

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

министерство образования Иркутской области

Комитет по образованию

Усольского районного муниципального образования

МБОУ "Мишелёвская СОШ № 19 "

РАССМОТРЕНО

Руководитель методического
совета школы

Белова М.Р.
Протокол № 5 от «28» июня 2024 г.

СОГЛАСОВАНО

Заместитель директора

Леонтьева О.А.
от «24» июня 2024г.

УТВЕРЖДЕНО

Директор школы

Вишнякова Г.Д.
Приказ №175/1 от «28» июня
2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

курса внеурочной деятельности «Бизнес с нуля»

для обучающихся 7 классов

п. Мишелевка, 2024 год

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Проблема подготовки школьников к жизненному и профессиональному самоопределению в современных социально-экономических условиях становится все более актуальной.

Профессиональное самоопределение рассматривается как результат процесса формирования у обучающихся внутренней готовности к осознанному и самостоятельному построению, корректировке и реализации своего развития, самостоятельного нахождения личностно-значимых смыслов в конкретной профессиональной деятельности. Одним из оптимальных способов организации профессионального самоопределения является организация профессиональных проб обучающихся.

Данный курс по выбору «Бизнес с «нуля» — направлен на формирование предпринимательских компетенций у молодого поколения.

Формирование предпринимательских компетенций у молодого поколения современного российского общества – один из наиболее важных вопросов развития нашего образования и экономики. Государству для устойчивого развития и социального прогресса необходимы кадры и граждане, которые могут активно и эффективно вести страну к устойчивому улучшению благосостояния нации и экономически здоровому будущему.

Актуальность проблемы обусловлена противоречиями:

- между требованиями к подготовке молодого поколения, вступающего в жизнь и трудовую деятельность в новых быстроменяющихся экономических и социальных условиях;
- между требованиями научно-технического прогресса и кадровому потенциалу производства;
- между требованиями работодателей, нуждающихся в активных, грамотных, деловых, компетентных молодых сотрудниках и той системой, в которой ведется сейчас в российском общем образовании подготовка выпускника учебного заведения к будущей самостоятельной трудовой деятельности, адаптации к деловому миру и построению успешной карьеры.

Цель программы «Бизнес с «нуля»:

- формирование интереса обучающихся к предпринимательской деятельности и социально-экономическому проектированию как способу конструирования будущего.

Задачи:

- выявление у школьников, обладающих предпринимательскими способностями и мотивацией к ведению предпринимательской деятельности;
- осуществление развития компетентности школьников потенциальных предпринимателей – в вопросах ведения малого бизнеса;

- повышение мотивации обучающихся к организации и ведению предпринимательской деятельности за счет ее популяризации и творческих мероприятий;
- формирование мотивации на получение образования в области предпринимательской деятельности;
- привлечение учащихся к участию в социально-экономической жизни города и России в целом;
- повышение уровня экономической и финансовой грамотности;
- развитие коммуникативных навыков у участников программы, навыков самопрезентации и самоменеджмента;
- овладение навыками презентации проекта, способами и формами защиты проекта.

Программа построена на принципах сохранения и развития индивидуальной самобытности ученика, сотрудничества детей и взрослых во всех видах совместной деятельности.

Программа курса «Бизнес с «нуля»» тесно взаимодействует с различными областями знаний. Интегрированный характер содержания курса предполагает реализацию межпредметных связей с такими дисциплинами, как:

- экономика;
- обществознание;
- психология;
- маркетинг;
- менеджмент.

Результатом работы по программе становится положительная динамика развития предпринимательских компетенций обучающихся, а именно:

У обучающихся прослеживается положительная динамика уровня развития информационной, коммуникативной и проектной компетенций в условиях бизнес - проектирования.

Сформирована готовность к личностному и профессиональному самоопределению старшеклассников.

Развита предприимчивость как способность управлять своими жизненными планами.

Требования к уровню подготовки.

По окончании изучения курса программы, обучающиеся должны иметь представление:

- о сущности, происхождении и аспектах предпринимательского дела как вида человеческой деятельности;

правовой базе и ответственности российского предпринимательства, особенностях классификации основных организационно - правовых форм, возможностях финансирования и инвестирования предпринимательской деятельности.

Знать/понимать:

- экономическую роль предпринимательства;
- характерные черты и качества предпринимателя;
- признаки предпринимательской деятельности;
- понятия дохода, затрат, прибыли;
- назначение бизнес-плана;
- основные правила составления бизнес-плана;
- содержание разделов бизнес-плана.

