

«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 розничной и оптовой торговли, в том числе торговли по почте или по информационно-коммуникационной сети Интернет.

МУНИЦИПАЛЬНЫЙ КОНТРАКТ № 15-ЭА2022

**г. Новосибирск
июнь 2022 г**

Раздел I : « Общие сведения о программе»

Программа направлена на создание новых рабочих мест субъектами малого и среднего предпринимательства (далее – СМиСП) г. Новосибирска, образование новых зарегистрированных СМиСП из числа физических лиц прошедших обучение, повышение уровня компетенций и приобретение дополнительных навыков в предпринимательской деятельности в сфере розничной и оптовой торговли, в том числе торговли по почте или по информационно-коммуникационной сети Интернет.

В ходе обучающей программы Исполнитель оказывает содействие в выявлении участниками обучающего курса наиболее приемлемой бизнес-идеи, разработке бизнес-плана, с целью дальнейшей реализации бизнес-проекта и запуска нового дела, снижении рисков при запуске бизнеса, раскрытии предпринимательского потенциала, получении новых бизнес-компетенций, поддержке со стороны наставников и специалистов, обучении практикам и инструментам управления бизнесом, оказании 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
1.	Юридические аспекты ведения бизнеса	1. Организационно-правовые формы ведения ПД в коммерческой сфере 2. Структура нормативно-правовой базы ведения предпринимательской деятельности в коммерческой сфере 3. Договорные отношения 4. Защита имущественных интересов	4	<i>Лекционно-практические занятия</i>
2.	Государственная и муниципальная поддержка предпринимательской деятельности	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>
3.	Финансовые аспекты ведения бизнеса	1. Управление денежными потоками 2. Управление стоимостью 3. УСН и налоги. Бухучёт. 4. Упрощённый финансовый анализ работы	4	<i>Практические занятия</i>
4.	Анализ рынка , целевой аудитории и конкурентов	1. Современны макроэкономический анализ 2. SWOT - анализ и STEP – анализ 3. Анализ конъюнктуры рынков 4. Анализ конкурентов 5. Анализ покупателей и потребителей	4	<i>Практические занятия</i>
5.	Создание продукта	1. Концепция нового продукта 2. Опытные образцы и отработка конечного продукта 3. Организация серийного производства	4	<i>Практические занятия</i>
5.	Маркетинг и продвижение	1. Основное содержание и инструменты современного маркетинга 2. Принципы и инструменты рекламы. 3. Каналы сбыта 4. Интернет-маркетинг 5. SMM- маркетинг	8	<i>Практические занятия</i>
6.	Закупка и логистика товара или материалов для его производства	1. Основное содержание логистики 2. Закупочная логистика 3. Производственная логистика	4	

7.	Продажи через интернет.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Система продаж компании 2. Воронка продаж 3. Продажи через интернет 4. Работа с веб-ресурсами 5. Работа с маркетплейсами 	8	<i>Практические занятия</i>
8.	Работа с командой	<ol style="list-style-type: none"> 1. Формирование и слаживание команд 2. Повседневная практика управления 3. Оптимизация внутренней среды компании 	4	<i>Лекционно-практические занятия</i>
9.	Брендинг.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Бренддинг 2. Управление коммерческими брендами 3. Формирование и развитие личного бренда 4. Личностное развитие предпринимателя 	12	<i>Тренинг</i>
10.	Открытие торговой точки	<ol style="list-style-type: none"> 1. Нормативная база торговли 2. Бизнес-план открытия торговой точки 	4	
11	Публичные выступления и презентация продукта.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Основные навыки публичных выступлений 2. Эффективная презентация продукта 	4	
12.	Защита бизнес-проектов		4	

Итого : 66 акад. ч

