Қазақстан Республикасының білім және ғылым министрлігі
Министерство образования и науки Республики Казахстан
«Атбасар ауданы, Атбасар қаласы, аграрлық - индустриялық колледж»
МКҚК
ГККП «Аграрно-индустриальный колледж, город Атбасар, Атбасарский район»

БЕКІТЕМІН
Басшының оқу жұмысы
бойынша орынбасары
УТВЕРЖДАЮ
Заместитель руководителя
по учебной работе
_____ Г. Оразова
«31» 08 2021 г.

Жұмыс оқу бағдарламасы
Рабочая учебная программа

Пәннің атауы: Кәсіпкерлік қызметтің негіздері

Наименование дисциплины: Основы предпринимательской деятельности

Мамандық 1109000 Токарлық іс және металл өңдеу (түрлері бойынша)

Специальность 1109000 Токарное дело и металлообработка (по видам)

Біліктілік 1109012 Токарь

Квалификация 1109012 Токарь

Оқу түрі: негізгі орта білім негізде күндізгі

Форма обучения: очная на базе основного среднего образования

Сағаттардың жалпы саны/Общее количество часов 36

Әзірлеуші/ Разработчик(и) _____ Буров А. В.

Оқу-әдістемелік кеңестің отырысында қаралып бекітілді.

Рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методического совета

2021 жл. «31» 08 № 1 хаттама

Протокол № 1 от "31" 08 2021 г.

Төраға /Председатель _____ Р. Калпасова

Рабочая учебная программа «Основы предпринимательской деятельности».

Пояснительная записка

Программа предназначена для реализации государственных требований к уровню подготовки и обязательному минимуму содержания по предмету «Основы предпринимательской деятельности» таким образом, чтобы будущие специалисты получили достаточно конкретные представления об основах предпринимательства в условиях рыночной экономики.

Предусмотрено изучение нормативно – правовой базы предпринимательской деятельности, теоретические и методологические основы организации собственного дела, технологии разработки бизнес – плана.

Изучение дисциплины базируется на знаниях, умениях и навыках студентов по дисциплинам: «Основы экономики», «Основы менеджмента», «Экономика предприятия», «Основы рыночной экономики».

Цель изучения предмета – усвоить теоретические основы комплекса знаний по основам предпринимательской деятельности, уметь практически применять полученные знания, выбирать рациональные и эффективные решения в организации предпринимательской деятельности.

Программа направлена на достижение следующих задач:

- в получении знаний в области предпринимательства и интереса к изучению экономических дисциплин, способности к личному самоопределению и самореализации
- воспитание уважения к труду
- освоение системы знаний о предпринимательской деятельности
- овладения умениями получать и осмысливать экономическую информацию, анализировать и систематизировать полученные данные.

Программа предусматривает формирование у обучающихся умений и навыков, универсальных способов предпринимательской деятельности.

Курс рассчитан на 36 ч., по окончании курса – зачёт.

Тематический план учебной дисциплины.

№	Наименование тем	Количество часов		
		Теорет	Практ.	Всего.
	Глава №1. Психология бизнес – мышления. Выбор бизнес – идеи.	**4**	**-**	**4**
1	Психология бизнес мышления.	2	-	2
2	Тренды рынка, региона. Тренды отрасли.	2	-	2
	Глава №2. Бизнес модель, планирование. Маркетинг и исследования в маркетинге. Стратегия продаж.	**16**	**-**	**16**
3	Бизнес – модель. Канва бизнес – модели.	2	-	2
4	Бизнес – план. Основы маркетинга.	2	-	2
5	Исследования в маркетинге. Целевая аудитория.	2	-	2
6	MVP. Интервью.	2	-	2
7	Офлайн каналы. Онлайн каналы.	2	-	2
8	SMM. Воронка продаж. Как привлечь и удержать клиента	2	-	2
9	Как увеличить продажи с текущих пользователей. Техника продаж.	2	-	2
10	Переговоры. Каналы прибыли.	2	-	2
	Глава №3. Ключевые ресурсы в бизнесе. Операционная деятельность.	**8**	**-**	**8**
11	Необходимые ресурсы для деятельности стартапа. Особенности отраслевых ресурсов.	2	-	2
12	HR – управление персоналом. Определение приоритетных дел.	2	-	2
13	Выстраивание партнёрских отношений. Атусорс. Налоги.	2	-	2
14	Правовые отношения. Регистрация юридического лица. Электронные услуги.	2	-	2
	Глава №4. Финансовая модель бизнеса. Привлечение инвестиций и меры государственной поддержки.	**8**	**-**	**8**
15	Подсчёт расходов. Кассовые разрывы. Финансовая модель – 1	2	-	2
16	Финансовая модель – 2. Способы привлечения инвестиций.	2	-	2
17	Методы эффективной презентации. Навыки публичных выступлений.	2	-	2
18	Расширение бизнеса. Ответственность предпринимателя.	2	-	2
	Всего:	**36**	**-**	**36**

Глава 1. Психология бизнес – мышления. Выбор бизнес – идеи.
Психология бизнес – мышления. Тренды рынка, региона. Тренды отрасли.

Глава 2. Бизнес – модель, планирование. Маркетинг и исследования в маркетинге. Стратегия продаж
Бизнес – модель. Канва бизнес – модели. Бизнес план. Основы маркетинга. Исследования в маркетинге. Целевая аудитория. MVP. Интервью. Офлайн каналы. Онлайн каналы. SMM. Воронка продаж. Как привлечь и удержать клиента. Как увеличить продажи с текущих пользователей. Техника продаж. Переговоры. Каналы прибыли.

Глава 3. Ключевые ресурсы в бизнесе. Операционная деятельность.
Необходимые ресурсы для деятельности стартапа. Особенности отраслевых ресурсов. HR – управление персоналом. Определение приоритетных дел. Выстраивание партнёрских отношений. Атусорс. Налоги. Правовые отношения. Регистрация юридического лица. Электронные услуги.

Глава 4. Финансовая модель бизнеса. Привлечение инвестиций и меры государственной поддержки.
Подсчёт расходов. Кассовые разрывы. Финансовая модель – 1. Финансовая модель – 2. Способы привлечения инвестиций. Методы эффективной презентации. Навыки публичных выступлений. Расширение бизнеса. Ответственность предпринимателя.

Используемая литература:

1. Е. С. Дуйсенханов, С. А. Щеглов, Д. Ханин, А. А. Снйтенов «Основы предпринимательства и бизнеса» Алматы 2019 год.

2. Р. Казиева «Основы бизнеса» Астана 2008 год.

3. Основы экономической теории М. Айдарханов 2012 год

4. Экономика предприятия (практикум) Т. Тусупбеков 2010 год

5. Закон РК «О бухгалтерском учёте и финансовой отчётности»

6. Кодекс РК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет»