

«Утверждаю»
Директор АНО «Наставники»
А.В. Солдатова

23.04.2023

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА
«Азы предпринимательства»**

Направленность: социально-гуманитарная
Уровень освоения: стартовый
Возраст учащихся: 8-16 лет
Срок реализации: 12 недель

Составитель (разработчик):
Солдатова Алла Владимировна

г. Хабаровск
2023 г.

Раздел 1. Комплекс основных характеристик ДООП

Пояснительная записка

Направление программы

Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа «Фабрика предпринимательства» (далее - Программа) социально-гуманитарной направленности.

Программа направлена на развитие экономического образа мышления, воспитание ответственности и нравственного поведения в области экономических отношений в семье, в социуме и на формирование опыта применения полученных знаний и умений для решения элементарных вопросов в области экономики.

Программа разработана с учетом следующих нормативно-правовых документов:

Федеральный Закон РФ от 29.12.2012 г. № 273 «Об образовании в Российской Федерации» (в редакции Федерального закона от 31.07.2020 № 304-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» по вопросам воспитания обучающихся») (далее – 273-ФЗ);

– Приказ Министерства Просвещения Российской Федерации от 30.09.2020 г. № 533 «О внесении изменений в порядок организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам, утвержденный приказом Министерства Просвещения Российской Федерации от 9 ноября 2018 г. № 196»;

– Приказ Министерства Просвещения Российской Федерации от 09.11.2018 г. № 196 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»;

– Концепция развития дополнительного образования детей от 04.09.2014 г. № 1726-р;

– Постановление Главного государственного санитарного врача Российской Федерации от 28.01.2021 № 2 "Об утверждении санитарных правил и норм СанПиН 1.2.3685-21 "Гигиенические нормативы и требования к обеспечению безопасности и (или) безвредности для человека факторов среды обитания»;

- Письмо Министерства образования и науки РФ от 18.11.2015 г. № 09-3242 «О направлении информации» (вместе с «Методическими рекомендациями по проектированию дополнительных общеразвивающих программ (включая разноуровневые программы));

- Концепция Национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения РФ;

- Проект Минфина России «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в РФ».

Актуальность программы

Каждый человек с рождения получает необходимые знания, умения и навыки, позволяющие ему выжить и быть достойным членом общества. Обучаясь, ребенок проходит ряд социальных институтов – начиная с семьи, яслей, детского сада, школы и заканчивая вузами и профессиональной переподготовкой.

На первое место выдвигаются требования по умению мыслить творчески и креативно, работать в команде и быть лидером, уметь быстро обучаться новому и мыслить, как предприниматели.

Все эти компетенции необходимы для того, чтобы своевременно и адекватно реагировать на происходящие изменения в современной экономике. Эти перемены во многом влияют на отношения в деловой среде, где производство практически автоматизировано, а человеческий ресурс больше используется в вопросах управления и маркетинга. Происходит перераспределение труда и, следовательно, это влияет на занятость населения. Нужны новые специалисты, а вернее, профессионалы своего дела. Их обучение требует иного подхода - системного и целостного, что во многом отличается от традиционного государственного образования. Предпринимательская и финансовая грамотность, основы этикета делового общения, создание собственного имиджа, а также умение создавать и управлять новыми бизнес-проектами сегодня имеют повышенный спрос.

Актуальность данной программы определяется необходимостью обучения финансовой и предпринимательской грамоте подрастающего поколения в условиях нестабильной экономической ситуации в стране и мире в целом.

Педагогическая целесообразность

Каждый обучающийся сможет на основе полученных экономических знаний характеризовать любой вид предпринимательской деятельности в соответствии с нормативно-правовой основой, анализировать свое отношение к вопросам предпринимательства и личные возможности для возможной в будущем предпринимательской деятельности.

Назначение программы: подготовка подростка к пониманию, оценке и реализации своих возможностей в мире современных технологий посредством применения исключительно электронного обучения и дистанционных образовательных технологий через знакомства с интересными людьми, бизнесменами, владельцами крупных компаний города Хабаровска, наставников (действующие предприниматели Российской Федерации) Фабрики Предпринимательства, экспертов различных профессий путем участия в мастер-классах, тренингах, диспутах, ролевых играх, проведение анализов увиденного и услышанного через просмотр фильмов, обсуждение прочитанных книг.

Отличительные особенности программы.

Программа является краткосрочной и рассчитана на 12 недель обучения. Содержание программы строится с учётом возрастных и психологических особенностей и возможностей детей. Программа проводится с использованием технологий удаленного доступа. Программа разработана с учётом запросов детей, родителей, социума и особенностей социально-экономического развития региона.

Адресат программы:

Программа рассчитана для учащихся 8-16 лет. Занятия проводятся по группам в режиме реального времени (онлайн), в режиме отложенного времени (офлайн), группы разделены по возрастным категориям для детей от 8 до 11 лет, а также для подростков от 12 до 16 лет, 1 раз в неделю по 1 академическому часу. Всего: 12 академических часов, в том числе и работа с приглашенными экспертами, 5 часов - индивидуальная работа с наставниками. Программа состоит из блоков «Лидерство» и «Предпринимательство»

Возможности учащихся в процессе онлайн занятия включают:

- видят педагога на экране во время всего занятия, при этом качество изображения достаточно для адекватного образовательным задачам восприятия и понимания информации;
- имеют доступ к учебным материалам, которые использует преподаватель непосредственно на занятии;
- могут выполнять задания преподавателя в режиме реального времени с предоставлением результатов выполнения заданий посредством чата и видеоконференцсвязи.

Условиями эффективности занятия в режиме реального времени являются:

- техническое и информационное сопровождение учащихся во времени занятия;
- наличие необходимого компьютерного оборудования у учащихся и преподавателя;
- наличие доступа в Интернет со скоростью, обеспечивающую качественную устойчивую связь между преподавателем и учащимися;
- наличие и достаточно высокое качество учебных и информационных материалов, используемых преподавателем;
- психологическая готовность и мотивированность учащихся и педагогов.

Объём и сроки усвоения программы, режим занятий:

Период	Продолжительность занятия	Кол-во занятий в неделю	Кол-во часов
12 недель	1 час	1	12
Итого по программе: 12 часов			

Цель и задачи программы

Цель: формирование знаний, умений, навыков об основах предпринимательства и его специфике на современном этапе развития рыночной экономики.

