

**Государственное автономное профессиональное
образовательное учреждение Ленинградской области
«Выборгский политехнический колледж «Александровский»**

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОГО ПРЕДМЕТА
ОПД 04. ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ**

**основной профессиональной образовательной программы
среднего профессионального образования
по специальности**

18.02.09 Переработка нефти и газа

2022 г.

Рабочая программа учебной дисциплины **ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА** является частью основной образовательной программы СПО по специальности 18.02.09 Переработка нефти и газа, разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта среднего общего образования.

Организация разработчик:

ГАПОУ ЛО «ВПК «Александровский»

Рассмотрено: Заседание предметно-цикловой комиссии « ____ » _____ 2022г. Председатель	Согласовано: Заместитель директора по УР _____/Е.В.Омутова/ « ____ » _____ 2022г.
ПЦК / / Рассмотрено: Заседание предметно-цикловой комиссии « ____ » _____ 2023г. Председатель	Согласовано: Заместитель директора по УР _____/Е.В.Омутова/ « ____ » _____ 2023г.
ПЦК _____ / _____ / Рассмотрено: Заседание предметно-цикловой комиссии « ____ » _____ 2024г. Председатель	Согласовано: Заместитель директора по УР _____/Е.В.Омутова/ « ____ » _____ 2024г.
ПЦК _____ / _____ / Рассмотрено: Заседание предметно-цикловой комиссии « ____ » _____ 2025г. Председатель	Согласовано: Заместитель директора по УР _____/Е.В.Омутова/ « ____ » _____ 2025г.
ПЦК _____ / _____ /	

СОДЕРЖАНИЕ

- 1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.
ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ.**
- 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.**
- 3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.**
- 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ
ДИСЦИПЛИНЫ.**
- 5. ФОС ДИСЦИПЛИНЫ**

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРИМЕРНОЙ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Место дисциплины в структуре основной профессиональной образовательной программы: учебная дисциплина **ОП.14 Основы предпринимательства** входит в общепрофессиональный цикл.

1.2 Место дисциплины в структуре образовательной программы:

Учебная дисциплина относится к вариативной части профессионального цикла.

1.3 Цель и задачи дисциплины – требования к результатам освоения дисциплины:

В результате освоения дисциплины обучающийся должен уметь:

Код	Результат
1	2
знать:	
3 1	механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе;
3 2	о навыках и компетенциях, которые необходимы членам команды;
3 3	основы эффективного управления предпринимательской деятельностью;
3 4	техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;
3 5	дифференциацию структуры потребностей по группам потребителей/ основные положения и условия успешной реализации бизнес идеи;
3 6	процедуры работы с бизнес идеями как первой ступенью бизнес планирования;
3 7	принципы и функции маркетинга;
3 8	критерии и принципы сегментирования, пути позиционирования товара на рынке;
3 9	понятие и виды конкуренции;
3 10	понятие мотивирования всех участников, находящихся в цепочке сбыта товара;
3 11	понятие трансформация привычного восприятия продукции;
3 12	технологии распространения сведений о благонадежности компании;
3 13	техники продвижения дорогостоящих товаров;
3 14	формы ПР-мероприятий;
3 15	виды промо-акций;
3 16	понятие сейлзпромоушн;
3 17	понятие паблик рилейшнз;
3 18	понятие директ-маркетинг;
3 19	понятие брендинг;
3 20	понятие «цена», виды и функции цен;
3 21	методы ценообразования;
3 22	понятие «бухгалтерский учет»;
3 23	понятие «управленческий учет» и его компоненты;
3 24	виды налогов;
3 25	системы бухгалтерского учета;
3 26	понятие «клиентоориентированность» и ее измерение;
3 27	понятие «сервис»;
3 28	понятие «продажи»;
3 29	этапы продаж и содержание каждого этапа;
3 30	послепродажный сервис, администрирование, развитие клиента; понятие «экспорт»;
3 31	преимущества и недостатки экспорта;
3 32	понятие «стратегия»;
3 33	процесс выхода на внешний рынок;
3 34	этапы экспортных операций;
3 35	содержание и виды бизнес-процессов, модели управления ими;
3 36	понятие автоматизации и процессы, подлежащие автоматизации;
3 37	возможности CRM-систем;
3 38	плюсы и минусы электронной и реальной коммерции;
3 39	виды инвестиций и способы привлечения инвесторов;
3 40	современные виды кредитов для бизнеса, их сущность;
3 41	показатели кредитоспособности компании;
3 42	понятие кредитного риска и методы его снижения;
3 43	типы и сущность корпораций;

