



**МИКРОКРЕДИТНАЯ КОМПАНИЯ
РОСТОВСКИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫЙ ФОНД ПОДДЕРЖКИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

УТВЕРЖДАЮ
Генеральный директор



Е.С. Благинина

«12» августа 2024 г.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА
«Школа начинающего предпринимателя»**

Направленность: социально-гуманитарная

Объем учебной нагрузки: 12,5 астрономических часов (16,6 академических часов)

Форма обучения: очная

Организация обучения: 5 рабочих дней, с использованием дистанционных образовательных технологий

Возраст обучающихся: от 18 лет

г. Ростов-на-Дону
2024

1. Пояснительная записка

Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа «Школа начинающего предпринимателя» (далее также – образовательная программа) имеет социально-гуманитарную направленность и рассчитана на взрослых слушателей.

Освоение образовательной программы направлено на удовлетворение индивидуальных потребностей обучающихся в интеллектуальном совершенствовании, создание и обеспечение необходимых условий для личностного развития, и профессионального самоопределения обучающихся, удовлетворение иных образовательных потребностей и интересов обучающихся, не противоречащих законодательству Российской Федерации, осуществляемых за пределами федеральных государственных образовательных стандартов и федеральных государственных требований.

Образовательная программа представляет обучающимся возможность получить знания и навыки, которые можно применить в предпринимательской сфере, в организации коммерческой деятельности предприятий разных форм собственности и функционирующих в разных отраслях хозяйственной деятельности. В ходе освоения образовательной программы обучающиеся овладевают комплексом знаний о закономерностях функционирования, методах организации, планирования и управления малым предприятием; приобретают навыки сбора данных, необходимых для проведения экономических, в том числе, налоговых расчётов, составления бизнес-планов, эффективного ведения бизнеса, планирования производства и продаж, получают знания о системе документооборота, организационной структуре бизнеса и инструментах маркетингового продвижения.

В настоящее время развитие малого и среднего предпринимательства рассматривается как один из факторов экономического роста. Образовательная программа разработана в соответствии с федеральным законом от 29.12.2012 №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», соответствует целям национальных проектов «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», «Создание благоприятных условий для осуществления деятельности самозанятыми гражданами», муниципальной программы «Развитие экономики города Ростова-на-Дону» (утв. постановлением Администрации города Ростова-на-Дону от 28.12.2018 № 1369). Программа способствует стимулированию экономической активности и экономического роста, улучшению предпринимательского климата, созданию благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства.

Таким образом, реализация образовательной программы в условиях приоритета поддержки предпринимательских инициатив является целесообразной.

Отличительной особенностью образовательной программы является комплексное сочетание различных дисциплин, позволяющее создать системное представление о предпринимательской деятельности в целом, независимо от ее отраслевой направленности.

Цели образовательной программы:

- сформировать системное представление о сущности и особенности предпринимательской деятельности;
- изучить основы, формы и методы организации предпринимательской деятельности;
- научиться использовать полученные знания для оптимизации экономической деятельности на предприятии любой формы собственности;
- научиться формировать концепцию своего бизнеса на основе требований рынка, ориентированную на целевых потребителей;
- научиться формировать стратегию и каналы продаж на основе требований рынка и ориентированную на целевых потребителей

Образовательная программа обеспечивает:

- усвоение основных понятий и положений о предпринимательской деятельности;
- приобретение практических навыков по разработке, анализу экономической целесообразности бизнес-проектов;
- получение навыков по ведению предпринимательской деятельности;
- анализ практических ситуаций.

Образовательная программа ориентирована на решение следующих задач:

- выбор и порядок регистрации организационно-правовой формы для предпринимательской деятельности;
- выбор системы налогообложения, организацию бухгалтерского учета и налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства;
- привлечение финансовых ресурсов;
- бизнес-планирование, формирование ценностного предложения;
- формирование эффективного комплекса маркетинга, позволяющего достичь целей организации и занять устойчивые позиции на рынке;
- формирование эффективного комплекса инструментов продаж, позволяющего достичь целей организации и занять устойчивые позиции на рынке.

