Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение

«Дзержинский педагогический колледж»

**Практические занятия**

по учебной дисциплинеТехнология построения бизнеса и профессиональной карьеры

Раздел Технология построения бизнеса

Дзержинск

|  |  |
| --- | --- |
| Одобрено на заседании ПЦК преподавателей специальности 44.02.01. Дошкольное образование Протокол №\_\_\_\_\_\_\_от\_\_\_\_\_\_\_\_Председатель ПЦК \_\_\_ /Казачкова Н.Ю./ Протокол №\_\_\_\_\_\_\_от\_\_\_\_\_\_\_\_Председатель ПЦК \_\_\_ / Казачкова Н.Ю./ Протокол №\_\_\_\_\_\_\_от\_\_\_\_\_\_\_\_Председатель ПЦК \_\_\_ / Казачкова Н.Ю./ Протокол №\_\_\_\_\_\_\_от\_\_\_\_\_\_\_\_Председатель ПЦК \_\_\_ / Казачкова Н.Ю./  | Методические рекомендации по организации практических занятий составлены в соответствии с требованиями федеральных государственных образовательных стандартов среднего профессионального образования по спец. 44.02.01. Дошкольное образование |

Составитель: Е.В. Никифорова, преподаватель ГБПОУ «Дзержинский педагогический колледж»

ОГЛАВЛЕНИЕ

**Тема 1. Введение в курс «Технология построения бизнеса»**

Практическое занятие № 1. Генерация бизнес-идеи

**Тема 3. Бизнес-план проекта**

Практическое занятие № 2. Разработка разделов бизнес-плана: «План маркетинга», «Производственный план».

Практическое занятие № 3. Разработка «Организационного плана».

Практическое занятие № 4. Разработка «Финансового плана».

**Тема 4. Презентация проекта инвестору**

Практическое занятие № 5.Защита проекта.

**ВВЕДЕНИЕ**

 Компетентностный подход, приковывающий в последнее время пристальное внимание исследователей, рассматривает в качестве итога образования не сумму усвоенной информации, а способность человека продуктивно действовать в профессиональных ситуациях.

 Изучение учебной дисциплины Технология построения бизнеса и профессиональной карьерыраздела Технология построения бизнесапредназначено помочь студентам овладеть профессиональными компетенциями в соответствии с ФГОС СПО по специальности 44.02.01. Дошкольное образование в части освоения соответствующих профессиональных компетенций (ПК):

-ПК 5.5. Участвовать в исследовательской и проектной деятельности в области дошкольного образования.

Преподавание учебной дисциплины Технология построения бизнеса и профессиональной карьерыраздела Технология построения бизнесапредназначено для формирования общих компетенций:

 ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, определять методы решения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях.

ОК 4. Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, взаимодействовать с руководством, коллегами и социальными партнерами.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Осуществлять профессиональную деятельность в условиях обновления ее целей, содержания, смены технологий.

ОК 11. Строить профессиональную деятельность с соблюдением правовых норм, ее регулирующих.

С целью овладения видом профессиональной деятельности Методическое обеспечение образовательного процессаи соответствующими профессиональными компетенциями обучающийся в ходе освоения учебной дисциплины Технология построения бизнеса и профессиональной карьерыраздела Технология построения бизнесадолжен **уметь:**

* составлять бизнес-план проекта;
* просчитывать риски бизнеса;
* формулировать бизнес-идею;
* модифицировать бизнес-идею;
* презентовать свой проект инвестору.

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **знать:**

* основные понятия, инструменты и логику бизнес-планирования деятельности предприятия;
* этапы развития бизнеса;
* методы генерации бизнес-идей;
* структуру бизнес-плана;
* экономическую структуру компании, классифицировать статьи доходов и расходов, рассчитывать прибыль, рентабельность, окупаемость проекта.

 Учебное пособие составлено в соответствии с рабочей программой учебной дисциплины Технология построения бизнеса и профессиональной карьерыраздела Технология построения бизнесаи предусматривает проведение практических занятий в объеме 10 часов.