3 44	виды инвестиций и способы привлечения инвесторов;
3 45	современные виды кредитов для бизнеса, их сущность;
3 46	специфику и риски работы с венчурными фондами;
3 47	методы планирования расходов и покупок;
3 48	методы накопления личного капитала;
3 49	правила осуществления международных расчетов;
3 50	содержание и классификация валютных рисков;
3 51	требования к порядку осуществления валютных операций в соответствии с ФЗ № 173 «О валютном регулировании и валютном контроле»;
3 52	место и роль предпринимательского права в системе регулирования правовых отношений;
3 53	источники предпринимательского права;
3 54	принципы современного предпринимательского права;
3 55	принципы расширения инвестиционного портфеля;
3 56	права и обязанности субъектов предпринимательства; законодательство РФ и международные;
3 57	договоры, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности;
3 58	основы правового регулирования организации отдельных видов товаров;
3 59	основы организации и документирования торгового оборота; порядок применения международных договоров;
3 60	права и обязанности субъектов предпринимательства; законодательство РФ и международные договора, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности;
3 61	основы правового регулирования организации отдельных видов товаров;
3 62	основы организации и документирования торгового оборота; порядок применения международных договоров;
3 63	формы государственной поддержки: имущественная, финансовая, информационная, консультационная; полномочия субъектов государственной власти и местного самоуправления по поддержке малого бизнеса;
3 64	меры поддержки малого бизнеса в условиях, сформировавшихся под влиянием глобального мирового кризиса;
3 65	виды деятельности, на осуществление которых предоставляются инвестиции;
3 66	требования, применяемые к Заявителям, претендующим на получение инвестиций;
3 67	подходы и методы анализа бизнес-среды; основные этапы проведения стратегического анализа бизнес-среды;
3 68	теоретические основы и методы развития электронного бизнеса;
3 69	принцип «одного окна».
уметь:	
У 1	выбирать организационно- правовую форму новых компаний;
У 2	оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности;
У 3	налаживать коммуникации между членами команды;
У 4	управлять поведением команды посредством реализации моделей личности в организационном пространстве;
У 5	оценивать личностные качества и потенциал членов команды;
У 6	разрабатывать и обосновывать варианты эффективных хозяйственных решений в области управления предприятиями малого бизнеса;
У 7	определять предпочтения на основе веб ресурсов, работать с каталогом паспортов проектов;
У 8	выбирать бизнес идеи, исходя из тенденций развития рынка;
У 9	использовать основные категории маркетинга в практической деятельности;
У 10	проводить маркетинговые исследования, анализировать их результаты и принимать маркетинговые решения;
У 11	выявлять сегменты рынка;
У 12	определять тип рыночной структуры;
У 13	давать сравнительную характеристику видам и формам конкуренции; создавать привлекательный образ предприятия: престиж, новации, невысокие цены;
У 14	доводить информацию о продукции, включая ее характеристики, до конечных потребителей;
У 15	сохранять актуальность товара (услуги);
У 16	воздействовать на конкретную аудиторию;
У 17	готовить мастер-классы;
У 18	демонстрировать готовую продукцию;
У 19	применять основные этапы рекламной кампании;
У 20	применять основные формы продвижения товара или услуги;

