

Рабочая программа

курса внеурочной деятельности

«Школа будущего предпринимателя»

всего часов на учебный год 34

Количество часов в неделю 1 час

1. Планируемые результаты освоения курса внеурочной деятельности «Школа будущего предпринимателя»

личностные:

- сформированность готовности и способность обучающихся к саморазвитию и самообразованию на основе мотивации к обучению предпринимательской деятельности, осознанному построению индивидуальной образовательной траектории с учетом устойчивых познавательных интересов;
- сформированность коммуникативной компетентности в общении и сотрудничестве со сверстниками, старшими и младшими, в образовательной, общественно-полезной, учебно-исследовательской, творческой и других видах деятельности;
- умение ясно, точно, грамотно излагать свои мысли в устной и письменной речи, понимать смысл поставленной задачи, выстраивать аргументацию, приводить примеры и контрпримеры;
- представлять деловую активность как сферу человеческой деятельности, ее этапы развития, ее значимость для развития цивилизации;
- проявлять критичность мышления, умение распознавать логически некорректные высказывания, отличать гипотезу от факта;
- проявление креативности мышления, инициативы, находчивости, активности при решении конкретных задач;
- уметь контролировать процесс и результат деятельности;

метапредметные:

- умение видеть задачу в контексте проекта;
- умение находить в различных источниках информацию, необходимую для решения проблем, и представлять ее в понятной форме;
- умение самостоятельно планировать альтернативные пути достижения целей, осознанно выбирать эффективные способы решения поставленных задач;
- умение осуществлять контроль по результату и по способу действия на уровне произвольного внимания и вносить необходимые коррективы;

- умение понимать и использовать средства наглядности (графики, диаграммы, таблицы, схемы и др.) для иллюстрации, интерпретации, аргументации;
- умение выдвигать гипотезы при решении задач и понимать необходимость их проверки;
- осознанное владение логическими действиями определения понятий, обобщения, установления аналогий, классификации на основе самостоятельного выбора оснований и критериев, установления родо-видовых связей;
- умение устанавливать причинно-следственные связи; строить логические рассуждения, умозаключения (индуктивные, дедуктивные и по аналогии) и выводы;
- понимание сущности алгоритмических предписаний и умение действовать в соответствии с предложенным алгоритмом;
- умение самостоятельно ставить цели, выбирать и создавать алгоритмы для решения проблем;
- умение организовать сотрудничество и совместную деятельность.

предметные:

- Достичь понимания смысла базовых понятий и терминов, смысла осуществляемых действий.
- Получить знания о предпринимательстве, финансовой грамотности
- Получить знание экономических понятий: бизнес, менеджмент, маркетинг, договор, бизнес-план, предпринимательская деятельность, реклама, прибыль, рентабельность;
- иметь представление об особенностях управления структур рыночной экономики; основных организационно-правовых формах предпринимательства; об основах теории и практики предпринимательской деятельности; о системе инфраструктуры бизнеса: товарного рынка, рынка труда, финансового рынка; видах рекламы; типах проектов.
- Приводить примеры предпринимательской деятельности, различать ее виды
- Уметь рассчитывать доход и прибыль фермы, оформлять бизнес –план, и объяснять назначение бизнес плана предпринимательской деятельности

2. Содержание курса внеурочной деятельности «Школа будущего предпринимателя»

1. Бизнес планирование

Предпринимательская идея и ее выбор. Рынок, как источник информации. Приоритетные сферы деятельности в малом и среднем бизнесе для Приозерского района. В практической части проводится деловая игра, посвященная формированию банка возможных идей и установлению критериев отбора наиболее перспективных

2 Маркетинг организации

Маркетинг как форма производственно-сбытовой деятельности предпринимателя. Функции маркетинговой деятельности. Разновидности спроса и соответствующие задачи маркетинга. Товар и услуги как средство оказания влияния на рынок. Исследование спроса и рынка. Размер рынка и его рост. Механизмы действия рынка и основные параметры конкуренции: цена, качество, обслуживание, репутация.

В практической части обучающиеся разрабатывают маркетинговую стратегию малого предприятия, с ними прорабатываются следующие вопросы:

- определение целевого рынка;
- определение конкурентов;
- сколько будет стоить конечный продукт;
- способы доставки; • способы приема оплаты;
- организация партнерской программы.

Итог практического занятия: разработка маркетингового плана.

3 Правовые основы предпринимательства

Закон о предпринимательстве. Собственность, формы собственности. Организационно-правовые формы предпринимательства, допускаемые российским законодательством. Достоинства и недостатки различных форм предприятий. Понятие об индивидуальной предпринимательской деятельности. Определение малого предпринимательства и его критерии в России. Субъекты малого предпринимательства. Значение и задачи малого предприятия. Плюсы и

минусы малого предпринимательства. Развитие малого предпринимательства. Государственная поддержка малого предпринимательства. Проблемы малого предпринимательства в России и пути их преодоления

В практической части проводится деловая игра. Задача деловой игры – выявление основных положений, касающихся регламентации деятельности малых предприятий и получение практических навыков заполнения основных документов на регистрацию предприятия.

4 Деньги и денежное поведение

Понятие о финансах фирмы. Источники финансовых ресурсов для создания и развития фирмы. Основные типы финансовых проблем, с которыми сталкивается предприниматель. Деньги, денежное поведение. Виды денежного поведения. Стратегия и тактика денежного поведения. Организация финансового планирования в фирме. Принципы привлечения собственного и заемного капитала. Выручка от реализации как результат деятельности предпринимателя. Прибыль как предпринимательский доход и источник развития фирмы, как один из основных показателей успешности предприятия. Практические работы: «Расчет цены товара», «Составление финансового плана»

5 Самоменджмент

Тайм-менеджмент, стресс-менеджмент. Делегирование полномочий. Построение эффективного общения. Самопрезентация. Этика деловой активности. Постановка целей. Планирование. Принятие решений. Организация и реализация. Контроль. Коммуникации и информация.

Практические работы: ролевые и деловые игры.

6. Практикум «Фермерское хозяйство»

Работа на ферме ИП «Гадицкий». Работа над проектами (проекты бизнес – планов): резюме, описание предприятия, описание продукции, маркетинг и сбыт продукции, производственный план, организационный план, финансовый план, направленность и эффективность проекта, риски.

3. Тематическое планирование курса внеурочной деятельности

«Школа будущего предпринимателя»

	теория	практика	итого
1. Бизнес планирование	2	1	3 часа
2. Маркетинг организации	3	2	5 часов
3. Правовые основы предпринимательства	2	1	3 часов
4. Деньги и денежное поведение	1	1	2 часа
5. Самоменджмент (4 часа)	2	2	4 часа
6. Практикум «Фермерское хозяйство»		17	17 часов
итого	10	24	34 часа