Задачи:

предметные

- изучить теоретическую базу по предпринимательству и создать собственный бизнес-проект;
- формировать представления о тайм-менеджменте, качественной постановке целей, о личностном росте, грамотном использовании социальных сетей, финансовом учете доходов и расходов, навыков ведения бюджета;

метапредметные

- развивать лидерские и предпринимательские способности учащихся;
- развивать аналитическое и логическое мышление, умения и навыки правильной и грамотной речи, умение делать выводы;
- обучать правилам поведения в деловой среде, а также в сфере повседневного межличностного общения;
- формировать умения оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности.

личностные

- воспитывать чувства ответственности и взаимовыручки, волевые качества
- формировать познавательный интерес к созданию бизнес-проектов.

Учебный план

№ п/п	Тема	Количество часов			Формы аттестации/ контроля
		всего	теория	практика	
1.	Командообразование и лидерство	2	1	1	опрос, наблюдение Оценка выполненной работы.
2.	Целеполагание и тайм-менеджмент	2	1	1	опрос, наблюдение Оценка выполненной работы.
3.	Презентация бизнес проекта	1	-	1	опрос, наблюдение Оценка выполненной работы.
Темы, реализуемые партнерами					
4.	Экскурсии в организации, осуществляющие предпринимательскую деятельность	2	-	2	опрос, наблюдение
5.	Бизнес идея и бизнес модель	1	-	1	опрос, наблюдение Оценка выполненной работы.
6.	Бизнес план	1	-	1	опрос, наблюдение Оценка выполненной работы.
7.	Что такое социальные сети и как они могут помочь в бизнесе	1	-	1	опрос, наблюдение Оценка выполненной работы.
8.	Упаковка продукта и продажи	1	-	1	опрос, наблюдение Оценка выполненной работы.
9.	Финансовая грамотность	1	-	1	опрос, наблюдение Оценка выполненной работы.
10.	Итого	12	2	10	

Содержание программы

Тема 1. Командообразование и лидерство

Теория. Зачем нужна команда? Какая она – команда? Текущие задачи, постановка краткосрочных и долгосрочных целей. Основные качества лидера: самодисциплина, целеустремленность, ответственность, умение общаться и саморазвитие. Шесть основных элементов лидера: воображение, знание, талант, решимость, жесткость, притяжение.

Практика. Проанализируйте, какую роль в команде вы могли бы исполнить лучше всего. Укажите, с какой командой вам хотелось бы начинать свой бизнес проект?

Тема 2. Целеполагание и тайм-менеджмент

Теория. Мечта – особый вид воображения. Цель: желание = действие = эмоция. Виды целей: финансовая цель (денежная или материальная) Профессиональная цель. Духовная цель. Тайм – менеджмент – грамотное распределение времени. План на день. План на неделю. План на месяц. Техника «слоны и лягушки».

Практика. Написать 50 своих желаний; расписать 20 целей (материальные, профессиональные, духовные). Провести хронометраж своего дня: замерить и записать затраты времени на различные дела в течение дня. Составить таблицу с указанием своих планов на день, неделю, месяц.

Тема 3. Презентация бизнес-проекта

Практика. Подготовить свою презентацию по структуре и основным правилам оформления. Маркетинг кит, визитки, свой продукт для выступления перед наставниками и гостями с применением автоматизированной системы, созданной на платформе информационной оболочки портала CRM Vitrix 24.

Тема 4. Правовые основы бизнеса

Знакомство с организационно-правовыми формами регистрации бизнеса и системами налогообложения

Тема 5. Бизнес-идея и бизнес-модель

Практика. Бизнес = спрос * исполнитель. Исполнитель. Товар (информационный или физический). Как найти свою бизнес идею? Каталог идей для малого бизнеса: в сфере ИТ – набор текстов, ведение блога, составление каталогов товаров или клиентов, простой веб дизайн, установка несложного программного обеспечения. Бизнес на дому – изготовление украшений, бижутерии, мягких игрушек, интерьерных аксессуаров, разводить рыбок. Курьерская доставка, расклеивание рекламных объявлений, выгул и уход за животными, присмотр за детьми и обучение младших школьников, оказание помощи соседям.

Найти свою бизнес идею. Поставить качественную цель, расписать задачи ее решения. Определить потребителя (сколько ему лет, стиль его жизни,

увлечение, его внешность, цели). Продумать идеальное решение проблемы клиента только с вашей помощью (как объяснить потребителю, что есть проблема и какие выгоды вы можете предложить).

Бизнес-модель. Построение бизнес-модели. Девять составляющих бизнеса при построении бизнес-модели. Цена. Несколько подходов к определению цены. Формула определения цены: $\text{Цена} = \text{себестоимость} + \text{наценка}$.

Расписать свою бизнес-модель.

Тема 6. Бизнес-план

Практика. Важность разработки бизнес плана. Последовательность и продолжительность этапов, контроль над проектом. Анализ рисков и способы их снижения. Целевые показатели проекта. Разделы для любого бизнес-плана. Типичные недочёты, которые встречаются в бизнес-планах. Опираясь на приведенную структуру, составить свой проект бизнес-плана.

Тема 7. Что такое социальные сети и как они могут помочь в бизнесе

Практика. Развитие личного бренда в социальных сетях. Правила оформления социальных сетей. Контент-план и работа с аудиторией. Основные способы позиционирования сообщества. Разработайте хэштеги (контентный, брендовый и трендовый) для вашего бизнеса. Поработать над своим аккаунтом.

Тема 8. Упаковка продукта и продажи

Практика. Почему именно у вас должны покупать клиенты? Чем и как вы относитесь к потребителям? Слои упаковки бизнеса и продукта. Подобрать свой дизайн упаковки. Разработать свои визитки, маркетинг, коммерческие буклеты.

Взаимодействие с клиентом. Активные продажи. Телемаркетинг или телефонные продажи. Пассивные продажи. Продажи с помощью распространения рекламных материалов. Продажи через интернет. Алгоритм действий успешного продавца. Разработать скрипт. Холодные звонки.

Тема 9. Финансовая грамотность

Практика. Зачем необходимо копить, какие способы накопления доступны обучающимся. Карманные деньги. Понятие банка и банковских продуктов. Двухуровневая банковская система России. Задачи банка России и коммерческих банков. Отличие вкладов от кредитов.