Разработки практических занятий представлены по следующему плану:

1. Цель занятия
2. Предварительная работа (с указанием источника для получения более подробной теоретической информации по теме)
3. Вопросы для обсуждения
4. Задания

Такая структура позволяет организовать практическое занятие, как под руководством преподавателя, так и самостоятельно.

Создание данного пособия в значительной мере обусловлено необходимостью в расширении круга литературы для изучения учебной дисциплины Технология построения бизнеса и профессиональной карьерыраздела Технология построения бизнеса.

**Тема 1. Введение в курс «Технология построения бизнеса»**

**Практическая работа № 1. Генерация бизнес-идеи**

Цель: сформировать умение разработки и презентации своей бизнес-идеи

Предварительная работа: знакомство с методами по разработке бизнес-идеи

Оснащение: задание для выполнения ПР № 1

Вопросы для обсуждения:

* 1. Что такое Бизнес-идея?
	2. Кто разрабатывает бизнес-идеи?
	3. С какой целью их разрабатывают?
	4. Приведите примеры современных бизнес-идей.

Ход работы:

Задание № 1.Создайте команду-единомышленников для совместной работы по разработке бизнес-идеи.

Задание № 2. Внимательно прочитайте предложенный материал по разработке бизнес-идеи.

Изучите методы их разработки.

Проанализируйте каждый из них.

Выберите для себя приемлемый метод, на основании которого вы будет разрабатывать свою бизнес-идею.

1.1.Метод «Мозговой штурм»:

Проводится в три этапа:

1. определение проблемы (в каком направлении команда будет вести обсуждение);
2. генерация бизнес-идеи (высказать любые предположения. Главная задача – не критиковать других участников. Приветствуются любые предположения и идеи, в т.ч. и фантастические;
3. сбор предложенных идей и их анализ (выбрать самую достойную)

1.2. Метод синтетики.

Автор – Уильям Гордон. Это самый сложный, но эффективный метод. Основная суть метода – поиск аналогий.

Проводится в два этапа:
1) Выбрать определенный объект и нарисовать таблицу для заполнения пустых граф аналогиями.
2) Сопоставить цель, провести косвенные и прямые аналогии.

Пример.

Объект – ручка.

Основная задача – увеличение ассортимента продукции и рост продаж.

Аналогия прямая – ручка объемная и большая.

Аналогия косвенная – ручка плоская.

Если совместить две аналогии (прямую и косвенную), то в итоге рождается идея о создании ручки в форме закладки для книг.

1.3. «Ментальные карты» – это метод, который опирается на особенности мышления и память человека.

Разработчик – Тони Бьюзен. Он считал, что основные процессы мышления основываются именно на памяти, воспоминаниях, приобретенном опыте.

Суть методики: взять бумагу, в центре написать одну бизнес-идея, от которой начнут отходить «ветви», на которых пишутся основные ассоциации для будущего бизнеса. Итог – формирование большой карты с огромным числом ассоциаций, связанных между собой одним понятием.

1.4. Метод фокальных объектов – интересный и эффективный метод поиска необычных идей.

Автор методики – Чарльз Вайтинг, характеризующий свой метод, как возможность объединения разных объектов в одном целом и вывода нового бизнес-решения, которое принесет пользу и будет интересно людям.

Пример – празднование Нового года. Основные ассоциации с этим событием – накрытый стол, бенгальские огни, зажженные свечи, елка. На этом этапе рождается идея – добавить элементы бенгальских огней в свечу. В итоге свечка будет гореть и искриться. Такая методика будет работать во всех направления – промышленности, быту, химии и так далее.

Задание № 3. Спланируйте собственную бизнес-идею, дав ответы на 9 вопросов.

Оцените свою бизнес-идею.