У 21	обосновать и установить цену на продукт в соответствии с одним из методов ценообразования (рыночным, затратным или параметрическим);
У 22	рассчитывать величины налогов;
У 23	обоснованно выбирать систему бухгалтерского учета, применить ее в практической деятельности;
У 24	формулировать ключевые качества успешного сотрудника;
У 25	определить степень клиентоориентированности компании;
У 26	осуществлять постановку цели;
У 27	выяснять потребности клиента;
У 28	применять технологии активных продаж;
У 29	вести переговоры;
У 30	вести деловую переписку;
У 31	классифицировать экспортные товары;
У 32	оценивать экспортный потенциал предприятия;
У 33	различать модели управления бизнес-процессами;
У 34	определять бизнес-процессы, которые можно ускорить путем автоматизации;
У 35	подбирать CRM-систему под потребности бизнеса;
У 36	сравнивать электронную и реальную коммерцию;
У 37	отстаивать свои права, читать нормативную документацию, договоры;
У 38	определять потребность в инвестициях;
У 39	выбирать оптимальный вид кредита;
У 40	определять доходы фирмы;
У 41	оценивать риски фирмы при организации ведении бизнеса;
У 42	сопоставлять свои потребности и возможности, оптимально распределять материальные и трудовые ресурсы, составлять семейный бюджет и личный финансовый план;
У 43	находить варианты вложения денежных средств;
У 44	выбирать оптимальный вариант международных расчетов;
У 45	юридически грамотно толковать действующие правовые нормы;
У 46	анализировать практику разрешения предпринимательских споров, оценивать правовые последствия решений, принятых арбитражами судами по конкретным спорам;
У 47	эффективно использовать нормативные документы, регулирующие предпринимательскую деятельность;
У 48	анализировать и решать юридические проблемы в сфере предпринимательства;
У 49	ставить цели в соответствии с бизнес-идеями, решать организационные вопросы создания бизнеса;
У 50	формировать пакет документов для получения государственной поддержки малого бизнеса;
У 51	начислять уплачиваемые налоги, заполнять налоговые декларации; оформлять в собственность имущество;
У 52	формировать пакет документов для получения кредита;
У 53	проводить отбор, подбор и оценку персонала, оформлять трудовые отношения; формировать пакет документов сопровождения инвестиционного проекта;
У 54	анализировать опыт выхода тюменских предприятий на внешний рынок;;
У 55	ориентироваться в элементах макро- и микросреды организации
У 56	использовать результаты стратегического анализа бизнес-среды для повышения конкурентоспособности малой фирмы;
У 57	выбирать инструментальные средства для реализации функциональности систем электронного бизнеса;
У 58	использовать систему «одно окно»;

В результате освоения дисциплины обучающийся осваивает элементы компетенций:

Код	Наименование общих компетенций
ОК 1.	понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес
ОК 2.	организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3.	принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность
ОК 4.	осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития
ОК 5.	использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности
ОК 6.	работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями
ОК 7.	брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий

ОК 8.	самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации
ОК 9.	ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

PK. Обеспечивать собственную занятость путем разработки и реализации предпринимательских бизнес-идей.

SK. Качественно анализировать собранную информацию и выделять все факторы, влияющие на проблему.

SK. Стремиться к минимизации тайм-киллеров в своем графике.

SK. Структурировать предоставляемую информацию от общего к частному, от проблемы к решению.

2 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Объем образовательной программы	32
в том числе:	
теоретическое обучение	16
практические занятия	16
Промежуточная аттестация: дифференцированный зачёт	

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины ОП.14 Основы предпринимательства

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Уровень освоения	№ п/п	Объем часов	Осваиваемые элементы компетенций	
1	2	3		4	5	
Модуль 1. Формирование и управление командой					3	
1.1. Личные возможности и самомотивация	Содержание учебного материала			2	ОК1- ОК9 РК. 31-33 У1-У6	
	1	Личностные качества специалиста как фактор предпринимательского риска	2	1		
	Практические занятия			2		
	Практическое занятие №1 Этика и культура предпринимательства. Игра-проект «Создание идеальной команды».		2	2		
Модуль 2. Выбор бизнес идеи					7	
2.1. Основы малого бизнеса. Виды предпринимательской деятельности	Содержание учебного материала			1	ОК1- ОК9 РК. 35,36 У7,У8	
	1	Сущность малого бизнеса и его виды.	2	1		
	Практические занятия			6		
	Практическое занятие №2. Отбор и обоснование перспективной бизнес идеи		2	3		
	Практическое занятие №3. Crash test бизнес идеи – бизнес-игра (банк выдает кредит успешному проекту)		2	3		
Модуль 3. Предпринимательское право и государственная поддержка					7	
3.1. Основы и принципы предпринимательского права	Содержание учебного материала			1	ОК1- ОК9 РК. 352-69 У45-58	
	1	Российское предпринимательское право	2	1		
	Практические занятия			6		
	Практическое занятие №4. Программы государственной поддержки предпринимательской деятельности. Налоговые каникулы.			3		
	Практическое занятие №5. Переход на электронное управление бизнесом			3		
Модуль 4. Маркетинг					6	
4.1. Нужны ли новые товары на рынке?	Содержание учебного материала			3	РК. 37-319 У9-У20	
	Разработка нового товара, услуги. Шоу – демонстрация возможностей товара. Маркетинговые коммуникации Законный интернет-шпионаж. Я знаю, как сделать клиента постоянным		2	3		
	Практические занятия			3		
	Практическое занятие №6. Презентация плана рекламной кампании (выбранной бизнес-идеи)			3		
	Модуль 5. Продажи, экспорт					11
5.1. Цены и ценообразование. Бухгалтерский учет	Содержание учебного материала			3	РК. 320-334 У21-У32	
	1. Экспорт как способ расширить рынок сбыта. 2. Стратегии выхода на внешний рынок					