Планируемые результаты

Предметные: учащиеся будут знать:

- основные лидерские качества;
- социально-экономическую сущность предпринимательства;

- направления и методы исследования предпринимательской среды при создании собственного дела;
- особенности различных способов начала осуществления предпринимательской деятельности и организационно-правовых форм создаваемой фирмы;
- основные этапы создания собственного дела;
- структуру и содержание основных разделов бизнес-плана создаваемой фирмы.

Метапредметные: учащиеся будут

уметь:

- обосновывать выбор сферы предпринимательской деятельности, способа начала её осуществления;
- видеть бизнес-возможности и формулировать бизнес-идею
- определять источники информации и методы исследования потенциальных конкурентов, потребителей и товаров на конкретном рынке при создании собственного дела.
- создавать и развивать бизнес в социальных сетях;
- прогнозировать риски и минимизировать их последствия;
- оценивать социальные, экономические и технологические условия осуществления предпринимательской деятельности и стратегически мыслить;
- проявлять лидерские качества и формировать команду;
- находить и привлекать ресурсы к реализации бизнес-проектов;
- работать в условиях неопределенности, избыточной информации и расширяющихся рынков;

владеть:

- методами сбора и анализа информации;
- навыками выступления перед аудиторией с презентацией своего проекта и докладами по актуальным проблемам.

Личностные: учащиеся будут проявлять:

- умение управлять своим личностным и профессиональным ростом для более полного раскрытия внутреннего потенциала и эффективного использования внешних возможностей;
- умение брать на себя ответственность, в т.ч. социальную, за принятие решений;
- способность к инновационности, креативности и развитию нестандартного динамичного мышления;
- способность к развитию целеустремленности;

Формы контроля и оценочные материалы

Формы контроля:

промежуточный контроль, позволяющий выявить достигнутый на данном этапе уровень знаний, умений, навыков учащихся, в соответствии с пройденным материалом программы;
итоговый контроль.

Формы представления результатов:

участие презентация проектов, выполнение творческих работ и т.п.;
отчетное занятие в формате вебинара.

Оценочный материал

фото-, видеоотчет, тестирование и др. Техническая поддержка компьютерного тестирования слушателей осуществляется сотрудниками АНР, тестирование проводится с применением автоматизированной системы, например созданной на платформе информационной оболочки портала Marquiz или иной

Планы практических занятий

№ п/п	Темы дисциплины	Наименование практических работ	ТЕ (ч)
1	Тема 1. Командообразование и лидерство.	<p>1.1. Проанализируйте, какую роль в команде вы могли бы исполнить лучше всего.</p> <p>1.2. Укажите, с какой командой вам хотелось бы начинать свой бизнес проект?</p> <p>1.3. Выучить все определения.</p> <p>1.4. Расписать все свои любимые занятия, хобби, чем вас просят помочь друзья, знакомые, родные.</p> <p style="text-align: center;"><i>Задание для родителей.</i></p> <p>1.1. Ответьте на вопросы: а) Чем любит заниматься ваш ребенок? б) Чем увлекается? в) Какие черты характера ему присущи?</p> <p>1.2. Прочитайте книги Р. Киосаки «Богатый папа, бедный папа»; Н. Хилл «Думай и богатей»</p> <p>1.3. Слушайте вместе с ребенком произведения В.А. Моцарта (https://www.youtube.com/watch?v=y65necIJU2Y) от 10 минут до 2 часов в день, желательно с утра.</p>	1
2	Тема 2. Целеполагание и тайм-менеджмент.	<p>3.1. Написать 50 своих желаний; расписать 20 целей (материальные, профессиональные, духовные)</p> <p>3.2. Проведите хронометраж своего дня: замерьте и запишите затраты времени на различные дела, которые вы делаете в течение дня.</p> <p>3.3. Составьте таблицу с указанием своих планов на день, неделю, месяц.</p>	1
3	Тема 3. Презентация бизнес-проекта	<p>3.1. Подготовить свою презентацию.</p> <p>3.2. Маркетинг кит, визитки, свой продукт для выступления перед наставниками и гостями.</p>	1

4	Тема 4. Экскурсии	4.1. Знакомство с бизнес процессами предприятия. 4.2. Практика по бизнес процессам.	2
5	Тема 5. Бизнес-идея и бизнес-модель	5.1. Найти свою бизнес идею. Поставить качественную цель, расписать задачи ее решения. 5.2. Определить потребителя (сколько ему лет, стиль его жизни, увлечение, его внешность, цели) 5.3. Продумать идеальное решение проблемы клиента только с вашей помощью (как объяснить потребителю, что есть проблема и какие выгоды вы можете предложить) 5.4. Расписать свою бизнес модель.	1
6	Тема 6. Бизнес-план	6.1. Опираясь на приведенную структуру, составьте свой проект бизнес-плана.	1
7	Тема 7. Что такое социальные сети и как они могут помочь в бизнесе	7.1. Разработайте хештеги (контентный, брендовый и трендовый) для вашего бизнеса. 7.2. Поработать над своим аккаунтом и личным брендом.	1
8	Тема 8. Упаковка продукта и продажи	8.1. Подобрать свой дизайн упаковки. 8.2. Разработать свои визитки, маркетинг кит, коммерческие буклеты. 8.3. Разработать скрипт. 8.4. Холодные звонки	1
9	Тема 9. Финансовая грамотность	9.1. Создать с родителями договор о создании личного бюджета на взаимовыгодных условиях. 9.2. Составить финансовый план.	1

Учебно-методическое обеспечение

Тема 1. Команда – это небольшая группа людей, занятых выполнением определенной задачи. При этом, участники группы имеют личную заинтересованность в успехе всей группы.

2. Зачем нужна команда?

Команда нужна, прежде всего, для выработки сильных решений. Команда практически всегда принимает более сильное и взвешенное решение, чем один человек. Или на порядок усиливает уже придуманное хорошее решение. Чем больше команда, тем большими знаниями и большим опытом она обладает и тем сильнее могут быть принимаемые ею решения. Но чем больше становится команда, тем и сложнее ею управлять.

3. Какая она – команда?