Выполнив задание № 2, проведите оценку своей бизнес-идеи, ответив на вопросы:
1. Какие знания, умения и навыки потребуются? Для ведения любого бизнеса нужны определенные навыки и знания. Если есть ощущение пробелов в какой-либо отрасли, необходимо пройти самостоятельное обучение, закончить курсы, взять уроки у профессионалов своего дела, пройти дополнительное обучение. Непрофессионалы часто прогорают, а их бизнес быстро сворачивается.

2. Нужен ли рынку новый товар или услуга? Этот вопрос требует анализа еще на этапе разработки. Лучший способ проверки – закинуть «пробную удочку». К примеру, если будущий бизнес связан с монтажом теплых полов, можно подать объявление в интернете (газете) и подсчитать, сколько будет звонков за месяц. Если спрос на услугу есть, то можно работать в этом направлении. Похожие проверки допускается проводить и для других направлений бизнеса.

3. Принесет ли бизнес доход? Главная цель – определить минимально допустимую [прибыль](http://utmagazine.ru/posts/9038-pribyl), которая устроит на первое время. Формулировка «как можно больше» не подходит – должна быть конкретная цель. При этом стоит соизмерять свои [затраты](http://utmagazine.ru/posts/9240-zatraty) на организацию бизнеса и потенциальный доход. Получить ответ на этот вопрос можно только после подробных расчетов.

4. В чем преимущества бизнес-идеи? Важно не просто придумать хорошую идею, но и сделать ее лучше, чем у конкурентов. На данном этапе проводится анализ, что нового принесет идея, чем она отличается от уже существующих, какие преимущества будут перед конкурентами и т.к.

5. Есть ли потенциал? Хорошая бизнес-идея та, которую можно развивать почти бесконечно. При этом стратегия должна разрабатываться наперед. Напр., сначала открывается шиномонтаж, затем – магазин запчастей, следующий этап – расширение услуг и преобразование в полноценную СТО, далее – автомойка и т.д.

6. Какие есть преимущества и недостатки бизнес-идеи? Если негативных моментов будущей деятельности на 30-40% больше, чем положительных, то лучше подобрать другую идею.

7. На какую аудиторию рассчитан товар (услуга)? Главное – определить, кто будет главным клиентом, чего он хочет, какие интересы преследует. Если знать своего потребителя и его желания, то вероятность предложить качественную и нужную услугу намного выше.

8. Сколько потребуется денег? Финансовая часть бизнеса - одна из основных. Вы должны понимать, сколько необходимо денег, где они будут браться, будет ли возможность своевременного возврата средств (при оформлении кредита), понадобятся ли [инвесторы для бизнеса.](https://utmagazine.ru/posts/8562-investory-dlya-biznesa)

9. Какова окупаемость бизнеса? Важный момент – в какой срок окупятся вложения. Некоторые направления позволяют покрыть затраты через 6-8 месяцев, но чаще всего окупаемость составляет 2-3 года (при инвестициях от 1 миллиона рублей).

Задание № 3.

1. Подготовьте текст выступления (на основании задания 2) для защиты-презентации бизнес-идеи от своей команды с соблюдением основным требований к выступлению.

*Основные требования к выступлению* *в ходе защиты бизнес-идеи.*

1. Защита бизнес-идеи не должна превышать 3-4-х минут.
2. Тезисы должны быть подчинены главной теме выступления, четко и доступно раскрывать основную идею бизнес-идеи при помощи выводов.
3. Главной целью тезисов является помочь слушателям понять суть вашей работы, оценить достоверность полученных результатов.
4. При защите соблюдать культуру выступления.
5. Грамотно и аргументировано отвечать на вопросы слушателей.

**Итог занятия:** Делается вывод об умении разработки бизнес-идеи на основе изученных методов их разработки и ее защиты в составе команды с соблюдением основным требований к выступлению.

**Тема 3. Бизнес-план проекта**

**Практическая работа № 2.1. План маркетинга.**

Цель: разработать план маркетинга

Предварительная работа: знакомство с планом маркетингом, его составляющими

Оснащение: задание для выполнения ПР

Вопросы для обсуждения:

* + 1. Что такое бизнес-план?
		2. Кто составляет БП?
		3. Какие разделы содержит БП?
		4. Что такое маркетинг?

