**Информационное письмо**

**о мероприятии**

**Название мероприятия:** обучающая программа «Академия предпринимательства».

**Целевая аудитория:** физические лица, планирующие начать предпринимательскую деятельность.

**Участие в программе для слушателей** - на бесплатной основе. В результате слушатели получат 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** |
|  |
| **1 день****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 развивать в себе | лекция | 2 | Колобов С.Н. |
| 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. |
| **2 день****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. |
| **3 день****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. |
| **4 день****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. |
| **5 день** **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](http://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.

**Приложение 1**

**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**