

Правительство Новосибирской области
Министерство промышленности, торговли и развития предпринимательства НСО
Новосибирский областной центр развития промышленности и предпринимательства
Центр поддержки предпринимательства
Финансово-консалтинговая группа Развитие 2000
Межвузовский центр содействия научной и инновационной деятельности студентов и
молодых ученых НСО



ИНФОРМАЦИОННОЕ ПИСЬМО МЕРОПРИЯТИЯ

Обучающая программа «Академия предпринимательства»

г. Новосибирск

Целевая аудитория: физические лица, планирующие начать предпринимательскую деятельность.

Участие в программе для слушателей - на бесплатной основе. В результате слушатели получают сертификат и удостоверение о повышении квалификации.

Объем обучения: 72 академических часа.

Форма обучения: очная (42 часа), дистанционная (30 часов).

Даты обучения:

Очное обучение проводится в два потока.

1-й поток:

30 сентября 2019 г. (с 9-00 до 17-00);

01 октября 2019 г. (с 9-00 до 17-00);

02 октября 2019 г. (с 9-00 до 17-00);

05 октября 2019 г. (с 9-00 до 17-00);

06 октября 2019 г. (с 9-00 до 13-45).

Срок подачи заявок: до 25 сентября 2019 г. (включительно).

2-й поток:

28 октября 2019 г. (с 9-00 до 17-00);

30 октября 2019 г. (с 9-00 до 17-00);

31 октября 2019 г. (с 9-00 до 17-00);

01 ноября 2019 г. (с 9-00 до 17-00);

02 ноября 2019 г. (с 9-00 до 13-45).

Срок подачи заявок: до 23 октября 2019 г. (включительно).

Место проведения: г. Новосибирск, ул. Вокзальная магистраль, д. 1, Конгресс-отель «Маринс Парк Отель Новосибирск».

Краткая аннотация обучающей программы:

Основные задачи программы «Академия предпринимательства» (далее - программа): обучение потенциальных и начинающих предпринимателей, выявление эффективных бизнес-идей и разработка к ним бизнес-плана с целью дальнейшей реализации.

Программа «Академия предпринимательства» ориентирована на людей, которые хотят начать свой бизнес или реализовать новый бизнес-проект. В программе подробно описаны шаги, которые необходимо предпринять при создании бизнеса с момента формирования бизнес-идеи до регистрации предприятия. Итогом изучения и освоения программы станет возможность сразу создать бизнес-план нового предприятия.

В учебном процессе описаны все этапы, которые необходимо выполнить потенциальному и начинающему предпринимателю для открытия собственного

бизнеса. По мере изучения программы обучающимися заполняется учебная тетрадь «Бизнес-план», которая представляет собой форму для разработки бизнес-плана.

В программе для действующих предпринимателей предусмотрены практические занятия по выработке навыков, способствующих развитию бизнеса, совершенствованию процессов управления предприятием, улучшению финансовых и производственных показателей бизнеса.

Для тех, у кого пока нет идеи бизнеса, в программу «Академия предпринимательства» включен модуль «Жизнеспособность идеи для бизнеса – как проверить гипотезу», способствующий выбору наиболее приемлемой и жизнеспособной бизнес-идеи.

В программе обучения для начинающих бизнесменов будут рассматриваться качества и навыки, которыми должен обладать предприниматель, включая руководство по ведению переговоров.

Большое внимание уделено теме «Оценка ресурсов для старта». Обучением предусмотрено изучение методов оценки своих возможностей, предложений рынка, различных источников ресурсов. Также в ходе обучения будут рассмотрены ошибки, которые совершают начинающие и неопытные предприниматели.

Особый акцент сделан на теме «Функции управления. Планирование и постановка задач». Это не случайно, т.к. большинство людей не уделяют достаточно внимания своим управленческим функциям, а особенно – планированию. Слушатели ознакомятся с набором функций, которые обязан выполнять руководитель, бизнесмен, а также выполнения функционала.

Программой обучения предусмотрены деловые игры, обсуждение изучаемых тем на семинарах и практических занятиях.

Учебный план:

Продолжительность обучения: 72 часа.