для бизнеса							
	Практические занятия					8	
	Практическое занятие №7. Цены и ценообразование. Бухгалтерский учет для бизнеса					4	
	Практическое занятие №8. Клиентоориентированность как фактор успешности в современном бизнесе. Активные продажи.					4	
Модуль 6. Бизнес-процессы и их автоматизация						5	OK1- OK9 PK. SK 335-338 У33-У36
6.1. Бизнес-процессы и их автоматизация	Содержание учебного материала						
	1. Автоматизация бизнес-процессов. Программное обеспечение для автоматизации бизнес процессов					1	
	2. CRM-системы для малого бизнеса						
	3. Моя бизнес территория: интернет или реальность						
	Практические занятия					4	
	Практическое занятие №9. Бизнес-процессы, существующие в каждой компании					2	
Практическое занятие №10. Квест-игра «Что нужно делать, чтобы система работала и помогала»					2		
Модуль 7. Финансы, налоги, инвестиции						8	OK1- OK9 PK. 339-51 У37-44
7.1. Способы осуществления международных расчетов	Содержание материала					1	
	1	Особенности и их формы международных расчетов: авансовый платеж, аккредитив, банковская гарантия, документарное инкассо, открытый счет, банковские чеки и переводы. Преимущества и недостатки. Схемы проведения международных расчетов.	1			1	
	Практические занятия					7	
	Практическое занятие №11. Формы финансирования собственности и организации: посевные инвестиции, кредит для бизнеса. Работа с банкирами, юристами и другими сторонними лицами.					2	
	Практическое занятие №12. Секреты управления личными финансами					1	
	Самостоятельная работа					4	
	Практическое занятие №13. DemoDay - Ассесмент - центр «Управление финансами» 1 модуль Личные финансы 2 модуль Бизнес финансы 3 модуль Международные расчеты 4 модуль Защиты карты риска					4	
	Дифференцированный зачёт					0	
Итого:						34	

Для характеристики уровня освоения учебного материала используются следующие обозначения:

1. – ознакомительный (узнавание ранее изученных объектов, свойств);
2. – репродуктивный (выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством)
3. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач)

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. Для реализации программы учебной дисциплины предусмотрены следующие специальные помещения:

Учебная аудитория:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- задания для осуществления индивидуального подхода при обучении, организации самостоятельных работ и упражнений студентами в ходе выполнения лабораторных и практических работ;
- комплект научно-популярной, справочной и методической литературы;
- держатели для демонстрации таблиц и стенды для экспонирования работ студентов;
- нормативно-правовые документы.

Технические средства обучения:

- интерактивная доска с лицензионным программным обеспечением и мультимедиапроектор.

3.2. Информационное обеспечение обучения

Основные источники:

1 Голубева, Т. М. Основы предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие. – Форум, 2017. -272 с. - URL <http://http://znanium.com>

Интернет-ресурсы

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12.12.1993 г [Электронный ресурс]: // режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс
2. Трудовой кодекс РФ (ТК РФ) [Электронный ресурс]: федеральный закон от 30.12.2001 г N 197-ФЗ(действующая редакция) // режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс
3. Гражданский кодекс Российской Федерации часть 1 (ГК РФ) [Электронный ресурс]: федеральный закон от 30.11.1994 г N 51-ФЗ (действующая редакция) // режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс
4. Гражданский кодекс Российской Федерации часть 2 (ГК РФ) [Электронный ресурс]: федеральный закон от 26.01.1996 г (действующая редакция) N 14-ФЗ // режим доступа: справочно-правовая система КонсультантПлюс
5. О защите прав потребителей [Электронный ресурс]: закон от 23 ноября 2009 г. N 2300-I (действующая редакция) // режим доступа: справочно-правовая система Гарант
6. О техническом регулировании [Электронный ресурс]: федеральный закон от 28 сентября 2010 г. N 184-ФЗ (действующая редакция) // режим доступа: справочно-правовая система Гарант
7. Об утверждении Правил оказания услуг общественного питания [электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 15 августа 1997 г. N 1036 (действующая редакция) // режим доступа: справочно-правовая система Гарант
8. <https://profilum.ru/>

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляются преподавателем в процессе проведения учебных занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий.

