и управление

Потребность в рабочей силе. Наем работников

Трудовое право (разные виды договоров, их заключение, права и обязанности сторон)

Виды договоров. Трудовой договор, договор подряда, договор поручения. Договор члена правления. Договор на оказание услуги

План действий. Место деятельности.

Обязанность извещения и разрешение на деятельность

Организация гигиены и безопасности труда на предприятии

Анализ рисков рабочей среды

Примеры бизнес-планов, получивших положительное решение по выплате пособия.
Отрицательные решения по выплате пособия и их анализ

7 день (7 академических часов): Себестоимость и цена продажи. Бухгалтерский учет. План «Б»

Себестоимость и цена продажи. Точка безубыточности. Срок окупаемости

Расчет себестоимости. Эксплуатационные расходы и переменные затраты. Потребность, источники

Ценообразование

Бухгалтерский учет

Основы бухгалтерского учета, обязанность ведения бухгалтерского учета

Финансовый учет, управленческий учет и налоговый учет

Кассовый метод и метод начисления в бухгалтерском учете

Регистрация экономических сделок, первичный документ

Счета, классификация счетов, бухгалтерские проводки

Баланс и отчет о прибыли

Отчеты и декларации

План «Б», анализ рисков

8 день (7 академических часов): Налоги и финансовые прогнозы.

Основы налогового учета, налогообложение

Налоги и налоговые ставки

Налоговые декларации

Подходный налог, налог с оборота, налоги на рабочую силу, налог на специальную льготу и пр.

Не облагаемый налогом доход

Дивиденды

Расходы, связанные с транспортным средством

Домашний офис

Не облагаемые налогом расходы

Оценка налоговой дисциплины

Финансовое планирование

Составление финансовых прогнозов

Прогноз продаж

Денежные потоки

Относительные показатели в финансовых ведомостях

9 день (7 академических часов): Итоги обучения. Оценка знаний и навыков

Статистика поддержки EVAT

Самые распространенные ошибки в бизнес-планах

Итоги обучения

Защита бизнес-плана

Обратная связь

Показатели успеваемости:

- освоил знания о природе и формах предпринимательства;
- анализирует бизнес-идею и описывает риски предпринимательства;
- различает природу товара и услуги, определяет целевой рынок;
- овладел основами маркетинга и выбирает подходящие маркетинговые каналы;
- знает требования по организации бухгалтерского учета и налогообложению на малом предприятии;
- различает договоры, свидетельствующие о выполнении работы; знает требования в сфере гигиены и безопасности труда;
- планирует доходы и расходы предприятия, умеет составлять финансовый прогноз предприятия;
- составляет бизнес-план для начинающего предприятия.

Оценивание и условия завершения обучения:

Условием завершения обучения является участие в 75% аудиторных занятий. Кроме того, нужно составить бизнес-план в соответствии с представленным форматом, ответив на все вопросы по бизнес-плану. Оценивание недифференцированное.

Методы оценивания

Критерии оценивания: Обратная связь по бизнес-плану. Учащийся составил бизнес-план в соответствии с представленным форматом. Учащийся дал ответы на все вопросы по бизнес-плану. Оценивание недифференцированное.

Участие в аудиторных занятиях: Учащийся участвовал в 75% занятий

Выдаваемые документы:

СВИДЕТЕЛЬСТВО, если выполнены условия завершения обучения.

СПРАВКА, если не выполнены показатели успеваемости (бизнес-план не был представлен), но учащийся принимал участие в обучении. Справка выдается в соответствии с количеством контактных часов, проведенных на обучении.

Методы обучения: аудиторная лекция, обсуждения, примеры, случаи из практики, ролевые игры, ситуационные задания, практическая работа.

Объем обучения: Общий объем – 103 академических часа, объем аудиторной работы – 63 академических часов (9 дней), объем самостоятельной работы – 40 академических часов (написание бизнес-плана дома).

Самостоятельная работа: Бизнес-план, составленный в ходе обучения в соответствии с методическими материалами и знаниями, полученными на лекции.

Стоимость курса:

В стоимость курса входит: курс, учебные материалы, справка/свидетельство

Преподаватель:

Эмери Салувеэр – член правления, исполнительный директор и консультант Kokkuhoid MTÜ, получивший степень бакалавра, приравненную к степени магистра, по специальности «Административное управление» на факультете социальных наук Тартуского университета. Он также проходил повышение квалификации на курсах Эстонского университета предпринимательства Майнор по бухгалтерскому учету и финансовому управлению.

Ранее работал главным специалистом в отделе экономического развития Вырусской уездной управы, консультантом по проектам развития в Таллиннском университете, а также главным ревизором в Налогово-таможенном департаменте.

Предприниматель с 2012 года. Ежедневно занимается бизнес-планами в различных сферах, проектами, финансируемыми за счет пособий, и составлением отчетов по ним в сотрудничестве с предприятиями и другими организациями. Имеет опыт более 20 лет в сфере бизнес-планов и проектов, финансируемых за счет пособий. Активно проводит обучающие курсы с 2018 года.

Обратную связь клиентов и участников обучения можно прочитать здесь

Контактное лицо:

Имя и фамилия: Эмери Салувеэр

Должность: Член правления Kokkuhoid MTÜ

Телефон: 58520011

E-mail:

emerikoolikell.ee

На обучение можно зарегистрироваться в среде самообслуживания Кассы по безработице, отправив электронное письмо с именем, фамилией и личным кодом участника по адресу emerikoolikell.ee или через нашу контактную форму [ЗДЕСЬ](#)