

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: Граждане Свердловской области, планирующие создать собственное дело, в том числе представители социально незащищённых групп населения, а также представители субъектов малого и среднего предпринимательства.

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

День	Объём	Разделы программы
<i>Первый</i>	10 ак. ч.	Раскрытие личности. Система личных ценностей предпринимателя. Понятие «личные ценности». Факторы, влияющие на формирование личных ценностей. Влияние тех или иных личных ценностей на успех предпринимательской деятельности. Мотивация предпринимателя. Понятие «мотивация личности». Мотивы, способствующие успеху предпринимательской деятельности. Анализ мотивации участников. Поведение в условиях конкуренции. Проверка межличностного доверия или доверия между партнерами. Взаимодействие сотрудничества, конкуренции и доверия. Преимущества и недостатки моделей конкуренции и сотрудничества. Сотрудничество в условиях конкуренции.
<i>Второй</i>	10 ак. ч.	Личные качества успешных предпринимателей. 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. Целеполагание и целеустремленность. Понятия «цель», «целеполагание», «целеустремленность». Выявление характеристик цели. Классификация целей. Установление степени соответствия личных целевых ориентаций участников успешной предпринимательской деятельности. Развитие навыков целеполагания. Искусство ведения переговоров. 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.
<i>Третий</i>	10 ак. ч.	Ситуация, окружение. Умение определять свою позицию, место в мире бизнеса, устанавливая обратную связь. Совершенствование реакции на внешние стимулы. Управление персоналом. Способы мотивации персонала. Управление персоналом на основе мотивации. Эффективные стили руководства. Харизма. Постановка задач подчиненным. Планирование заданий, которые должны выполнить другие. Выполнение задания, которое планировали другие. Типы коммуникативного поведения,

		которые могут помочь или помешать выполнению задания.
<i>Четвёртый</i>	10 ак. ч.	<p>Поиск и анализ предпринимательских идей. Развитие креативности. 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.</p> <p>SWOT-анализ. 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.	Презентация участниками тренинга бизнес-идей по SWOT-анализу