№ п/п	Наименование тем	Всего часов	Аудиторные часы	Дистанционные часы
1	Жизнеспособность идеи для бизнеса – как проверить гипотезу	7	4	3
2	Маркетинговые исследования – выбор рынка и ниши	6	3	3
3	Качества успешного предпринимателя – что нужно развивать в себе	7	4	3
4	Оценка ресурсов для старта	9	6	3
5	Поиск ресурсов, основы инвестиционных переговоров	7	4	3
6	Сегментирование рынка. Методы поиска и привлечения клиентов	8	5	3

7	Продвижение продукции или услуг на рынок. Основные методы	7	4	3
8	Метод определения конкурентных преимуществ	7	4	3
9	Диджитал маркетинг. Технология позиционирования «белая ворона»	5	2	3
10	Функции управления. Планирование и постановка задач	9	6	3
Итого		72	42	30

Преподавательский состав:

1. **Колобов Сергей Николаевич** – финансовый директор с многолетним стажем, владеет навыками управления проектами, постановки бюджетного учета на предприятии, финансового менеджмента. Обладает опытом создания и управления коммерческими банками.
2. **Салманов Вадим** - специалист по переговорам и техникам убеждения. Тренер-практик, более 10 лет тренирует персонал отделов продаж. Эксперт по продажам, диагностике отделов продаж, аудиту персонала, созданию корпоративных стандартов и скриптов продаж, ученик INTER SCHOOL OF SALES Майкла Бэнга.
3. **Царегородцев Алексей** – генеральный директор REALPRO Branding & Consulting. Бизнес-Советник. Разработчик бизнес-моделей и систем привлечения клиентов. Эксперт по улучшению качества систем продаж с гарантией результата.

Учебный график очного обучения:

Время	Программа	Вид занятий	Часы	Преподаватель
<u>1 день</u>				
30.09.2019 г. – первый поток; 28.10.2019 г. – второй поток				
с 09-00 до 10-30	Жизнеспособность идеи для бизнеса – как проверить гипотезу	лекция	2	Колобов С.Н.
с 10-30 до 10-45	Кофе-Брейк			
с 10-45 до 13-00	Жизнеспособность идеи для бизнеса – как проверить гипотезу	семинар	3	Колобов С.Н.
с 13-00 до 13-45	Обед			
с 13-45 до 15-15	Качества успешного предпринимателя – что нужно	лекция	2	Колобов С.Н.

	развивать в себе			
с 15-15 до 15-30	Кофе-Брейк			
с 15-30 до 17-00	Качества успешного предпринимателя – что нужно развивать в себе	практика	2	Колобов С.Н.
<u>2 день</u> 01.10.2019 г. – первый поток; 30.10.2019 г. – второй поток				
с 09-00 до 10-30	Сегментирование рынка. Методы поиска и привлечения клиентов	лекция	2	Салманов В.
с 10-30 до 10-45	Кофе-Брейк			
с 10-45 до 13-00	Сегментирование рынка. Методы поиска и привлечения клиентов	практика	3	Салманов В.
с 13-00 до 13-45	Обед			
с 13-45 до 15-15	Метод определения конкурентных преимуществ	лекция	2	Салманов В.
с 15-15 до 15-30	Кофе-Брейк			
с 15-30 до 17-00	Метод определения конкурентных преимуществ	деловая игра	2	Салманов В.
<u>3 день</u> 02.10.2019 г. – первый поток; 31.10.2019 г. – второй поток				
с 09-00 до 10-30	Маркетинговые исследования – выбор рынка и ниши	лекция	2	Царегородцев А.
с 10-30 до 10-45	Кофе-Брейк			
с 10-45 до 11-30	Маркетинговые исследования – выбор рынка и ниши	практика	1	Царегородцев А.
с 11-30 до 13-00	Продвижение продукции или услуг на рынок. Основные методы	лекция	2	Царегородцев А.
с 13-00 до 13-45	Обед			
с 13-45 до 15-15	Продвижение продукции или услуг на рынок. Основные методы	практика	2	Царегородцев А.
с 15-15 до 15-30	Кофе-Брейк			
с 15-30 до 17-00	Диджитал маркетинг. Технология позиционирования «белая ворона»;	семинар	2	Царегородцев А.
<u>4 день</u> 05.10.2019 г. – первый поток; 01.11.2019 г. – второй поток				
с 09-00 до 10-30	Оценка ресурсов для старта	лекция	2	Колобов С.Н.
с 10-30 до 10-45	Кофе-Брейк			
с 10-45 до 13-00	Оценка ресурсов для старта	практика	3	Колобов С.Н.
с 13-00 до 13-45	Обед			
с 13-45 до 15-15	Поиск ресурсов, основы инвестиционных переговоров	лекция	2	Колобов С.Н.
с 15-15 до 15-30	Кофе-Брейк			

