

Образовательный проект «Начни своё дело»

1 этап «РАСКРЫТИЕ СПОСОБНОСТЕЙ К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ»



Цель программы: самооценка личных предпринимательских качеств, приобретение навыка поиска и выбора перспективной бизнес-идеи, SWOT-анализ

Целевая аудитория (социально незащищённые группы населения):

- молодые граждане (до 30 лет),
- инвалиды,
- одинокие и многодетные родители,
- военнослужащие, уволенные в запас в связи с сокращением ВСРФ,
- безработные граждане с частичной занятостью,
- работники градообразующих предприятий; работники, находящиеся под угрозой массового увольнения,
- граждане из МО, уровень безработицы в которых превышает среднеобластной показатель зарегистрированной безработицы.

Продолжительность курса: 5 дней с 10.00 до 18.00 (50 академических часов)

| День | Объём | Разделы программы |
|---------------|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>Первый</i> | 8 ак. ч. | <p>Раскрытие личности. Система личных ценностей предпринимателя. Понятие «личные ценности». Факторы, влияющие на формирование личных ценностей. Влияние тех или иных личных ценностей на успех предпринимательской деятельности.</p> <p>Мотивация предпринимателя. Понятие «мотивация личности». Мотивы, способствующие успеху предпринимательской деятельности. Анализ мотивации участников.</p> <p>Поведение в условиях конкуренции. Проверка межличностного доверия или доверия между партнерами. Взаимодействие сотрудничества, конкуренции и доверия. Преимущества и недостатки моделей конкуренции и сотрудничества. Сотрудничество в условиях конкуренции.</p> |
| <i>Второй</i> | 8 ак. ч. | <p>Личные качества успешных предпринимателей. Понятия «личные качества» и «предпринимательское поведение». Личные качества, способствующие успеху при ведении своего дела. Оценка личностных предпринимательских качеств участников, выявление ограничений, определение способов их преодоления.</p> <p>Целеполагание и целеустремленность. Понятия «цель», «целеполагание», «целеустремленность». Выявление характеристик цели. Классификация целей. Установление степени соответствия личных целевых ориентаций участников успешной предпринимательской деятельности. Развитие навыков целеполагания.</p> <p>Искусство ведения переговоров. Понятие «переговоры». Фазы переговоров, стратегии переговоров, тактика ведения переговоров. Тренировка навыков ведения переговоров. Умение разработки стратегии переговоров и умение</p> |

| | | |
|------------------|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | применить ее эффективно в конкретных условиях. Сотрудничество в условиях конкуренции. Развитие навыков эффективного общения. |
| <i>Третий</i> | 8 ак. ч. | <p>Ситуация, окружение. Умение определять свою позицию, место в мире бизнеса, устанавливать обратную связь. Совершенствование реакции на внешние стимулы.</p> <p>Управление персоналом. Способы мотивации персонала. Управление персоналом на основе мотивации. Эффективные стили руководства. Харизма.</p> <p>Постановка задач подчиненным. Планирование заданий, которые должны выполнить другие. Выполнение задания, которое планировали другие. Типы коммуникативного поведения, которые могут помочь или помешать выполнению задания.</p> |
| <i>Четвёртый</i> | 8 ак. ч. | <p>Поиск и анализ предпринимательских идей. Развитие креативности. Выработка и отбор перспективных предпринимательских идей. Бессознательные барьеры для творческого и новаторского мышления. Правила проведения мозгового штурма. Проведение мозгового штурма при генерировании предпринимательских идей. Просеивание идей (скрининг). Макроскрининг.</p> <p>SWOT-анализ. Метод SWOT-анализа. Формирование умения проводить SWOT-анализ бизнес-идеи. Подготовка к презентации выбранной идеи. Закрепление навыков презентации бизнес-идеи с использованием результатов SWOT-анализа, отработка техники ведения переговоров.</p> |
| <i>Пятый</i> | 8 ак. ч. | Презентация участниками тренинга бизнес-идей по SWOT-анализу |