Настоящая сильная команда должна состоять из разных людей, с разными взглядами и убеждениями, с разными позициями, с разным темпераментом, с разными жизненными привычками и приоритетами. Все участники команды всегда должны слышать друг друга и понимать. Им необходимо вместе расписывать текущие задачи, ставить краткосрочные и долгосрочные цели. У всех должно быть одинаковое и однозначное понимание: кто мы и куда мы идем.

4. Лидером считают человека, обладающего наибольшим авторитетом и признанием в своей группе, способного вести за собой других людей. Лидера не назначают, он выдвигается сам благодаря своим личным качествам. Основными качествами лидера являются самодисциплина, целеустремленность, ответственность, умение общаться и саморазвитие.

- **Самодисциплина** – это умение и привычка управлять собой, следование тому, что сам выбрал для себя как дела, так и образ жизни.
- **Целеустремленность** – способность помнить о намеченных планах и не терять из виду сформулированные цели, умение преодолевать возникшие препятствия и не опускать руки, встречаясь с трудностями.
- **Ответственность** – это способность субъекта (человека, группы людей или организации) адекватно ответить за то, что ему поручено либо за то, что он взял на себя сам.
- **Умение общаться** – совокупность различных навыков и осведомленности во многих вопросах, для достижения успеха в жизни.
- **Саморазвитие** – постоянная работа над собой, самосовершенствование и выработка личных качеств, постоянное пополнение своих знаний.

Также выделяют шесть основных элементов лидера. К ним относятся: воображение, знание, талант, решимость, жесткость, притяжение.

Первый элемент — воображение. Если нужно что-то создать, построить, передвинуть или организовать, человек должен ясно себе представлять, что получится в итоге. Для этого нужна способность представить несуществующее. Это представление, мысленная картина, состоит из

реальных вещей, где-то нами виденных, но измененных и приспособленных по-новому.

Второй элемент — знание. Оно необходимо для того, чтобы спланировать путь к достижению цели, которую нарисовало воображение. Знание придает лидеру уверенность.

Третий элемент — талант. Нужно точно различать талант и способности. Способный человек — это тот, кто сравнительно легко делает то, что у других вызывает трудности. Это может быть игра на виолончели, верховая езда или футбол. Но для того чтобы подняться над способностями, организуя работу других, будь то дирижирование оркестром, управление войсками в бою или футбольной командой на поле, нужен талант. Талантливый человек держит ситуацию под контролем.

Четвертый элемент — решимость. Это нечто большее, чем просто сильное желание добиться успеха. Решимость состоит из трех компонентов. Во-первых, лидер знает, что порученное задание находится в пределах человеческих возможностей. Во-вторых, он верит, что все, что нужно сделать, будет сделано. В-третьих, он должен передать свою убежденность другим. Его спокойная уверенность придаст силы остальным членам команды.

Пятое качество — жесткость. Наверное, немногие сегодня готовы принять это, но опыт показывает, что добиться успеха можно, только если ты безжалостен к недоброжелателям, бездельникам и лентяям. Есть такие лидеры, которых и любят, и уважают, но это не значит, что они никогда не были жестки.

И наконец, **шестой элемент** — притяжение. Лидер должен быть магнитом, центральной фигурой, к которой тянутся все остальные. Сила притяжения тем больше, чем чаще вы оказываетесь на виду. Конечно, в крупной компании быть на виду довольно трудно, но там о лидере постоянно говорят в его отсутствие. Он должен стать легендой, героем рассказов, реальных или выдуманных. Он не окружает себя почитателями, ища славы и внимания, потому что они у лидера уже есть. Ему не нужно лишний раз демонстрировать свою значимость. Она очевидна.

Тема 2.

Мечта – особый вид воображения, заветное желание, исполнение которого часто сулит счастье. Цель: желание = действие = эмоция. Цель – это результат, который вы хотите получить. Например: жажда – это потребность. Желание утолить жажду – это мотив, а стакан с водой, к которому мы тянемся – это цель. Качественная постановка цели, должна быть конкретная, реальная и измеримая, подкреплена имеющимися возможностями и определена во времени. Например: «Выучить 3000 слов английского языка к 01.06. 2018 года при помощи интернет курсов «Полиглот»»

Виды целей:

- Финансовая цель (денежная или материальная)
- Профессиональная цель (закончить четверть на 5; получить первое место по теннису)
- Духовная цель (нарисовать картину «Взаимосвязь природы и человека», оказать благотворительность (не нужные игрушки)

Самоорганизация – это умение организовать себя.

Тайм – менеджмент – грамотное распределение своего времени, расставленные приоритеты в планировании времени и выполнение второстепенных задач в первую очередь. План на день. План на неделю. План на месяц. Техника «слоны и лягушки»

Главный принцип управления временем гласит: ничего не держать в голове! Весь поток дел, проблем, целей, задач, мечтаний, желаний необходимо расписать в планах(день, неделя, месяц)

Задачи «лягушки»

«Лягушки» в тайм – менеджменте называют необходимые дела, которые не требуют много времени на их выполнение. Но из-за постоянного откладывания, простое дело перерастает в большие неприятности. Например: не исправил оценку в школе, не убрал у себя в комнате.

Задачи «слоны»

Это большие задачи, объемные. Важно «слонов» делить на части – «кусочки»

До самых простых и легко выполнимых шагов. Когда большая задача раздроблена на части, подзадачи, то она уже не кажется такой сложной. Например: «написать доклад / составить список под тем/ найти их в интернете или библиотеки/ список литературы»

Тема 3.

Создание презентаций.

1. Структура презентации обычно такая:

- ✓ Титульный лист (прописывается тема, автор работы)
- ✓ Введение (почему вы подробно рассматриваете эту тему)
- ✓ Основная часть
- ✓ Заключение (Выводы, к которым вы пришли)

2. Основные правила оформления презентации следующие:

1) Оформляйте текст и заголовки разных слайдов в одном стиле: одним шрифтом, в одном цвете и т.д. Можно использовать другой цвет, курсив или жирный шрифт, чтобы выделить что-то главное. Но чрезмерное использование таких приемов навредит восприятию слушателями.

2) Следите за тем, чтобы текст не сливался с фоном, учитывайте, что на проекторе контрастность будет меньше, чем у вас на мониторе. Лучший фон – белый (или близкий к нему), а лучший цвет текста – черный (или очень темный нужного оттенка).

