

Автономная некоммерческая организация
дополнительного профессионального образования
«Институт бизнеса и информационных технологий»

Принята на заседании
педагогического совета
от «04» апреля 2025 г.
Протокол № П-02/25

Утверждаю:
Директор
_____ О.В. Обухов
«04» апреля 2025 г.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА
«Продажи, сервисное мышление, финансы, мотивация, привлечение ресурсов»
(Практикоориентированная образовательная программа по проработке навыков
ведения бизнеса)

Екатеринбург
2025

1. КОМПЛЕКС ОСНОВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК

Настоящая дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа разработана с учетом Федерального Закона Российской Федерации от 29.12.2012 г. №273 «Об образовании в Российской Федерации»; Приказа Министерства просвещения Российской Федерации от 27.07.2022 г. № 629 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»; Устава АНО ДПО «Институт бизнеса и информационных технологий»; Локальных нормативных актов АНО ДПО «Институт бизнеса и информационных технологий».

Актуальность и отличительные особенности программы. Данная практикоориентированная образовательная программа предназначена для обучения физических лиц, заинтересованных в начале осуществления предпринимательской деятельности, и представителей субъектов МСП, по навыкам ведения бизнеса.

Целевая аудитория: физические лица, представители субъектов малого и среднего предпринимательства, зарегистрированные на территории Свердловской области.

Цель: проработать навыки ведения бизнеса в части построения эффективной системы продаж и клиентоориентированного сервиса, научить применять эффективные инструменты для повышения мотивации сотрудников, управлении финансами и привлечении ресурсов.

Задачи:

- Проанализировать слабые и сильные стороны своей системы продаж;
- Научиться выстраивать эффективную воронку продаж;
- Оптимизировать точки контакта с клиентом;
- Определить стратегию работы с клиентами для увеличения продаж;
- Научиться использовать инструменты для оценки мотивации сотрудников;
- Дать практические инструменты для повышения мотивации в своей команде;
- Научиться управлять финансами и привлекать необходимые ресурсы.

Форма проведения занятий: онлайн.

Нормативный срок освоения программы – 16 часов.

Итоговый документ: сертификат установленного образца.

2. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Таблица 1

№ п/п	Наименование разделов, дисциплин	Всего, час.	В том числе:			Форма контроля (экзамен, зачет)
			Теорет. занятия	Практ. занятия	Самост. работа	
1	Оценка эффективности системы продаж	4	2	2	0	-
2	Стратегии работы с клиентами	4	2	2	0	-
3	Мотивация сотрудников	4	2	2	0	-
4	Финансы и привлечение ресурсов	4	2	2	0	-
	ИТОГО:	16	8	8	0	-

3. РАБОЧИЕ УЧЕБНЫЕ ПРОГРАММЫ РАЗДЕЛОВ

3.1. Рабочая учебная программа раздела

«Оценка эффективности системы продаж»

Цель изучения раздела: научиться выполнять оценку эффективности системы продаж.

Результаты освоения:

Освоивший раздел обучающийся

Знает:

- Понятие системы продаж, воронки продаж.

Умеет:

- Проанализировать слабые и сильные стороны своей системы продаж; Научиться выстраивать эффективную воронку продаж.

Учебно-тематический план раздела

Таблица 2

Наименование раздела, тем	Всего, час.	В том числе:			Форма контроля
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	
Оценка эффективности системы продаж	4	2	2	0	Не предусмотрена

Содержание раздела

Таблица 3

Наименование разделов и тем	Содержание (по темам), а также тематика практических занятий (семинаров, лабораторных занятий), самостоятельной работы, описание применяемых образовательных технологий
Оценка эффективности системы продаж	Соответствие эффективности системы продаж требованиям времени. Анализ бизнес-процесса продаж, слабые и сильные стороны. Воронка продаж
В том числе:	
Практические занятия	Анализ бизнес-процесса продаж, слабые и сильные стороны. Воронка продаж.
Самостоятельная работа	-
Применяемые образовательные технологии	Дискуссии, кейсы, упражнения, индивидуальная работа

3.2. Рабочая учебная программа раздела

«Стратегии работы с клиентами»

Цель изучения раздела: Ключевые составляющие работы с клиентами.

Результаты освоения:

Освоивший раздел обучающийся

Знает:

- как определить стратегию работы с клиентами для увеличения продаж.

Умеет:

- Определить стратегию работы с клиентами для увеличения продаж.

Учебно-тематический план раздела

Таблица 4

Наименование разделов и тем	Всего, час.	В том числе:			Форма контроля
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	
Стратегии работы с клиентами	4	2	2	0	Не предусмотрена

Содержание раздела

Таблица 5

Наименование разделов и тем	Содержание (по темам), а также тематика практических занятий (семинаров, лабораторных занятий), самостоятельной работы, описание применяемых образовательных технологий
Стратегии работы с клиентами	Ключевые составляющие работы с клиентами. Сервис - эффективная бизнес-стратегия. Оптимизация точек контактов с клиентами.
В том числе:	
Практические занятия	Ключевые составляющие работы с клиентами. Сервис - эффективная бизнес-стратегия. Оптимизация точек контактов с клиентами.
Самостоятельная работа	-
Применяемые образовательные технологии	Дискуссии, кейсы, упражнения, индивидуальная работа

3.3. Рабочая учебная программа раздела «Мотивация сотрудников»

Цель изучения раздела: Научиться использовать инструменты для оценки мотивации сотрудников.