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
1	2
Умения:	
выбирать организационно- правовую форму новых компаний;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 1. Формирование и управление командой
налаживать коммуникации между членами команды;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 1. Формирование и управление командой
управлять поведением команды посредством реализации моделей личности в организационном пространстве;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 1. Формирование и управление командой
оценивать личностные качества и потенциал членов команды;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 1. Формирование и управление командой
разрабатывать и обосновывать варианты эффективных хозяйственных решений в области управления предприятиями малого бизнеса;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 1. Формирование и управление командой
определять предпочтения на основе веб ресурсов, работать с каталогом паспортов проектов;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 2. Выбор бизнес идеи
выдвигать бизнес-идеи;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 2. Выбор бизнес идеи
выбирать бизнес идеи, исходя из тенденций развития рынка;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 2. Выбор бизнес идеи
использовать основные категории маркетинга в практической деятельности;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
проводить маркетинговые исследования, анализировать их результаты и принимать маркетинговые решения;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
выявлять сегменты рынка;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
определять тип рыночной структуры;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
давать сравнительную характеристику видам и формам конкуренции;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
создавать привлекательный образ предприятия: престиж, новации, невысокие цены;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
доводить информацию о продукции, включая ее характеристики, до конечных потребителей;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
сохранять актуальность товара (услуги);	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
воздействовать на конкретную аудиторию;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в

	рамках модуля 4. Маркетинг
готовить мастер-классы;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
демонстрировать готовую продукцию;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
применять основные этапы рекламной кампании;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
применять основные формы продвижения товара или услуги;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
обосновать и установить цену на продукт в соответствии с одним из методов ценообразования (рыночным, затратным или параметрическим);	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
рассчитывать величины налогов;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
обоснованно выбирать систему бухгалтерского учета, применить ее в практической деятельности;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
формулировать ключевые качества успешного сотрудника;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
определить степень клиентоориентированности компании;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
осуществлять постановку цели;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
выяснять потребности клиента;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
применять технологии активных продаж;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
вести переговоры;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
вести деловую переписку;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
классифицировать экспортные товары;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
оценивать экспортный потенциал предприятия;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
различать модели управления бизнес-процессами;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 6. Бизнес-процессы и их автоматизация
определять бизнес-процессы, которые можно ускорить путем автоматизации;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 6. Бизнес-процессы и их автоматизация
подбирать CRM-систему под потребности бизнеса;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 6. Бизнес-процессы и их автоматизация
сравнивать электронную и реальную коммерцию;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 6. Бизнес-процессы и их автоматизация
отстаивать свои права, читать нормативную документацию, договоры;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
определять потребность в инвестициях;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
выбирать оптимальный вид кредита;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
определять доходы фирмы;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
оценивать риски фирмы при организации ведения бизнеса;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
сопоставлять свои потребности и возможности,	Экспертное наблюдение и оценка результатов в

оптимально распределять материальные и трудовые ресурсы, составлять семейный бюджет и личный финансовый план;	рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
находить варианты вложения денежных средств;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
выбирать оптимальный вариант международных расчетов;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
юридически грамотно толковать действующие правовые нормы;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
анализировать практику разрешения предпринимательских споров, оценивать правовые последствия решений, принятых арбитражами судами по конкретным спорам;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
эффективно использовать нормативные документы, регулирующие предпринимательскую деятельность;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
анализировать и решать юридические проблемы в сфере предпринимательства;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
ставить цели в соответствии с бизнес-идеями, решать организационные вопросы создания бизнеса;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках темы
формировать пакет документов для получения государственной поддержки малого бизнеса; начислять уплачиваемые налоги, заполнять налоговые декларации; оформлять в собственность имущество;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка
формировать пакет документов для получения кредита;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
проводить отбор, подбор и оценку персонала, оформлять трудовые отношения;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках темы
формировать пакет документов сопровождения инвестиционного проекта;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках темы
анализировать опыт выхода тюменских предприятий на внешний рынок; ориентироваться в элементах макро- и микросреды организации;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках темы
использовать результаты стратегического анализа бизнес-среды для повышения конкурентоспособности малой фирмы;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка!
выбирать инструментальные средства для реализации функциональности систем электронного бизнеса;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка!
использовать систему «одно окно»;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка!
Знания:	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках темы
механизм организации предпринимательской деятельности – от зарождения идеи до создания новой компании в малом бизнесе;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 1. Формирование и управление командой
о навыках и компетенциях, которые необходимы членам команды;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 1. Формирование и управление командой
основы эффективного управления предпринимательской деятельностью;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 1. Формирование и управление