Потенциальными слушателями образовательной программы являются руководители и работники субъектов малого и среднего предпринимательства физические лица, не являющиеся индивидуальными предпринимателями, применяющие специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход», физические лица, желающие организовать собственное дело. Входных требований к уровню образования обучающихся не предъявляется. Набор в группы осуществляется на добровольной основе.

Срок реализации образовательной программы составляет 5 рабочих дней (12,5 астрономических или 16,6 академических часов).

Форма организации деятельности: в группе.

Форма обучения: очная, с использованием дистанционных образовательных технологий.

Режим занятий: занятия по образовательной программе проводятся 5 раз в неделю в течение 2,5 астрономических часов.

Ожидаемые результаты:

В процессе освоения данной образовательной программы слушатели должны обогатить свой теоретический и практический опыт за счет следующих компетенций:

- умение управлять своим профессиональным ростом для раскрытия внутреннего потенциала и эффективного использования внешних возможностей;
- способность понимать закономерности ведения предпринимательской деятельности, события и процессы, происходящие в экономике;
- способность нести ответственность за принимаемые управленческие решения;
- умение выбирать результативные инструменты продвижения бизнеса;
- способность понимать потребности, барьеры и мотивы целевой аудитории;
- способность создавать ценность товаров и услуг, предлагаемых на рынке и сформировать команду, которая будет работать с клиентами;
- способность доносить информацию до конечного потребителя;
- умение выстроить стратегию продаж, подходящую для целей бизнеса.

После успешного освоения программы слушатель должен владеть:

- навыками профессионального роста;
- навыками ведения предпринимательской деятельности;
- навыками самостоятельного поиска необходимой информации для ведения предпринимательской деятельности;
- навыками самостоятельного выстраивания стратегии продаж.

уметь:

- эффективно использовать внешние возможности для ведения бизнеса;
- использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении профессиональных задач;
- использовать информационные технологии в развитии современного бизнеса;
- оценивать опасности и угрозы, возникающие в этом процессе, соблюдать основные требования к информационной безопасности;
- эффективно использовать внешние и внутренние возможности для ведения бизнеса.

знать:

- основы организации бухгалтерского и налогового учета при ведении предпринимательской деятельности;
- основы нормативно-правового регулирования предпринимательской деятельности;
- основы бизнес-планирования;
- основы маркетинговой деятельности;
- основы и структуру продаж.

Формой подведения итогов освоения образовательной программы является тестирование.

После прохождения образовательной программы слушателям выдается сертификат о прохождении обучения.

2. Учебный план

№№ п.п.	Наименование дисциплин, разделов и тем.	Количество астр. часов:	Примечание
1	2	3	
1	Модуль 1. Правовые основы предпринимательской деятельности	2,5	День 1
2	Модуль 2. Налогообложение предпринимательской деятельности	2,5	День 2
3	Модуль 3. Маркетинг	2,5	День 3
4	Модуль 4. Бизнес-планирование	2,5	День 4
5	Модуль 5. Основы продаж	2,5	День 5
	ИТОГО	12,5	

3. Учебно-тематический план

№№ п.п.	Наименование дисциплин, разделов и тем	Всего астр. часов:	в том числе:			Форма контроля
			Лекции	Выездные занятия, стажировка, деловые игры и т.д.	Практические, лабораторные, семинарские занятия	
1	2	3	4	5	6	7
	Модуль 1	2,5	2,5	-	-	-
2.2.1	Презентация ЦРП Новый Ростов. Формы государственной поддержки.	0,15	0,15	-	-	-
2.2.2	Понятие и признаки предпринимательской деятельности, выбор оптимальной организационно-правовой формы ведения бизнеса, отличие ООО от ИП, процедура государственной регистрации юридического лица и индивидуального предпринимателя. «Самозанятость». Социальное предпринимательство	0,25	0,25	-	-	-
2.2.3	Основы лицензирования и сертификации. Маркировка товаров.	0,10	0,10	-	-	-
2.2.4	Оформление договорных отношений	0,25	0,25	-	-	-