3) Всегда указывайте заголовок слайда (название каждого слайда презентации). Отвлёкшийся слушатель в любой момент должен понимать, о чём сейчас речь в вашем докладе.

4) Размер шрифта для основного текста лучше выбрать от 24 до 28 (зависит от выбранного типа шрифта). Менее важный материал (дополнения и примечания) можно оформить шрифтом от 20 до 24. Помните, что экран, на котором вы будете показывать презентацию, скорее всего, будет достаточно далеко от зрителей. Презентация будет выглядеть меньше, чем на вашем экране во время создания. Отойдите от экрана компьютера на 2-3 метра и попытайтесь прочесть текст в презентации. Если слайды читаются с трудом, увеличивайте шрифт. Если текст не вмещается на один слайд, разбейте его на 2, 3 и более слайдов (главное, чтобы презентация была удобной для просмотра).

5) Не делайте слайды с большим количеством текста. Например, давая определение чему-либо на слайде дайте просто термин, а само его значение проговорите.

6) Постарайтесь подобрать подходящие изображения (фотографии, графики, схемы и т.д.). Во-первых, изображения рисунки позволяют привлечь внимание слушателей, во-вторых, помогают им лучше запомнить материал. Но слишком много рисунков (подряд на нескольких слайдах без текста) – это плохо.

7) Многие думают, что на заключении можно остановиться. Но есть простой ход, который вызовет положительные эмоции у слушателей: сделайте последний слайд с благодарностью за внимание!

Также очень важно помнить о правилах выступления со своим докладом и презентацией. Они приведены в следующей части данной главы.

3. В жизни любого человека (в том числе, предпринимателя) наступает момент, когда ему необходимо выступить с докладом перед публикой. Предпринимателю, например, нужно представить свою бизнес-идею потенциальным инвесторам. Известно, что публичное выступление – это главный человеческий страх (после страха смерти, конечно), а если делаешь это перед профессиональными спонсорами, которые имеют возможность претворить твою идею в жизнь (или убить ее), то тут можно вообще пасть духом. Подать стартап так, чтобы кто-нибудь выписал чек на крупную сумму, нелегко. Это умение, которое приходит со временем путем проб и ошибок.

Представляем вам несколько советов для успешной презентации.

1. Следите за временем. Времени в обрез, и, если вы не завоеуете внимание аудитории первыми тремя слайдами, они тут же полезут в свой iPhone проверять сообщения Twitter. Оптимально время выступления 5-10 минут, потом внимание слушателей теряется.

2. Сразу переходите к делу. Что делает ваш продукт? Что вам необходимо в плане финансирования? Почему это может быть интересно им? Кроме продукта нужно презентовать и его потенциальные возможности. Они должны стать понятны уже к третьему слайду. Может быть, не в подробных деталях, но в общем смысле. Объясните им, почему сейчас не стоит отвлекаться на Twitter.

3. Будьте психологически готовы отвечать на вопросы из зала. Вы будете испытывать стресс, инвесторы могут быть грубыми, но все это ради четкого понимания фактов, а если вы не обладаете способностью донести эти факты, инвесторы будут задавать вопросы снова и снова, и в конечном счете уровень стресса и напряжения будет расти. У инвесторов, как правило, нет цели унизить вас — им просто нужно знать, стоит ли эта история того, чтобы пересказывать ее своим партнерам, и может ли она оправдать их финансовые вложения.

4. Будьте уверены в себе, но осторожны и подготовлены. Хорошо известно, что предприниматели часто слишком самоуверенны и не хотят видеть недостатки своих идей. С другой стороны, доказано, что способность демонстрировать уверенность во время презентации жизненно необходима и способна привлечь средства.

5. Постарайтесь максимально просто и доступно объяснить основную идею вашего выступления, чтобы даже тот, кто не в теме все понял.

6. Отвечайте на вопросы. Когда у слушателей возникает вопрос — прервитесь. Выслушайте, убедитесь, что поняли вопрос, и потом отвечайте. И отвечайте ясно, по сути, честно, и на тот вопрос, что вы услышали, а не на тот, на который хотите ответить. Иногда можно сказать и так: «Я не знаю, но мы чуть позже к этому вернемся».

Если вы предприниматель и дальнейшая жизнь вашего бизнеса зависит от вашей следующей презентации, отнеситесь внимательно к этим пунктам и хорошенько подготовьтесь к выступлению.

Тема 4.

Экскурсия.

- первый блок - 30 минут - экскурсия по предприятию. Откуда появилась идея, показ всех бизнес процессов

- второй блок - 15 минут - вопрос - ответ от ребят. Педагог модерировать, чтобы вопросы были про лидерство, создание бизнеса, основы успеха предприятия

- третий блок - 30 минут - ребята пробуют себя в роли владельцев или сотрудников этого бизнеса. Если это автосалон - продают машины. Если магазин одежды - пришивают бирки

- четвертый блок - 15 минут - резюме встречи. Закрепление педагогом важных мыслей

Тема 5.

Бизнес = спрос * исполнитель

Исполнитель – это человек, который продает товар или услугу. Товар может быть информационным или физическим. Как найти свою бизнес идею?

- Она была мечтой?
- Необходимостью для себя или кого либо
- Инновация, гениальность

Теперь самое важное, обратная связь с рынком, с конечным потребителем. Именно он определяет будет ли жить бизнес идея, какое развитие ждет и будет ли прибыль. Новые идеи в бизнесе требуются постоянно. Скорость, с которой происходят перемены, открывает широкие возможности для тех, кто задумался об организации своего бизнеса.

Сейчас в интернете можно найти большое количество каталогов идей для малого бизнеса. Например:

- В сфере ИТ – набор текстов, ведение блога, составление каталогов товаров или клиентов, простой веб дизайн, установка несложного программного обеспечения
- Бизнес на дому – изготовление украшений, бижутерии, мягких игрушек, интерьерных аксессуаров, разводить рыбок.
- Курьерская доставка, расклеивание рекламных объявлений, выгул и уход за животными, присмотр за детьми и обучение младших школьников, оказание помощи соседям

Бизнес-модель – это описание того, каким способом организация будет работать, развиваться и оставаться успешной в течение длительного времени.

Построение бизнес-модели является промежуточным инструментом при разработке бизнес-плана. Бизнес-модель помогает прояснить, как компания будет действовать и что ей для этого требуется.

