



ФОНД
ПОДДЕРЖКИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
ЮГРЫ

УЧЕБНЫЙ ПЛАН ОБУЧАЮЩЕЙ ПРОГРАММЫ «Основы организации и ведения бизнеса»

Участники программы: начинающие предприниматели и физические лица, планирующие создать свой бизнес.

Цель: обучение лиц, желающих заниматься предпринимательской деятельностью, а также начинающих предпринимателей практическим вопросам ведения бизнеса.

Продолжительность обучающей программы: 64 академических часа.

В процессе обучения применяются следующие формы подачи материала: лекционные занятия, тренинги, мастер-классы, а также индивидуальное консультирование и коучинг.

Программа состоит из 8 модулей:

1. Мотивация предпринимателей.
2. Маркетинг для начинающих.
3. Регистрация, кадровая документация, бухгалтерский учет, налогообложение.
4. Управление персоналом (новый блок)
5. Бизнес-планирование
6. Продажи
7. Формы поддержки предпринимательства в ХМАО-Югре.
8. Защита бизнес-проектов.

Итог обучения по программе:

- Повышение навыков личной эффективности;
- Повышение знаний в практических вопросах ведения бизнеса;
- Возможность ознакомиться с методикой разработки бизнес-плана и эффективно использовать планирование бизнеса для привлечения инвестиций и грамотного управления предприятием.

По окончании обучения участники получают: сертификаты установленного образца.

	<ul style="list-style-type: none"> - Пирамида потребностей Маслоу. - Как управлять процессом принятия решения о покупке. - Технология продвижения «7 касаний» - Малозатратные формы рекламы для старта бизнеса. - «Построение линейки продукта по потребностям клиентов». - «О Вас говорят, о Вас пишут: генерация новостных поводов для продвижения своей фирмы». - Разработка малозатратной рекламной стратегии фирмы. 	
3.	РЕГИСТРАЦИЯ, КАДРОВАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ, БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ»	8
3.1	Сравнительный анализ организационно-правовых форм предприятий: ИП, ООО, ЗАО, ОАО.	
3.2	Открытие предприятия, государственная регистрация: <ul style="list-style-type: none"> - Необходимый пакет документов для регистрации ИП, ООО 	
3.3	Взаимоотношения с персоналом. Особенности правоотношений с персоналом возникающих у ИП и ООО: <ul style="list-style-type: none"> - Прием на работу, содержание трудового договора, сроки приема. - Увольнение сотрудников, расторжение трудового договора. 	
3.4.	Взаимоотношения с поставщиками и покупателями: <ul style="list-style-type: none"> - Основные виды договора. 	
3.5	Упрощенная система налогообложения (УСН): порядок исчисления налогов, изменения в законодательстве, спорные ситуации: <ul style="list-style-type: none"> - Порядок и условия перехода на упрощенную систему налогообложения (сроки). Комментарий к изменениям налогового законодательства в 2013 году. - Особенности бухгалтерского учета при УСН. Книга расходов и расходов. Порядок ее заполнения. Кассовая дисциплина при УСН. - Страховые взносы в ПФ РФ, ФСС, ФФОМС, ТФОМС 2013г. для УСН. 	
3.6	ЕНВД: порядок исчисления налога, изменения в законодательстве, спорные ситуации:	

	<ul style="list-style-type: none"> - Формулирование финансово-экономических показателей на первоначальной и прогнозный период работы. Допущения и ограничения. Расчет себестоимости на основе сметы затрат по организации работ. - Cash Flow. Упражнение «Всегда-не всегда» на закрепление информации 	
<p>Домашнее задание участникам:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Разработать маркетинговый, производственный, организационный планы, смету затрат, денежный поток. 		
5.3	<p>Что в итоге:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Разбор полетов. - SWOT анализ компании. - Механизмы снижения рисков. - Расчет рентабельности, точки безубыточности и запаса финансовой прочности проекта. - Загадочные NPV и IRR. - Что еще? Диаграммы, графики, интеллект-карты, схемы. - Программные продукты для разработки бизнес-плана и ведения предпринимательской деятельности (краткий обзор возможностей) 	8
<p>Домашнее задание участникам:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Подготовка презентация бизнес-проекта на основе бизнес-плана. 		
6.	ПРОДАЖИ	8
6.1	<p>Эффективные продажи:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Суть и цели продажи. - Виды продаж. - Структура эффективной продажи. 	
6.2	<p>Формирование позитивного настроения на продажу:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Формирование навыка позитивного настроения на продажу и навыка настойчивости в продажах (совершения многократных подходов к клиенту) Упражнение «Капитан» 	
6.3	<p>Подготовка к продаже:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Формирование позитивного настроения на продажу 	
6.4	<p>Настрой на продажу:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Закрепление навыка настойчивости в продажах (совершения многократных подходов к клиенту). 	

7.1	<p>Существующие формы поддержки предпринимательства в Ханты-Мансийском автономном округе-Югре:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Окружная программа поддержки предпринимательства Югры. - Муниципальная программа поддержки предпринимательства (в зависимости от муниципального образования) - Программы Фонда поддержки предпринимательства Югры: <ul style="list-style-type: none"> 1. Предоставление поручительств (Программа «Гарантия»); 2. Компенсация банковской ставки. 3. Грантовая поддержка. 4. Образовательные мероприятия. 5. Информационно-консультационная поддержка. - Программы ООО «Окружной Бизнес-Инкубатор»: <ul style="list-style-type: none"> 1. Имущественная поддержка. - Программы Фонда микрофинансирования – Югры: - Программы Центра занятости населения ХМАО-Югры: <ul style="list-style-type: none"> 1. Самозанятость (88 200 рублей) 2. Создание дополнительных рабочих мест. 3. Программы для работодателей. 	
8.	Защита проектов.	
8.1	Вопросы комиссии, обсуждения.	
8.2	Подведение итогов, вручение сертификатов.	

ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО ЧАСОВ: 64