1	2	3	4	5	6	7
2.2.5	Трудовые отношения на предприятии	0,40	0,40	-	-	-
2.2.6	Государственные закупки: общие понятия	0,15	0,15	-	-	-
2.2.7	Проверки со стороны контролирующих органов. Уведомительный порядок начала осуществления отдельных видов деятельности. Профилактический визит. Способы защиты прав.	0,35	0,35	-	-	-
2.2.8	Применение контрольно-кассовой техники	0,30	0,30	-	-	-
2.2.9	Требования законодательства о рекламе, в том числе в сети Интернет	0,15	0,15			
2.2.10	Обработка персональных данных	0,15	0,15			
2.2.11	Иные актуальные вопросы осуществления предпринимательской деятельности: - электронная цифровая подпись; - коммерческое обозначение; - наружная реклама. - дорожные карты по открытию розничного магазина и нестационарного торгового объекта	0,25	0,25	-	-	-
	Модуль 2	2,5	2,0	-	0,5	-
2.2.12	Страховые взносы, уплачиваемые плательщиками, не производящими выплат и иных вознаграждений физическим лицам	0,30	0,30	-	-	-
2.2.13	Страховые взносы, уплачиваемые плательщиками, производящими выплаты и иные вознаграждения физическим лицам	0,30	0,30	-	-	-
2.2.14	Решение кейсов	0,10	-	-	0,10	
2.2.15	Выбор системы налогообложения	0,20	0,20	-	-	-
2.2.16	Решение кейсов	0,10	-	-	0,10	
2.2.17	Организация бухгалтерского учета и налогообложения	0,20	0,20	-	-	-
2.2.18	Упрощенная система налогообложения	0,20	0,20	-	-	-

1	2	3	4	5	6	7
2.2.19	Решение кейсов	0,10	-	-	0,10	-
2.2.20	Патентная система налогообложения	0,20	0,20	-	-	-
2.2.21	Решение кейсов	0,10	-	-	0,10	-
2.2.22	Налог на профессиональный доход	0,20	0,20	-	-	-
2.2.23	Решение кейсов	0,10	-	-	0,10	-
2.2.24	Налоговые каникулы	0,10	0,10	-	-	-
2.2.25	Основные аспекты общей системы налогообложения	0,20	0,20	-	-	-
2.2.26	Ответственность за непредставление налоговой декларации	0,05	0,05	-	-	-
2.2.27	Ответственность за неуплату налога	0,05	0,05	-	-	-
	Модуль 3	2,5	2,3	-	0,2	-
2.2.28	Основы маркетинга. Новые концепции маркетинга.	0,20	0,20	-	-	-
2.2.29	Маркетинговая стратегия: блоки и алгоритм построения.	0,30	0,30	-	-	-
2.2.30	Анализ рынка (лучшие практики), анализ конкурентов. Конкурентные стратегии.	0,20	0,20	-	-	-
2.2.31	Целевая аудитория. Мотивы, барьеры, инсайты целевой аудитории. Причина выбора бренда.	0,30	0,30	-	-	-
2.2.32	Позиционирование. Разработка уникального торгового предложения. Офферы.	0,20	0,20	-	-	-
2.2.33	Коммуникационная стратегия. Выбор каналов маркетинга. Тактический план коммуникаций.	0,25	0,25	-	-	-
2.2.34	Цифровой маркетинг: подходы и выбор инструментов и критериев оценки эффективности	0,30	0,30	-	-	-
2.2.35	Антикризисный маркетинг: изменение контент-стратегий и поведения потребителей	0,30	0,30	-	-	-