Задание № 1. Опишите основные группы покупателей, которые предпочтут ваш товар. Сформируйте портрет ваших покупателей:

-их пол: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

- возраст: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

- географическое место проживания/работы:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

- средний доход:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

- хобби и увлечения: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

- места проведения досуга: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Задание № 2. Опишите, с помощью чего предполагается:

1. Информирование клиентов о товаре (***например*,** реклама на радио, размещение постов в социальных сетях и т.д.):

–

–

-

1. Оценивание клиентом вашего товара (***например***, с помощью голосования или отзывов на сайте организации и т.д.):

-

-

-

1. Продажа вашего товара (***например***, открытие розничного магазина, создание дистрибьюторской сети и т.д.):

–

–

-

1. Доставка вашего товара (***например***, самовывоз, бесплатная доставка до дома и т.д.):

-

-

-

1. Обслуживание после продажи (***например***, система скидок для постоянных покупателей, система бонусов и т.д.):

-

-

-

6. Предполагаемая себестоимость: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

7. Возможная рыночная цена товара (услуги):\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Вывод: Делается вывод о умении разработки плана маркетинга

**Практическая работа № 2.2. Производственный план.**

Цель: разработать план производства

**Предварительная работа:** знакомство с планом производства, его составляющими.

Оснащение: задание для выполнения ПР, таблицы, калькулятор

Вопросы для обсуждения:

* + - 1. Для чего необходим план производства?
			2. Кто занимается разработкой плана производства?
			3. Что является основой для разработки Плана производства?

Задание. Указать плановый объем товара (услуг) к выпуску:

Таблица № 2 - Производственный план

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ пп** | **Товар (услуга)** | **Плановый****объем продаж,****ед./мес.** | **Цена за ед.,****руб.****(раздел 6.7)** | **Выручка,****руб.****(кол.3 х кол.4)** |
| ***1*** | ***2*** | ***3*** | ***4*** | ***5*** |
| 1 | 1-й квартал  |  |  |  |
| 2 | 2-й квартал |  |  |  |
| 3 | 3-й квартал |  |  |  |
| 4 | 4-й квартал |  |  |  |
| **-** | **Всего:** | **?** | **-** | **?** |

**Итог занятия:** Делается вывод о умении разработки плана производства

**Практическая работа № 3. Организационный план.**

Цель: разработать организационный план

**Предварительная работа:** знакомство с организационным планом, его составляющими.

Оснащение: задание для выполнения ПР, таблицы, калькулятор

Вопросы для обсуждения:

* + - * 1. Для чего составляется организационный план?
				2. Кто составляет ОП?
				3. Почему ОП составляется в виде таблицы?

Задание № 1. Спланируйте численность персонала и фонд оплаты труда.

Таблица № 3 – Штатное расписание

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| №п/п | Специальность,занимаемая должность | Численность, чел. | ФОТза месяц, руб. | ФОТза год, руб.(кол.4 х 12 мес.) |
| *1* | *2* | *3* | *4* | *5* |
| 1. |  |  |  |  |
| 2. |  |  |  |  |
| 3. |  |  |  |  |
| 4.  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  | Итого: |  |  |  |
| 5 | Налоги от ФОТ по ставке (\_\_\_\_\_%) | - | - | ? |
| 6 | Всего: (Итого + строка 5 Налоги) | - | - | ? |

Задание № 2. Опишите, какой персонал потребуется:

А) Организационная схема предприятия (работники каких специальностей понадобятся для работы):

-

-

-

Б) требования к персоналу (его характеристика, распределение обязанностей):

Например:

Обязанности персонала (указать образование, стаж работы и др.):

*Администратор:* Осуществляет непосредственное руководство, решает вопросы развития, принимает заявки на проведение игр от клиентов и массовое катание.