При построении бизнес-модели мы описываем девять составляющих бизнеса:

- Ключевые партнеры;
- Ключевая деятельность;

- Ключевые ресурсы;
- Создаваемая ценность;
- Каналы продаж;
- Отношения с клиентами;
- Потребительские сегменты;
- Структура затрат;
- Источники дохода.

Цена – это и самый гибкий инструмент, ее можно изменить за один день. Тем не менее, если выводить на рынок новый товар или бренд, лучше сразу попасть в точку, а не метаться от одной стратегии к другой.

Существует несколько подходов к определению цены. Мы разберем классический, исходит из своих собственных затрат.

Формула определения цены:

Цена = себестоимость + наценка.

Тема 6.

Бизнес план

Важность разработки бизнес плана:

Работа над бизнес-планом структурирует информацию о проекте и в целом ваши мысли и идеи.

Бизнес-план определяет последовательность и продолжительность этапов, что в дальнейшем упрощает контроль над проектом.

Помогает как следует изучить свой будущий рынок и конкурентов, а значит лучше продумать концепцию товара или услуги.

Заставляет проанализировать риски и обдумать способы их снижения.

Устанавливает целевые показатели проекта, а когда есть конкретная измеримая цель — её реальнее достичь.

Разделы для любого бизнес-плана:

- Резюме, или «выжимка» по проекту;
- Описание проекта и отрасли;
- Концепция продукта/услуги;
- Маркетинговый план, или план продвижения;
- План производства/продаж;
- Штатное расписание;
- Финансовый план;
- Доходность и окупаемость проекта;
- Риски проекта

Самые типичные недочёты, которые встречаются в бизнес-планах:

1) Небрежность в оформлении. Неряшливо оформленный документ сразу же портит впечатление и о проекте, и о его инициаторе. Шрифт, абзацы,

отступы, выравнивание текста, заголовки, подписи к таблицам и рисункам — все это «упаковка» для ваших идей, и она должна выглядеть профессионально.

2) Слишком специфичная терминология. Обязательно включите в бизнес-план словарь используемых профессиональных терминов, без которых никак не обойтись. Но постарайтесь избегать их чрезмерного употребления.

3) Перегруженность информацией. Пишите по возможности кратко и ёмко, и только о важных для понимания проекта вещах, чтобы не рассеивать внимание читающего. Детали и подробности лучше вынести в приложения.

4) Много «воды». Хуже всего, если бизнес-план перегружают пустой информацией для объема и «солидности». Делать так категорически нельзя. Инвесторы ценят своё время и просто не станут тратить его на такой проект.

5) Неподтвержденные или завышенные данные по рынку. Старайтесь опираться на проверенные источники информации и обязательно указывайте их в тексте бизнес-плана. Критически оценивайте собственные прогнозы, всегда обосновывайте их.

6) Ошибки в расчётах. Обязательно перепроверяйте свои расчёты, а еще лучше — покажите знакомому финансисту с «незамыленным» взглядом. Один ум хорошо, а два, как известно, лучше!

Тема 7.

Понятие социальной сети.

Виды социальных сетей.

Понятие хэштегов и какие они бывают.

Развитие личного бренда в социальных сетях.

Правила оформления социальных сетей.

Контент план и работа с аудиторией

Основные способы позиционирования сообщества:

- позиционирование по бренду;
- позиционирование по интересам;
- смешанное позиционирование.

Как можно зарабатывать с помощью соцсетей

- Накрутка
- Продажи хенд-мейда
- Клики
- Ведение блогов, групп

Контент это любое информационное наполнение чего-либо (картинки, текст, видеоролики и т.д.) (англ. content — содержание). По отношению к Интернету обычно имеют в виду контент сайта или странички, т.е. всё, что

предстаёт перед глазами пользователя, что он может почитать, посмотреть или послушать. Контент можно разделить по происхождению:

- копирайт (вообще изначально это рекламные, продающие статьи, но сейчас под этим часто подразумевают просто написание статей с нуля);
- рерайт (переписывание статей своими словами);
- копипаст (банальное воровство чужих статей – так делать нехорошо);
- синонимизация (замена слов синонимами в ручном, или автоматическом режиме с помощью программ и скриптов);
- перевод с других языков (людьми, либо программами-переводчиками с последующей коррекцией. По сути – это плагиат, но новости не являются объектом авторского права.);
- скан (сканирование печатных изданий. Нарушение авторских прав, карающееся законом.);
- пользовательский контент (комментарии пользователей, отзывы, сообщения на форумах).

Тема 8.

Упаковка бизнеса – это такие мероприятия, которые помогут Вам рассказать о своем продукте интересно и привлекательно, чтоб ваш клиент захотел покупать его постоянно.

Почему именно у вас должны покупать клиенты? Чем и как вы относитесь к потребителям?

Слои упаковки бизнеса и продукта:

- Смысловой слой
- Маркетинговый слой
- Визуальный слой
- Технический слой
- Аналитический слой

Продажи – это процесс взаимоотношения между двумя лицами, который заканчивается обменом товара на деньги. Способов продавать товар очень много, так же много и участников торгового процесса. Участниками процесса продажи могут выступать различные лица: физические, юридические и государство.

Как мы можем взаимодействовать с клиентом?

- Активные продажи, достаточно популярный вид продаж, который заключается в том, что продавец самостоятельно ищет клиента.

- Телемаркетинг или телефонные продажи. С распространением телефонов, всё больше продавцов начинают использовать такой вид активных продаж.
- Пассивные продажи. Продажи с помощью распространения рекламных материалов.
- Продажи через интернет. Пожалуй, один из самых перспективных способов продаж товара. Рынок интернета развивается в геометрической прогрессии и значительно теснит классические методы продаж.

Рассмотрим алгоритм действий успешного продавца:

1. Установление контакта
2. Выявление потребностей
3. Презентация товара
4. Работа с возражениями
5. Завершение сделки

Тема 9.

1. **Понятие денег** как инструмента обмена благами. История возникновения денег.

2. **Метод накопления.** Зачем необходимо копить, какие способы накопления доступны фабрикантам.

Рассмотрим пример: "домашняя копилка" - попробуйте откладывать из тех денег, что вам дают, хотя бы по 10 рублей в день. За год это получится внушительная сумма, 10 рублей за 365 дней, выльется в 3650 рублей.