1	2	3	4	5	6	7
2.2.36	Антикризисный маркетинг: актуальные инструменты маркетинга в условиях турбулентности.	0,20	0,20	-	-	-
2.2.37	Ответы на вопросы, разбор кейсов	0,20	-	-	0,20	-
	Модуль 4	2,5	2,2	-	0,3	-
2.2.38	Бизнес-план: понятие, структура и содержание.	0,20	0,20	-	-	-
2.2.39	Цель создания бизнес-плана: для кредитных организаций; для инвесторов; для «себя». Общие и отличительные особенности.	0,20	0,20	-	-	-
2.2.40	Производственный план. Планируемые сроки и объемы производства продукции (оказания услуг). Расчет себестоимости.	0,20	0,20	-	-	-
2.2.41	План по маркетингу и объему продаж. Анализ потребностей и проблем рынка. Способы преодоления конкуренции. Планируемые мероприятия по организации рекламы, стимулированию продаж и т.д. Способы продвижения продукции. Целевые рынки сбыта.	0,30	0,30	-	-	-
2.2.42	Ценовая политика. Обоснованность ценовой политики.	0,20	0,20	-	-	-
2.2.43	Анализ рисков. Анализ слабых сторон проекта.	0,20	0,20	-	-	-
2.2.44	Финансовый план.	0,30	0,30	-	-	-
2.2.45	Презентация и анализ кейсов действующего бизнеса.	0,40	0,20	-	0,20	-
2.2.46	Социальный контракт, примеры кейсов	0,40	0,30	-	0,10	-
2.2.47	Вопросы и ответы.	0,10	-	-	-	-
	Модуль 5	2,5	2,3	-	0,2	-
2.2.49	Анализ продаж. С чего начать выстраивать стратегию продаж?	0,30	0,20	-	-	-

1	2	3	4	5	6	7
2.2.50	Каналы продаж. Где и кому продавать?	0,30	0,20	-	-	-
2.2.51	Навыки продаж. Как выстроить работу с клиентом	0,30	0,20	-	-	-
2.2.52	Скрипты продаж и документация для работы менеджера. Что важно подготовить?	0,25	0,25	-	-	-
2.2.53	Долгосрочные отношения с клиентом. Как выстроить поток клиентов	0,30	0,20	-	-	-
2.2.54	Отдел продаж. С чего начать?	0,30	0,20	-	-	-
2.2.55	Мотивация и подбор персонала. Что важно учесть в работе?	0,20	0,20	-	-	-
2.2.56	Действующие клиенты. Как выстроить работу?	0,15	0,15	-	-	-
2.2.57	Инструменты продаж. Как продавать больше?	0,20	0,20	-	-	-
2.2.58	Ответы на вопросы, разбор кейсов	0,20	-	-	0,20	-

4. Содержание программы

Модуль 1. Правовые основы предпринимательской деятельности

- презентация ЦРП Новый Ростов. Формы государственной поддержки;
- понятие и признаки предпринимательской деятельности, выбор оптимальной организационно-правовой формы ведения бизнеса, отличие ООО от ИП, процедура государственной регистрации юридического лица и индивидуального предпринимателя. «Самозанятость»;
- социальное предпринимательство;
- основы лицензирования и сертификации. Маркировка товаров;
- оформление договорных отношений;
- трудовые отношения на предприятии;
- государственные закупки: общие понятия;
- проверки со стороны контролирующих органов. Уведомительный порядок начала осуществления отдельных видов деятельности. Профилактический визит. Способы защиты прав;
- применение контрольно-кассовой техники;
- требования законодательства о рекламе, в том числе в сети Интернет;
- обработка персональных данных;
- иные актуальные вопросы осуществления предпринимательской деятельности:
 - * электронная цифровая подпись,
 - * коммерческое обозначение,
 - * наружная реклама;

- дорожные карты по открытию розничного магазина и нестационарного торгового объекта.