Образование: средне-специальное

Стаж работы: не менее 3 –х лет

-

-

-

-

-

В) право подписи финансовых документов

Г) как будет оплачиваться и стимулироваться труд каждого работника фирмы

-

-

-

-

Сотрудники будут работать посменно (напр.: график работы будет предусматривать по 2 рабочие смены в день):

-

Укажите, необходима ли вашему проекту регистрация интеллектуальной собственности: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

В какие сроки предполагается осуществить запуск проекта (или когда он был запущен):\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Итог занятия:** Делается вывод об умении разработки организационного плана.

**Практическая работа № 4. Финансовый план.**

Цель: разработать финансовый план

**Предварительная работа:** знакомство с финансовым планом, его составляющими.

Оснащение: задание для выполнения ПР, таблицы, калькулятор

Вопросы для обсуждения:

1. Для чего составляется финансовый план?

2. Что необходимо для составления финансового плана?

3. Какие выводы позволяет сделать финаносвый план?

Задание № 1. Разработка «Финансового плана»

Таблица № 4 – Расчет прибыли (убытка), в тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 1 год | 2 год | 3 год |
| 1.Выручка от продаж (табл.2 стр. «ВСЕГО» в кол.5) |  |  |  |
| 2.Расходы, всего: |  |  |  |
| - оборудование (табл.1) |  |  |  |
| - зарплата и налоги с нее (табл.2)  |  |  |  |
| - аренда |  |  |  |
| - коммунальные платежи:Электроэнергия (расход в кВт х цену за 1 кВт)Вода (расход в куб.м х цену за 1 куб.м) |  |  |  |
| - административные расходы  |  |  |  |
| - реклама: |  |  |  |
| - износ фондов (20% от стоимости основных фондов – табл.1) |  |  |  |
| - прочее |  |  |  |
| 3. Валовая прибыль (разница между выручкой и расходами: стр.1-стр.2) |  |  |  |
| 4. Объем налоговых отчислений (\_\_\_% от суммы по стр.3) |  |  |  |
| 5.Чистая прибыль (прибыль после выплаты налогов: стр.3-стр.4) |  |  |  |

**Итог занятия:** Делается вывод об умении разработки финансового плана.

**Тема 4. Презентация проекта инвестору**

**Практическая работа № 5. Защита проекта.**

Цель: презентация проекта потенциальному инвестору

**Предварительная работа:** знакомство с критериями оценок выступления (текста), электронной презентации

Оснащение: текст, презентация, мультимедийная техника, оценочные листы

**Критерии оценивания выступления:**

1 балл – в выступлении имеются значительные недочеты,

2 балла – в выступлении имеются незначительное несоблюдение требований,

3 балла – выступление соответствует предъявленным требованиям.

**Критерии оценивания электронной презентации:**

1 балл – электронная презентация имеется в наличии, но не используется при защите БП,

2 балла – представленная электронная презентация не достаточно активно используется при защите БП,

3 балла – представленная электронная презентация активно используется при защите БП, автор прекрасно ориентируется в ней.

**Оформление электронной презентации**

1 балл - представлена плохо оформленная электронная презентация

2 балла – электронная презентация оформлена согласно предъявляемым требованиям, но есть отдельные претензии и недочеты к ней,

3 балла - электронная презентация оформлена согласно предъявляемым требованиям

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Критерии оценки** | **1 балл** | **2 балла** | **3 балла** | **Всего:** |
| * 1. выступления
 |  |  |  |  |
| * 1. электронной презентации
 |  |  |  |  |
| * 1. оформления электронной презентации
 |  |  |  |  |
| **Итого:** |  |  |  | **?** |

***Критерии оценки выполнения практического задания – защиты бизнес-плана:***

Оценка «5» - 9 баллов

Оценка «4» - от 7 до 8 баллов

Оценка «3» - от 5 до 6 баллов

Оценка «2» - менее 5 баллов

**Итог занятия:** Делается вывод об умении презентации проекта потенциальному инвестору.