3. **Карманные деньги** – это деньги, которые родители выдают ребенку каждую неделю. Наличие собственных денег учит вас разумно распоряжаться личным бюджетом (цель помогает – экономить, копить). При наличии цели, вы учитесь расставлять приоритеты. При наличии целей и правильном распоряжении собственными деньгами, вы становитесь самостоятельными, ответственными и уверенными.

4. Понятие банка и банковских продуктов.

Двухуровневая банковская система России. Задачи банка России и коммерческих банков. Отличие вкладов от кредитов.

5. Программа самостоятельной работы

Самостоятельная работа является важной составной частью образовательного процесса и необходима для закрепления и углубления знаний, полученных на теоретических и практических занятиях, а также для индивидуального изучения курса в соответствии с программой и рекомендованной литературой. Самостоятельная работа осуществляется в виде подготовки к устному опросу по пройденному материалу. Учащиеся учатся самостоятельно анализировать информацию, используя примеры заданий, выполняемых на занятиях, тем самым формируя компетенции.

Контроль качества самостоятельной работы может осуществляться с помощью устного опроса на практических занятиях, проведение тестирования наставниками, с помощью их материала с использованием информационной среды порталов онлайн-тестирования

6. Образовательные технологии

Комплексное изучение курса «Азы предпринимательства» предполагает освоение материалов теории, рекомендуемой учебной литературы, работу в ходе проведения практических занятий, а также систематическое выполнение заданий для самостоятельной работы.

Занятия обеспечивают теоретическое и практическое изучение курса, а также индивидуальная работа с наставниками. Основной упор курса на развитие предпринимательских навыков (80% курса)

Программа проводится с использованием технологий удаленного доступа.

На лекциях раскрываются основные вопросы в рамках рассматриваемой темы, материалы лекций являются основой для практики во время занятия и самостоятельному выполнению домашних заданий. Каждому ребенку при необходимости могут быть выданы индивидуальные задания на самостоятельную работу, позволяющие углубленно изучить отдельные темы курса в режиме отложенного времени (офлайн).

Основной целью практических занятий является освоение пройденного материала и рассмотрение наиболее сложных и спорных вопросов в рамках рассматриваемой темы. В ходе проведения практических занятий учащиеся получают отдельные знания в соответствии с тематикой курса. Практические занятия охватывают особенно важные для данного курса вопросы, такие как «Введение в предпринимательство», «Лидерство, основные качества лидера», «Бизнес идея», «Качества предпринимателя», «Навыки презентации», «Бизнес планирование», «Упаковка продукта», «Этапы продаж и уникальное торговое предложение», «Ораторское искусство публичных выступлений», «Грамотное ведение социальных сетей» и т.д.

Проведение практических занятий поддерживает различные виды деятельности, дополняющие теоретическую подготовку. Они включают

творческие задания, упражнения и задачи по основным разделам курса, работу с видеофайлами, предлагаемыми преподавателем для дальнейшего обсуждения.

Часть практических занятий построена по принципу групповой работы. Работа в группе по 3-5 человека дает значительный положительный эффект от взаимодействия: закрепляются некоторые знания, расширяется кругозор в ходе совместного обсуждения проблемы, отрабатываются коммуникативные навыки, оттачивается метод мозгового штурма.

Методическое обеспечение включает творческие задания, задания на логические и умственные действия в группе, письменный и устный опрос по некоторым разделам курса. Система контрольных мероприятий должна обеспечивать объективную оценку знаний и навыков фабрикантов, способствовать повышению эффективности всех видов учебных занятий, включая и самостоятельную работу посредством:

- вебинаров,
- учебно-методических разработок в электронной форме,
- высокоскоростного подключения к сети Интернет;
- собственного учебно-информационного портала;
- наличия обратной связи с участниками в режиме реального времени (чат),
- возможности скачивания дополнительных материалов, представленных преподавателем,
- прямой ссылки на вебинар без дополнительной установки программного обеспечения, быстрой и простой регистрацией.

Для успешной подготовки к практическим занятиям, кроме рекомендуемой к изучению литературы, студенты могут использовать достоверный материал из Интернета.

При организации самостоятельной работы учащихся, используется раздаточный материал в электронном виде. Вопросы, выносимые на практическое занятие с целью проведения устного опроса, заранее выдаются для самостоятельной подготовки.

Предусмотрено проведение индивидуальной работы (консультации наставниками) с фабрикантами в ходе изучения материала данного курса.

При проведении занятий используются традиционные образовательные технологии, которые подкрепляются современными методами обучения.

При проведении занятий в аудитории используются технологии удаленного доступа (предзаписанные видео, онлайн-трансляции, удаленная демонстрация презентаций), что позволяет значительно активизировать процесс обучения и доступность данного курса даже для жителей населенных пунктов, где отсутствует возможность получения бизнес-образования оффлайн.

7. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости по итогам освоения курса.

Оценка качества освоения курса включает текущий контроль успеваемости и итоговый срез знаний фабрикантов, защита своего бизнес проекта перед наставниками.

Текущий контроль проводится в форме устных вопросов по пройденным темам на каждом занятии, самопрезентаций о себе, презентация бизнес идеи, и самостоятельных работ. Срез знаний до начала и после завершения курса проходит с применением средства удаленного доступа Zoom а также оформления презентации в формате Power Point или аналогичной Итог успешного прохождения курса - получение сертификата.

Оценочные средства по курсу:

Перечень контрольных вопросов для среза знаний до начала и по завершению курса, письменная работа

- кто такой предприниматель? С какого возраста можно заниматься предпринимательской деятельностью?
- кто такой лидер? Основные качества лидера?
- что такое бизнес?
- нужна ли команда в бизнесе? Почему?
- что такое тайм менеджмент?
- хронофаги – что это?
- бизнес идея – это?
- что такое цель?
- что бизнес модель?
- как определить цену на свой продукт?
- что такое продажи?
- алгоритм действий успешного продавца?
- что такое «упаковка бизнеса»?
- как социальные сети помогают в бизнесе?
- что такое уникальное торговое предложение?
- маркетинг кит – это?
- бизнес план – это?
- кто такой инвестор?