Модуль 2. Налогообложение предпринимательской деятельности

- страховые взносы, уплачиваемые плательщиками:

* страховые взносы, уплачиваемые плательщиками, не производящими выплат и иных вознаграждений физическим лицам,

* страховые взносы, уплачиваемые плательщиками, производящими выплаты и иные вознаграждения физическим лицам,

* решение кейсов;

- выбор системы налогообложения, решение кейсов;

- организация бухгалтерского учета и налогообложения;

- упрощенная система налогообложения, решение кейсов;

- патентная система налогообложения, решение кейсов;

- налог на профессиональный доход, решение кейсов;

- налоговые каникулы;

- основные аспекты общей системы налогообложения;

- ответственность за непредставление налоговой декларации;

- ответственность за неуплату налога.

Модуль 3. Маркетинг

- основы маркетинга. Новые концепции маркетинга;

- маркетинговая стратегия: блоки и алгоритм построения;

- анализ рынка (лучшие практики), анализ конкурентов. Конкурентные стратегии;

- целевая аудитория. Мотивы, барьеры, инсайты целевой аудитории. Причина выбора бренда;

- позиционирование. Разработка уникального торгового предложения. Офферы;

- коммуникационная стратегия. Выбор каналов маркетинга. Тактический план коммуникаций;

- цифровой маркетинг: подходы и выбор инструментов и критериев оценки эффективности;

- антикризисный маркетинг: изменение контент-стратегий и поведения потребителей;

- антикризисный маркетинг: актуальные инструменты маркетинга в условиях турбулентности;

- ответы на вопросы, разбор кейсов.

Модуль 4. Бизнес-планирование

- бизнес-план: понятие, структура и содержание;

- цель создания бизнес-плана: для кредитных организаций; для инвесторов; для «себя». Общие и отличительные особенности;

- производственный план. Планируемые сроки и объемы производства продукции (оказания услуг). Расчет себестоимости;

- план по маркетингу и объему продаж. Анализ потребностей и проблем рынка.

Способы преодоления конкуренции. Планируемые мероприятия по организации рекламы, стимулированию продаж и т.д. Способы продвижения продукции.

Целевые рынки сбыта;

- ценовая политика. Обоснованность ценовой политики;

- анализ рисков. Анализ слабых сторон проекта;

- финансовый план;
- презентация и анализ кейсов действующего бизнеса;
- социальный контракт, примеры кейсов;
- вопросы и ответы.

Модуль 5. Основы продаж

- анализ продаж, с чего начать выстраивать стратегию продаж;
- каналы продаж, где и кому продавать;
- навыки продаж, как выстроить работу с клиентом;
- скрипты продаж и документация для работы менеджера, что важно подготовить;
- долгосрочные отношения с клиентом, как выстроить поток клиентов;
- отдел продаж, с чего начать;
- мотивация и подбор персонала, что важно учесть в работе;
- действующие клиенты, как выстроить работу;
- инструменты продаж, как продавать больше;
- ответы на вопросы, разбор кейсов.

5. Ресурсное обеспечение программы

5.1. Информационно-методическое обеспечение образовательной программы включает в себя комплект обновляемых презентационных материалов для каждого модуля.

5.2. Материально-техническое обеспечение:

Занятия по образовательной программе проводятся в учебной аудитории МКК РМФ ПП по адресу: Россия, Ростовская область, город Ростов-на-Дону, ул. Красноармейская, зд.170, строение 9, помещение 1в. В учебной аудитории имеется необходимое оборудование: проектор, ноутбук, микрофоны 7 шт. (настольные 4 шт. и радио 3 шт.), колонки, флип-чарт, стол для заседаний, столы (14 шт., стулья 30 шт.). Помещение соответствует санитарным нормам и правилам и требованиям техники безопасности.

5.3. Программное обеспечение: «МТС Линк». Лицензия «CAL + 100 участников». «МТС Линк» (Платформа). Конфигурация «Обучение Optimum 30».

