

# Образовательный проект «Начни своё дело»

## 1 этап «РАСКРЫТИЕ СПОСОБНОСТЕЙ К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ»



**Цель программы:** самооценка личных предпринимательских качеств, приобретение навыка поиска и выбора перспективной бизнес-идеи, SWOT-анализ

### Целевая аудитория:

- начинающие предприниматели и граждане, желающие создать свое дело

**Продолжительность курса:** 5 дней с 10.00 до 18.00 (50 академических часов)

День	Объём	Разделы программы
<i>Первый</i>	10 ак. ч.	<p><b>Раскрытие личности. Система личных ценностей предпринимателя.</b> Понятие «личные ценности». Факторы, влияющие на формирование личных ценностей. Влияние тех или иных личных ценностей на успех предпринимательской деятельности.</p> <p><b>Мотивация предпринимателя.</b> Понятие «мотивация личности». Мотивы, способствующие успеху предпринимательской деятельности. Анализ мотивации участников.</p> <p><b>Поведение в условиях конкуренции.</b> Проверка межличностного доверия или доверия между партнерами. Взаимодействие сотрудничества, конкуренции и доверия. Преимущества и недостатки моделей конкуренции и сотрудничества. Сотрудничество в условиях конкуренции.</p>
<i>Второй</i>	10 ак. ч.	<p><b>Личные качества успешных предпринимателей.</b> Понятия «личные качества» и «предпринимательское поведение». Личные качества, способствующие успеху при ведении своего дела. Оценка личностных предпринимательских качеств участников, выявление ограничений, определение способов их преодоления.</p> <p><b>Целеполагание и целеустремленность.</b> Понятия «цель», «целеполагание», «целеустремленность». Выявление характеристик цели. Классификация целей. Установление степени соответствия личных целевых ориентаций участников успешной предпринимательской деятельности. Развитие навыков целеполагания.</p> <p><b>Искусство ведения переговоров.</b> Понятие «переговоры». Фазы переговоров, стратегии переговоров, тактика ведения переговоров. Тренировка навыков ведения переговоров. Умение разработки стратегии переговоров и умение применить ее эффективно в конкретных условиях. Сотрудничество в условиях конкуренции. Развитие навыков эффективного общения.</p>
<i>Третий</i>	10 ак. ч.	<p><b>Ситуация, окружение.</b> Умение определять свою позицию, место в мире бизнеса, устанавливать обратную связь. Совершенствование реакции на внешние стимулы.</p> <p><b>Управление персоналом.</b> Способы мотивации персонала. Управление персоналом на основе мотивации. Эффективные стили руководства. Харизма.</p> <p><b>Постановка задач подчиненным.</b> Планирование заданий, которые должны выполнить другие. Выполнение задания, которое планировали другие. Типы коммуникативного поведения, которые могут помочь или помешать выполнению задания.</p>

<i>Четвёртый</i>	10 ак. ч.	<p><b>Поиск и анализ предпринимательских идей. Развитие креативности.</b>          Выработка и отбор перспективных предпринимательских идей.          Бессознательные барьеры для творческого и новаторского мышления.          Правила проведения мозгового штурма. Проведение мозгового штурма при генерировании предпринимательских идей.          Просеивание идей (скрининг). Макроскрининг.  <b>SWOT-анализ.</b>          Метод SWOT-анализа. Формирование умения проводить SWOT-анализ бизнес-идеи. Подготовка к презентации выбранной идеи.          Закрепление навыков презентации бизнес-идеи с использованием результатов SWOT-анализа, отработка техники ведения переговоров.</p>
<i>Пятый</i>	10 ак. ч.	<p><b>Презентация участниками тренинга бизнес-идей по SWOT-анализу</b></p>