Уметь:

- приводить примеры предпринимательской деятельности, различать ее виды;
- объяснять, какие знания, навыки и качества личности необходимы для успешной предпринимательской деятельности;
- приводить примеры различных форм организации предприятий;
- объяснять экономическую роль предпринимательства;
- рассчитывать доход и прибыль фирмы;
- оформлять бизнес-план;
- объяснять назначение бизнес-плана в предпринимательской деятельности.

Использовать приобретенные знания и умения в практической деятельности и повседневной жизни:

- для определения суммы по кредитам;
- для эффективного планирования своей деятельности;
- для анализа конкретных ситуаций в повседневной деловой жизни.

Общее число часов, отведенных для изучения курса «Бизнес с нуля», составляет 34 часа: в 7 классе – 34 часа (1 час в неделю)

СОДЕРЖАНИЕ КУРСА

Раздел 1. Введение. Открой своё дело.

Понятие предпринимательство. Мифы и легенды предпринимательской деятельности (бизнеса). Понятие малый и средний бизнес.

Раздел 2. Генерация идей для бизнеса.

Теоретическое обучение:

Что такое бизнес? Метод проб и ошибок (методы критического мышления).

Структура бизнес-плана и его основные понятия. SWOT анализ (анализ сильных, слабых сторон собственного бизнеса, возможностей и угроз)

Практическое обучение:

Составление словаря основных понятий (бизнес, капитал и т.д.)

Составление SWOT анализа.

10 идей своего будущего бизнеса.

Раздел 3. MVP + Networking.

Теоретическое обучение:

Понятие прототип в бизнесе. MVP или Минимально Жизнеспособный

Продукт. Нетворкинг- основное понятие. Основные различия прототипа от MVP.Советы по работе с прототипами и MVP. Табу нетворкинг.

Практическое обучение:

Этапы создания прототипа.

Подбор картинок иллюстраций с MVP (приклеить в тетрадь)

Раздел 4. Сегментирование рынка. 4P

Теоретическое обучение:

Понятие сегмента. Целевая аудитория. Понятие сегмент аудитории.

Организационные вопросы бизнеса (этапы). Подбор персонала (основные требования к соискателям) по категориям бизнеса.

Практическое обучение:

Основные характеристики ЦА.

Таблица "Отличие между самозанятыми, ИП и ООО"

Разработать основные критерии для будущего персонала.

Раздел 5. Немного о финансах.

Теоретическое обучение:

Финансовые показатели (постоянные, переменные).Расчёт срока окупаемости бизнеса.

Практическое обучение:

Заполнить таблицу <http://www.b-i-plan.ru/raschet-okupaemosti-proekta/>

Раздел 6. Юридические вопросы.

Теоретическое обучение:

Пакет документов для открытия бизнеса. Последовательность регистрации бизнеса.

Практическое обучение:

Записать в тетради основные финансовые показатели (базовые).

Записать в тетради основные финансовые показатели (производственные).

Раздел 7. Продвижение.

Теоретическое обучение:

Базовые правила продаж. Разработка рекламных продуктов в программе Canva.

Практическое обучение:

Составить маркетинговый план.

Создание рекламных продуктов.

Бесплатная платформа для дизайнера: https://www.canva.com/ru_ru/q/pro-signup/

Раздел 8. Представление бизнес - проектов (идей)

Практическое обучение: Защита бизнес плана/идеи.

ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

Планируемые результаты освоения программы курса:

Результатом работы по программе становится положительная динамика развития предпринимательских компетенций обучающихся, а именно:

У обучающихся прослеживается положительная динамика уровня развития информационной, коммуникативной и проектной компетенций в условиях бизнес - проектирования.

Сформирована готовность к личностному и профессиональному самоопределению старшеклассников.

Развита предприимчивость как способность управлять своими жизненными планами.

ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

7 класс

№ п/п	Название раздела, темы	Количество часов		
		всего	теория	практика
1.	Введение. Открой своё дело.	4	3	1
1.1	Предпринимательство. Мифы и легенды.	2	1	1
1.2.	Понятие малый и средний бизнес.	1	1	-
1.3.	Формы собственности предпринимательской деятельности (самозанятость, ИП, ООО).	1	1	-
2.	Генерация идей для бизнеса.	6	3	3
2.1.	Что такое бизнес?	2	1	1
2.2	Метод проб и ошибок.	2	1	1
2.3.	Структура бизнес-плана.	1	1	-
2.4.	SWOT анализ.	1	-	1
3.	MVP + Networking.	4	3	1
3.1.	Прототип.	1	1	-
3.2.	Минимально Жизнеспособный Продукт.	1	1	-
3.3	Нетворкинг.	2	1	1
4.	Сегментирование рынка. 4P	6	3	3
4.1.	Целевая аудитория.	2	1	1
4.2.	Организационные вопросы бизнеса.	2	1	1
4.3.	Подбор персонала.	2	1	1
5.	Немного о финансах.	4	1	3
5.1.	Финансовые показатели (постоянные, переменные)	2	1	1
5.2.	Расчёт срока окупаемости бизнеса.	2	-	2
6.	Юридические вопросы.	4	2	2
6.1.	Пакет документов для открытия бизнеса.	2	1	1
6.2.	Последовательность регистрации бизнеса.	2	1	1