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение курса

8.1. Основная литература:

8.1.1 Законодательные и нормативно-правовые акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 №63-ФЗ
3. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 146-ФЗ
4. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ (последняя редакция)
Федеральный закон Российской Федерации № 41-ФЗ от 8.02.1998 г. «Об обществах с ограниченной ответственностью».
5. Федеральный закон Российской Федерации № 127-ФЗ от 26.10.2002 «О несостоятельности (банкротстве)».
7. Федеральный закон Российской Федерации №129-ФЗ от 8.08.2001 «О государственной регистрации юридических лиц».
6. Федеральный закон Российской Федерации от 18.06.1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ»
7. Федеральный закон Российской Федерации от 26.12.1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»
8. Федеральный закон Российской Федерации от 08.05.1996 г. № 41-ФЗ «О производственных кооперативах»

8.1.2 Учебники, учебные пособия, монографии:

1. Арустамов Э.А. Пахомкин А.Н., Митрофанова Т.П. Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие. – 2-е изд., испр. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2009 г. – 336 с.
2. Асаул А. Н. Организация предпринимательской деятельности; АНО «ИПЭВ» - Москва, 2013. - 336 с.
3. Алиев, В.С. Бизнес-планирование с использованием программы Project Expert (полный курс): учебное пособие / В.С. Алиев – М: НИЦ ИНФРА-М, 2013, 352с
4. Булатов А.Н., Мухаметшина, Э.Г. Никифорова, М.Р. Зайнуллина Управление развитием бизнеса: Казань: Казан. ун-т., 2017: - 248 с.
5. Булатов А.Н., содержание и ключевые характеристики предпринимательства как экономической категории // (Статья ВАК). Казанский экономический вестник № 1 / 2 Казань, 2016. С. 42-47.
6. Вознюк Я.В., «Подростков в современном мире», Нижнекамск: МБУ «Центр подростковых клубов», 2016
7. Основы предпринимательской деятельности” под редакцией проф. В.М.Власовой.

8. Б.А. Райзберг. “Экономика”. Учебник / Под ред. **Б. А. Райзберга**.— ИНФРА-М. — 720 с. ISBN 5-86225-387-4. 1997
9. Л.Л. Любимов, И.В. Липсиц. “Основы рыночной экономики”, Москва 1992.
10. Буров, В.П. Бизнес-план фирмы. Теория и практика: Учебное пособие / В.П. Буров. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 192 с.
11. Бусыгин А.В. Предпринимательство. Основной курс: Учебник для вузов. – М.: ИНФРА-М, 2003
12. Всё об индивидуальном предпринимателе: (справочник)/Ф.Н.Филина, И.А. Толмачёв. – (4-е изд., доп. и перераб.). – М.: ИД «Гросс Медиа»: РОСБУХ, 2010. – 496с.
13. Грибов В.Д. Основы бизнеса: Учеб. пособие. – М., 2003.
14. Игонина Л.Л. Инвестиции: Учеб. пособие / Л.Л. Игонина; Под ред. В.А. Слепова. – М.: Юристъ, 2012. – 480 с.
15. Лосев, В. Как составить бизнес-план. Как составить бизнес-план: Практическое руководство с примерами готовых бизнес-планов для разных отраслей: Пер. с англ. / В. Лосев. - М.: Вильямс, 2013. - 208 с.
16. Орлова, П.И. Бизнес-планирование: Учебник / П.И. Орлова. - М.: Дашков и К, 2013. - 284 с.
17. Предпринимательство: учебник для вузов /Под ред. проф. В.Я.Горфинкеля, проф. Г.Б.Поляка, проф. В.А. Швандара. - 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 735 с.
18. Савкина Р. В., Мальцева Е. Г. Организация предпринимательской деятельности; КноРус - Москва, 2014. - 216 с.
19. Фабрика предпринимательства «Современное предпринимательство в лицах», 2016
20. Шатрова А.В. Взаимосвязь социометрического статуса и межличностных характеристик подростка // Материалы межрегиональной межвузовской научно-практической конференции "Ярмарка научно-практических инициатив студентов". Пермский гос. пед. ун-т, г.Пермь. - Пермь: ПГПУ, 2001. - С.34-39.
21. Швецова Н.А. Феномен харизмы в общественном сознании: Автореферат дис. ... канд. философских наук. - Пермь, 2007. - 29 с.
22. Шейн Э.Х. Организационная культура и лидерство. - СПб.: Питер, 2002.
23. Энциклопедия психологических тестов. Общение, лидерство, межличностные отношения // Под ред. А. Карелина. - М., 1997.
24. Янг Р. Лидерство в командах / Перевод с англ. - М.: ГИППО (НИРРО), 2004. - 122 с.
25. Яницкий О.Н. Социальные движения: 100 интервью с лидерами. - М., 1991.

8.2. Список дополнительной литературы:

1. Бодо Шеффер Мани, или Азбука денег, 2000
2. Козлов Н.И. Семнадцать мгновений успеха, стратегии лидерства, 2004
3. Наполеон Хилл Думай и богатей, 1998
4. Роберт Тору Кийосаки Богатый папа, бедный папа, 1997

8.3. Рекомендуемые периодические издания:

- Журнал «Маркетинг в России и за рубежом»;
- Журнал «Менеджмент в России и за рубежом»;
- Журнал «Современная экономика: проблемы и решения»;
- Журнал «Экономика и предпринимательство»;

8.4. Интернет-ресурсы:

1. www.nalog.ru – сайт Федеральной налоговой службы
2. www.consultant.ru – «Консультант Плюс»
3. www.e-ideas.ru - сайт Есть идеи бизнеса
4. www.bishelp.ru - сайт Помощь бизнесу
5. www.sf-online.ru – журнал «Секрет фирмы»

9. Материально-техническое обеспечение курса

Для изучения некоторых тем курса «Основы предпринимательской деятельности» необходимо использовать технологии удаленного доступа (табл.11).

Таблица 11. Электронные образовательные ресурсы

Вид ресурса	Размещение	Технология	Необходимое оборудование
Электронные курсы лекций	Облачное хранилище (Яндекс-диск)	презентация	Компьютер, планшет или смартфон
Видеоматериал по темам курса	Облачное хранилище (Яндекс-диск)	презентация	Компьютер, планшет или смартфон
Программное обеспечение для онлайн-трансляций	zoom	zoom	Компьютер, планшет или смартфон