Результаты освоения:

Освоивший раздел обучающийся

Знает:

- Как использовать инструменты для оценки мотивации сотрудников.

Умеет:

- Использовать инструменты для повышения мотивации в своей команде.

Учебно-тематический план раздела

Таблица 6

Наименование разделов и тем	Всего, час.	В том числе:			Форма контроля
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	
Мотивация сотрудников	4	2	2	0	Не предусмотрена

Содержание раздела

Таблица 7

Наименование разделов и тем	Содержание (по темам), а также тематика практических занятий (семинаров, лабораторных занятий), самостоятельной работы, описание применяемых образовательных технологий
-----------------------------	---

Мотивация сотрудников	<p>Виды мотивации: Внутренняя и внешняя мотивация Финансовые и нефинансовые методы мотивации. Как создать позитивную мотивирующую корпоративную культуру. Практические инструменты для мотивации сотрудников: Оценка потребностей сотрудников: как узнать, что их мотивирует? Системы мотиваций Управленческие инструменты руководителя для повышения вовлеченности. Диагностика мотивационных факторов сотрудника</p>
В том числе:	
Практические занятия	<p>Виды мотивации: Внутренняя и внешняя мотивация Финансовые и нефинансовые методы мотивации. Как создать позитивную мотивирующую корпоративную культуру. Практические инструменты для мотивации сотрудников: Оценка потребностей сотрудников: как узнать, что их мотивирует? Системы мотиваций Управленческие инструменты руководителя для повышения вовлеченности. Диагностика мотивационных факторов сотрудника</p>
Самостоятельная работа	-
Применяемые образовательные технологии	Дискуссии, кейсы, упражнения, индивидуальная работа

3.4. Рабочая учебная программа раздела «Финансы и привлечение ресурсов»

Цель изучения раздела: Научиться управлять финансами и привлекать необходимые ресурсы.

Результаты освоения:

Освоивший раздел обучающийся

Знает:

- Как управлять финансами и привлекать необходимые ресурсы.

Умеет:

- управлять финансами и привлекать необходимые ресурсы.

Учебно-тематический план раздела

Таблица 8

Наименование разделов и тем	Всего, час.	В том числе:			Форма контроля
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	
Финансы и привлечение ресурсов	4	2	2	0	Не предусмотрена

Содержание раздела

Таблица 9

Наименование разделов и тем	Содержание (по темам), а также тематика практических занятий (семинаров, лабораторных занятий), самостоятельной работы, описание применяемых образовательных технологий
Финансы и привлечение ресурсов	Построение финансовой модели Инвестиционный бюджет Бюджет доходов и расходов План продаж. Ценообразование Себестоимость Фонд оплаты труда Постоянные и переменные затраты Бюджет движения денежных средств Финансовые показатели проекта Как привлечь необходимые ресурсы в проект Источники финансирования (инвестиции, гранты, краудфандинг и др)
В том числе:	
Практические занятия	Построение финансовой модели Инвестиционный бюджет Бюджет доходов и расходов План продаж. Ценообразование Себестоимость Фонд оплаты труда Постоянные и переменные затраты Бюджет движения денежных средств Финансовые показатели проекта Как привлечь необходимые ресурсы в проект Источники финансирования (инвестиции, гранты, краудфандинг и др)
Самостоятельная работа	-
Применяемые образовательные технологии	Дискуссии, кейсы, упражнения, индивидуальная работа

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

Перечень нормативно-правовых документов

Программа разработана в соответствии с положениями, статьями и пунктами:

- Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Приказа Министерства просвещения Российской Федерации от 27.07.2022 г. № 629 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам».

Рекомендуемые методические материалы, Интернет-ресурсы

1. Ансофф, И. Стратегическое управление : сокр. пер. с англ. / И. Ансофф ; науч. ред. и предисл. Л. И. Евенко. – Москва : Экономика, 1989. – 519 с.
2. Баффет, У. Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении / У. Баффет ; пер. с англ. – Москва : Альпина Паблишер, 2019. – 288 с.
3. Друкер, П. Эффективный руководитель / П. Друкер ; пер. с англ. – Москва : Вильямс, 2007. – 224 с.
4. Зорин, А. И. Сервисология : учебник для вузов / А. И. Зорин. – Москва : Издательство Юрайт, 2023. – 327 с.

5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. — СПб.: Питер, 2006. — 464 с: ил.
6. Остервальдер, А. Построение бизнес-моделей : пособие для визуализаторов и новаторов / А. Остервальдер, И. Пинье ; пер. с англ. – Москва : Альпина Паблишер, 2011. – 288 с.
7. Пин, Д. Драйв. Что на самом деле нас мотивирует / Д. Пин ; пер. с англ. – Москва : Альпина Паблишер, 2013. – 288 с.
8. Портер, М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер ; пер. с англ. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 456 с.

5. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ

Ресурсное обеспечение программы. Участники обеспечиваются раздаточными материалами (презентация) в эл. виде. Группу сопровождает координатор: консультирование по обучающему процессу, решение орг. и тех. вопросов по подключению к онлайн площадке.

Кадровое обеспечение программы. В программе работают эксперты и консультанты, имеющие успешный практический опыт предпринимательской деятельности.