6. Список литературы

6.1. Основные источники

- Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ.
1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 №146-ФЗ.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 №146-ФЗ.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ.

5. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 №197-ФЗ.
6. Федеральный закон от 29.12.2012 №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».
7. Приказ Минобрнауки России от 01.07.2013 №499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам».
8. Постановление Правительства РФ от 18.09.2020 №1490 «О лицензировании образовательной деятельности» (вместе с «Положением о лицензировании образовательной деятельности»).
9. Самарина, В.П. Основы предпринимательства: учебное пособие В.П. Самарина. – Старый Оскол: ТНТ, 2014. – 291 с.
10. Сигидов, Ю.И. Бухгалтерский учет и аудит: учебное пособие

6.2. Дополнительные источники

1. Федеральный закон от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
2. Областной закон от 10.05.2012 №843-ЗС «О региональных налогах и некоторых вопросах налогообложения в Ростовской области».
3. Федеральный закон от 31.07.2020 №248-ФЗ «О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в Российской Федерации».
4. Федеральный закон от 26.12.2008 №294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля».
5. Федеральный закон от 08.08.2001 №129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».
6. Федеральный закон от 04.05.2011 №99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».
7. Федеральный закон от 01.12.2007 №315-ФЗ «О саморегулируемых организациях».
8. Федеральный закон от 03.07.2016 №238-ФЗ «О независимой оценке квалификации».
9. Федеральный закон от 28.12.2013 №426-ФЗ «О специальной оценке условий труда».
10. Федеральный закон от 22.05.2003 №54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием электронных средств платежа».
11. Федеральный закон от 27.11.2018 №422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход».
12. Федеральный закон от 05.04.2013 №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
13. Федеральный закон от 18.07.2011 №223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».
14. Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
15. Федеральный закон от 13.03.2006 №38-ФЗ «О рекламе».
16. Федеральный закон от 27.07.2006 №152-ФЗ «О персональных данных».

17. Федеральный закон от 06.04.2011 №63-ФЗ «Об электронной подписи».
18. Постановление Правительства РФ от 23.12.2021 №2425 «Об утверждении единого перечня продукции, подлежащей обязательной сертификации, и единого перечня продукции, подлежащей декларированию соответствия, внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 31.12.2020 №2467 и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации».
19. Постановление Правительства РФ от 26.04.2019 №515 «О системе маркировки товаров средствами идентификации и прослеживаемости движения товаров».
20. Постановление Правительства РФ от 16.07.2009 №584 «Об уведомительном порядке начала осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности».
21. Постановление Правительства РФ от 16.04.2003 №225 «О трудовых книжках».
22. Постановление Правительства РФ от 24.12.2021 №2464 «О порядке обучения по охране труда и проверки знания требований охраны труда».
23. Постановление Правительства РФ от 23.11.2009 №944 «Об утверждении перечня видов деятельности в сфере здравоохранения, сфере образования и социальной сфере, осуществляемых юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, в отношении которых проверки проводятся с установленной периодичностью».
24. Постановление Администрации города Ростова-на-Дону от 30.12.2015 №351 «О размещении нестационарных торговых объектов на территории города Ростова-на-Дону».
25. Постановление Администрации города Ростова-на-Дону от 14.12.2015 №1228 «Об утверждении Положения о порядке проведения торгов в форме конкурса на право заключения договоров на установку и эксплуатацию рекламных конструкций».
26. Решение Ростовской-на-Дону городской думы от 21.04.2015 № 834 о принятии «Положения о рекламных и информационных конструкциях на территории города Ростова-на-Дону».
27. Бланк, С. Стартап: настольная книга основателя/ С. Бланк, Б. Дорф. – М.: Альпина Паблишер, 2016 г. – 616 с.
28. Балахнин И. Маршрут построен! Применение карт путешествия потребителя для повышения продаж и лояльности / Илья Балахнин. – М.: Интеллектуальная Литература, 2020. – 112 с.
29. Балдин, К.В. Инвестиции: системный анализ и управление/ под ред. К. В. Балдина. – 4-е изд. испр. – М.: Дашков и К, 2013. – 288.
30. Бест Роджер. Маркетинг от потребителя / Роджер Бест; пер. С английского Павла Миронова. – 6-е изд. перераб. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 696 с.
31. Горбунов, В.Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: научно-практическое пособие/ В.Л. Горбунов. – М.: ИЦ РИОР: НИЦ Инфра-М, 2013. – 248 с.