	командой
техники и приемы эффективного общения в профессиональной деятельности;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 1. Формирование и управление командой
дифференциацию структуры потребностей по группам потребителей/	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 2. Выбор бизнес идеи
основные положения и условия успешной реализации бизнес идеи;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 2. Выбор бизнес идеи
процедуры работы с бизнес идеей как первой ступенью бизнес планирования;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 2. Выбор бизнес идеи
принципы и функции маркетинга;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
критерии и принципы сегментирования, пути позиционирования товара на рынке;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
понятие и виды конкуренции;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
понятие мотивирования всех участников, находящихся в цепочке сбыта товара;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
понятие трансформация привычного восприятия продукции;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
технологии распространения сведений о благонадежности компании;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
техники продвижения дорогостоящих товаров;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
формы ПР-мероприятий;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
- виды промо-акций;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
понятие сейлзпромоушн;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
понятие паблик рилейшнз;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
понятие директ-маркетинг;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
понятие брендинг;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 4. Маркетинг
понятие «цена», виды и функции цен;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
методы ценообразования;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
понятие «бухгалтерский учет»;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
понятие «управленческий учет» и его компоненты;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
виды налогов;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
системы бухгалтерского учета;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
понятие «клиентоориентированность» и ее измерение;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
понятие «сервис»;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
понятие «продажи»;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
этапы продаж и содержание каждого этапа;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
послепродажный сервис, администрирование, развитие клиента;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
понятие «экспорт»;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в

	рамках модуля 5. Продажи, экспорт
преимущества и недостатки экспорта;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
понятие «стратегия»;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
процесс выхода на внешний рынок;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
этапы экспортных операций;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 5. Продажи, экспорт
содержание и виды бизнес-процессов, модели управления ими;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 6. Бизнес-процессы и их автоматизация
понятие автоматизации и процессы, подлежащие автоматизации;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 6. Бизнес-процессы и их автоматизация
возможности CRM-систем;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 6. Бизнес-процессы и их автоматизация
плюсы и минусы электронной и реальной коммерции;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 6. Бизнес-процессы и их автоматизация
виды инвестиций и способы привлечения инвесторов;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
современные виды кредитов для бизнеса, их сущность;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
показатели кредитоспособности компании;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
понятие кредитного риска и методы его снижения;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
типы и сущность корпораций;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
виды инвестиций и способы привлечения инвесторов;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
современные виды кредитов для бизнеса, их сущность;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
специфику и риски работы с венчурными фондами;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
методы планирования расходов и покупок;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
методы накопления личного капитала;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
правила осуществления международных расчетов;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
содержание и классификация валютных рисков;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
требования к порядку осуществления валютных операций в соответствии с ФЗ № 173 «О валютном регулировании и валютном контроле»;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 7. Финансы, налоги, инвестиции
место и роль предпринимательского права в системе регулирования правовых отношений;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
источники предпринимательского права;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
принципы современного предпринимательского права;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
принципы расширения инвестиционного	Экспертное наблюдение и оценка результатов в

портфеля;	рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
права и обязанности субъектов предпринимательства; законодательство Р Ф и международные;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
договоры, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
основы правового регулирования организации отдельных видов товаров;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
основы организации и документирования торгового оборота; порядок применения международных договоров;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
права и обязанности субъектов предпринимательства; законодательство Р Ф и международные	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
договора, регулирующие отношения, входящие в предмет правовых основ предпринимательской деятельности;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
основы правового регулирования организации отдельных видов товаров;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
основы организации и документирования торгового оборота; порядок применения международных договоров;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
формы государственной поддержки: имущественная, финансовая, информационная, консультационная; полномочия субъектов государственной власти и местного самоуправления по поддержке малого бизнеса;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 3 «Предпринимательское право и государственная поддержка!»
меры поддержки малого бизнеса в условиях, сформировавшихся под влиянием глобального мирового кризиса;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка!
виды деятельности, на осуществление которых предоставляются инвестиции;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка!
требования, применяемые к Заявителям, претендующим на получение инвестиций;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка!
подходы и методы анализа бизнес-среды; основные этапы проведения стратегического анализа бизнес-среды;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка!
теоретические основы и методы развития электронного бизнеса;	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка!
принцип «одного окна».	Экспертное наблюдение и оценка результатов в рамках модуля 8. Предпринимательское право и государственная поддержка!

5 ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