



## 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 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.

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование тем</b>	<b>Всего часов</b>	<b>Аудиторные часы</b>	<b>Дистанционные часы</b>
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
<b>Итого</b>		<b>72</b>	<b>42</b>	<b>30</b>

### **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
<b><u>1 день</u></b> <b>30.09.2019 г. – первый поток; 28.10.2019 г. – второй поток</b>				
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.
<b><u>2 день</u></b> <b>01.10.2019 г. – первый поток; 30.10.2019 г. – второй поток</b>				
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.
<b><u>3 день</u></b> <b>02.10.2019 г. – первый поток; 31.10.2019 г. – второй поток</b>				
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 –	практика	1	Царегородцев А.

	выбор рынка и ниши			
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.
<b><u>4 день</u></b> <b>05.10.2019 г. – первый поток; 01.11.2019 г. – второй поток</b>				
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.
<b><u>5 день</u></b> <b>06.10.2019 г. – первый поток 02.11.2019 г. – второй поток</b>				
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.
<b>Итого</b>			<b>42</b>	

### 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	Вебинар + Задачи	3	Колобов С.Н.

	инвестиционных переговоров			
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.
<b>Итого</b>			<b>30</b>	

### **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](mailto: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](mailto:info@r2000.ru)