32. Дуракова, И.Б. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация: учебное пособие/И.Б. Дуракова. – М.: Инфра-М, 2015. – 301 с.
33. Ивашкевич, В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник/ В.Б. Ивашкевич. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр: НИЦ.
34. Орлова, Е.Р. Инвестиции: учебное пособие Е. Р. Орлова. – М.: Омега-Л, 2015. – 240 с.
35. Кавасаки, Г. Стартап. 11 мастер-классов от экс-евангелиста Apple и самого дерзкого венчурного капиталиста Кремниевой долины/ Г. Кавасаки. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 272 с.
36. Канеман, Даниэль. Думай медленно...решай быстро: [перевод с английского] / Даниэль Канеман. – Москва: Издательство АСТ, 2018 год. – 653, [3] с.
37. Кибанов, А. Я. Управление персоналом: учебное пособие/ А.Я. Кибанов. –М.: КноРус, 2016 г. – 208 с.
38. Кови, С.Р. Лидерство, основанное на принципах/ С.Р. Кови. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2015. – 302 с.
39. Манн И.Б. Маркетинговая машина. Менеджер становится директором / Игорь Манн, Анна Турусина. – 4-е изд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 320 с
40. Литвак, М.Е. Командовать или подчиняться? Психология управления/ М.Е. Литвак. – М.: Феникс, 2016. – 379 с.
41. Лукашевич, В. Основы управления персоналом: учебное пособие/ Владимир Лукашевич. – М.: КноРус, 2015. – 270 с.
42. Лысенко, Д.В. Бухгалтерский управленческий учет: учебник/ Д.В. Лысенко. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 477 с.
43. Н. Смирнова, А. Парабеллум, Н. Мрочковский. Масштабирование бизнеса. Создаем франчайзинг.
44. Молчанов, Николай Викторович. Человек покупающий и продающий: как законы эволюции влияют на психологию потребителя и причем здесь Люк Скайуокер / Николай Молчанов. – Москва: Эксмо, 2021. – 400 с.
45. «Почему вы? Как правильно объяснить клиентам, почему они должны выбрать именно вас». Манн Игорь Борисович, Турусина Анна Юрьевна Редактор: Сальникова Дарья. Издательство: СилаУма-Паблишер, 2020 г.
46. «Доверие». Автор: Манн Игорь Борисович, Манн Елизавета Игоревна. Издательство: СилаУма-Паблишер, 2023 г.

**МИКРОКРЕДИТНАЯ КОМПАНИЯ РОСТОВСКИЙ
МУНИЦИПАЛЬНЫЙ ФОНД ПОДДЕРЖКИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Приложение к дополнительной
общеобразовательной
общеразвивающей программе
«Школа начинающего
предпринимателя»

Календарный учебный график

дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программы
«Школа начинающего предпринимателя»

Занятия проводятся, как правило, в последнюю полную неделю каждого месяца с понедельника по пятницу. График с указанием точных дат и времени проведения занятий формируется ежегодно и публикуется в открытом доступе. В исключительных случаях последовательность проведения модулей может меняться.

День недели	Модуль
Понедельник	Правовые основы предпринимательской деятельности
Вторник	Налогообложение предпринимательской деятельности
Среда	Маркетинг
Четверг	Бизнес-планирование
Пятница	Основы продаж