

«УТВЕРЖДАЮ»  
Директор АНО ДПО

«СОГЛАСОВАНО»  
Начальник департамента инвестиций,  
потребительского рынка, инноваций и  
предпринимательства мэрии города Новосибирска

«Центр делового обучения «Сфера»  
\_\_\_\_\_/М.А.Гольдберг /  
« » 2022 г.

\_\_\_\_\_/ В.Г. Витухин /  
« » 2022 г.

**Учебная Программа**  
обучающего курса по вопросу осуществления предпринимательской  
деятельности в сфере оказания услуг в области маркетинга и  
продвижения.

Контракт №14-ЭА2022

г. Новосибирск  
июнь 2022 г

## **Раздел I : « Общие сведения о программе»**

Учебная Программа разработана для обучающего курса по вопросу осуществления предпринимательской деятельности в сфере оказания услуг в области маркетинга и продвижения.

Программа направлена на создание новых рабочих мест СМиСП, образование новых зарегистрированных СМиСП из числа физических лиц, прошедших обучение, повышение уровня компетенций и приобретение дополнительных навыков в области маркетинга и продвижения.

В ходе обучающей программы и после её завершения Исполнитель оказывает содействие в выявлении участниками обучающего курса наиболее приемлемой бизнес-идеи, в разработке бизнес-плана с целью дальнейшей реализации бизнес-проекта и запуска нового дела, снижения рисков при запуске бизнеса, раскрытия предпринимательского потенциала, получения новых бизнес-компетенций, поддержке со стороны наставников и специалистов, обучения практикам и инструментам управления бизнесом, оказания комплексной поддержки в части реализации предпринимательских инициатив физическим лицам, заинтересованным в начале осуществления предпринимательской деятельности.

По завершению обучающего курса Исполнитель в течение 3-х месяцев оказывает консультационную поддержку участникам, прошедшим обучающий курс в режиме онлайн и офлайн.

**Место оказания услуг:** г. Новосибирск, ул. Фрунзе, 5 офис 528

**Срок оказания услуг:** с момента подписания Контракта по **30.09.2022** года.

**Форма обучения:** очная/дистанционная. Очная форма составляет не менее 60% от всего обучающего курса.

**Целевая аудитория:** СМиСП и физические лица, планирующие ведение предпринимательской деятельности. СМиСП и физические лица должны быть зарегистрированы в г. Новосибирске.

**Продолжительность обучающего курса :** 66 академических часов .

**Результатом исполнения контракта является** создание не менее 10 рабочих мест в независимости от выбора установленных категорий: новые рабочие места, созданные СМиСП, новые юридические лица и индивидуальные предприниматели

## Раздел II : « Учебный План »

№ п/п	Модуль	Тема	Часы ( акад.)	Вид занятия
	<b>Правовое регулирование</b>	1. Организационно-правовые формы ведения ПД 2. Правосубъектность СМиСП 3. Структура нормативно-правовой базы ведения предпринимательской деятельности в сфере услуг 4. Договорные отношения	4	<i>Лекционно-практические занятия</i>
	<b>Государственная и муниципальная поддержка предпринимательской деятельности</b>	1. Система государственной поддержки СМиСП . 2. Система региональной муниципальной поддержки СМиСП 3. Поддержка СМиСП со стороны бизнеса и некоммерческих организаций	2	<i>Встреча с представителями мэрии г. Новосибирска, ГЦРП , «Мой бизнес» , НТПП, «Опоры России» .</i>
	<b>Финансовый менеджмент</b>	1. Управление денежными потоками 2. Управление стоимостью 3. УСН и налоги. Бухучёт. 4. Упрощённый финансовый анализ работы	8	<i>Практические занятия</i>
	<b>Анализ и исследование рынка</b>	1. Современны макроэкономический анализ 2. SWOT - анализ и STEP – анализ 3. Анализ конъюнктуры рынков 4. Анализ покупателей и потребителей	4	<i>Практические занятия</i>
	<b>Маркетинг и реклама. Интернет маркетинг. SMM. Блогинг.</b>	1. Основное содержание и инструменты современного маркетинга 2. Принципы и инструменты рекламы. 3. Интернет-маркетинг 4. SMM- маркетинг 5. Блогинг	12	<i>Практические занятия</i>
	<b>Стратегия продвижения</b>	1. Стратегия развития компании и стратегия продвижения 2. Бизнес-план работы компании 3. Бизнес-план инвестиционного проекта 4. Организация бизнеса в области маркетинга и продвижения.	8	<i>Практические занятия</i>
	<b>Управление продажами. Продажи через интернет. Маркетплейсы</b>	1. Система продаж компании 2. Воронка продаж 3. Продажи через интернет 4. Работа с маркетплейсами	8	<i>Практические занятия</i>

	<b>Работа с целевой аудиторией.</b>	1. Стимулирующие сбыт активности 2. PR- работа с целевой аудиторией	4	<i>Лекционно-практические занятия</i>
	<b>Брендинг. Личный бренд.</b>	1. Брендинг 2. Управление коммерческими брендами 3. Формирование и развитие личного бренда 4. Личностное развитие предпринимателя	12	<i>Тренинг</i>
	<b>Защита бизнес-проектов</b>		4	

**Итого : 66 акад. ч**