с 15-30 до 17-00	Поиск ресурсов, основы инвестиционных переговоров	деловая игра	2	Колобов С.Н.
<u>5 день</u> 06.10.2019 г. – первый поток 02.11.2019 г. – второй поток				
с 09-00 до 10-30	Функции управления. Планирование и постановка задач	лекция	2	Колобов С.Н.
с 10-30 до 11-15	Функции управления. Планирование и постановка задач	семинар	1	Колобов С.Н.
с 11-15 до 11-30	Перерыв			
с 11-30 до 13-45	Функции управления. Планирование и постановка задач	практика	3	Колобов С.Н.
Итого			42	

Учебный план дистанционного обучения:

№ п/п	Программа	Вид занятий	Часы	Преподаватель
1	Жизнеспособность идеи для бизнеса – как проверить гипотезу	Вебинар + Задачи	3	Колобов С.Н.
2	Качества успешного предпринимателя – что нужно развивать в себе	Вебинар + Задачи	3	Колобов С.Н.
3	Оценка ресурсов для старта	Вебинар + Задачи	3	Колобов С.Н.
4	Поиск ресурсов, основы инвестиционных переговоров	Вебинар + Задачи	3	Колобов С.Н.
5	Функции управления. Планирование и постановка задач	Вебинар + Задачи	3	Колобов С.Н.
6	Сегментирование рынка. Методы поиска и привлечения клиентов	Вебинар + Задачи	3	Салманов В.
7	Метод определения конкурентных преимуществ	Вебинар + Задачи	3	Салманов В.
8	Маркетинговые исследования – выбор рынка и ниши	Вебинар + Задачи	3	Царегородцев А.
9	Продвижение продукции или услуг на рынок. Основные методы	Вебинар + Задачи	3	Царегородцев А.
10	Диджитал маркетинг. Технология позиционирования «белая ворона»	Вебинар + Задачи	3	Царегородцев А.
Итого			30	

Организационная часть:

В процессе обучения все слушатели будут обеспечены раздаточным материалом и консультационным сопровождением после обучающей

программы. Также предусмотрены кофе-брейки и питьевая вода во время проведения мероприятия.

Для уточнения информации звоните по телефону 8-800-2000-479 и по электронному адресу info@r2000.ru.

Регистрация участников проходит в информационной системе Межвузовского центра содействия научной и инновационной деятельности студентов и молодых ученых Новосибирской области: www.nauka-nso.ru, включая заполнение и прикрепление в системе скан-копии заявки по форме Приложение 1.

Срок подачи заявок:

1 поток: до 25 сентября 2019 года (включительно);

2 поток: до 23 октября 2019 года (включительно).

Важно! Для получения удостоверения о повышении квалификации необходимо включить в заявку скан-копию паспорта и диплома об основном образовании.

Форма заявки на участие

ЗАЯВКА

на участие физического лица в обучающем мероприятии Центра поддержки
предпринимательства Новосибирской области ГУП НСО «НОЦРПП»

Наименование мероприятия	Обучающая программа «Академия предпринимательства»
Ф.И.О.	
Цель участия в программе?	
Планируете ли Вы начать собственное дело? В какой сфере?	
Какие темы информационных и образовательных семинаров для Вас актуальны?	

_____/_____/_____
(Подпись) (ФИО)

***Все поля заявки являются обязательными для заполнения**

Тел. 8 800 2000 479
info@r2000.ru