7.	Продвижение.	5	2	3
7.1.	Базовые правила продаж.	2	1	1
7.2.	Разработка рекламных продуктов в программе Canva.	3	1	2
8.	Представление бизнес - проектов (идей)	2	-	2
ИТОГО:		35	17	18

ПОУРОЧНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

№ п/п	Дата занятия		Темы раздела, занятия	Кол-во часов	Примечание
	план	факт			
Раздел 1. Введение. Открой своё дело – 4 часа					
1.			Предпринимательство. Мифы.	1	
2.			Предпринимательство. Легенды.	1	
3.			Понятие малый и средний бизнес.	1	
4.			Формы собственности предпринимательской деятельности (самозанятость, ИП, ООО).	1	
Раздел 2. Генерация идей для бизнеса – 6 часов					
5.			Что такое бизнес?	1	
6.			Бизнес как идея.	1	
7.			Метод проб и ошибок.	1	
8.			Метод проб и ошибок.	1	
9.			Структура бизнес плана.	1	
10.			SWOT анализ.	1	
Раздел 3. MVP + Networking -4 часа					
11.			Прототип.	1	
12.			Минимально Жизнеспособный Продукт.	1	
13.			Нетворкинг.	1	
14.			Табу нетворкинга.	1	

Раздел 4. Сегментирование рынка. 4Р – 6 часов					
15.			Целевая аудитория.	1	
16.			Сегмент аудитории.	1	
17.			Организационные вопросы бизнеса.	1	
18.			Организационные вопросы бизнеса.	1	
19.			Подбор персонала.	1	
20.			Резюме, критерии подбора персонала, гарантии работника.	1	
Раздел 5. Немного о финансах – 4 часа					
21.			Финансовые показатели (постоянные, переменные)	1	
22.			Финансовые показатели (постоянные, переменные)	1	
23.			Расчёт срока окупаемости бизнеса.	1	
24.			Расчёт срока окупаемости бизнеса.	1	
Раздел 6. Юридические вопросы – 4 часа					
25.			Пакет документов для открытия бизнеса.	1	
26.			Пакет документов для открытия бизнеса.	1	
27.			Последовательность регистрации бизнеса.	1	
28.			Последовательность регистрации бизнеса.		
Раздел 7. Продвижение – 5 часов					
29.			Базовые правила продаж.	1	
30.			Каналы продаж.	1	
31.			Разработка рекламных продуктов в программе Canva.	1	
32.			Разработка рекламных продуктов в программе Canva.	1	
33.			Разработка рекламных продуктов в программе Canva.	1	
Раздел 8. Защита бизнес-проектов (идей)					
34.			Защита бизнес-проектов	1	
35.			Защита бизнес-проектов	1	

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА
МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ УЧИТЕЛЯ**

1. Дубровин, И.А Бизнес-планирование на предприятии: учебник/И.А. Дубровин - Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°» - 2016 г - 432 с
2. Лапушта, М.Г. Предпринимательство: Учебник/М.Г.Лапушта – М: ИНФРА – М, 2010-608с
3. Липсиц, И. В Основы экономики: учебник для средних специальных учебных заведений/ И.В. Липсиц - Вита-Пресс - 2011 г.- 320 с

Дополнительные источники:

1. Информационно-справочная система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] <http://www.consultant.ru/>(дата обращения 12.02.2016; 11.03 2018)
2. Психологический портрет предпринимателя: черты характера и качества [Электронный ресурс] <http://ipinform.ru/otkrytie-ip/podgotovka-k-otkrytiyu-ip/kachestva-predprinimatelya> (дата обращения 10.01.2017)
3. Котлер, Ф. Основы маркетинга: учебник/Ф Котлер – М: Прогресс; 2010.
4. Лукина, А.В. Маркетинг: учебное пособие/ А.В.Лукина – М: Форум ИНФРА - М, 2009 г.
5. Кнышова, Е.Н Маркетинг: учебное пособие/Е.Н Кнышова – М: ИД «Форум» ИНФРА – М, 2009 г.

6. Информационно-справочная система Гарант [Электронный ресурс]

<http://www.garant.ru> (дата обращения постоянно).