

**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>	8ак. ч.	<p>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.</p> <p>Мотивация предпринимателя. Понятие «мотивация личности». Мотивы, способствующие успеху предпринимательской деятельности. Анализ мотивации участников.</p> <p>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.</p>
<i>Второй</i>	8ак. ч.	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p>
<i>Третий</i>	8 ак. ч.	<p>Ситуация, окружение. Умение определять свою позицию, место в мире бизнеса, устанавливать обратную связь. Совершенствование реакции на внешние стимулы.</p> <p>Управление персоналом. Способы мотивации персонала. Управление персоналом на основе мотивации. Эффективные стили руководства. Харизма.</p> <p>Постановка задач подчиненным. 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>	8 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.</p> <p>SWOT-анализ. Метод SWOT-анализа. Формирование умения проводить SWOT-анализ бизнес-идеи. Подготовка к презентации выбранной идеи.</p> <p>Закрепление навыков презентации бизнес-идеи с использованием результатов SWOT-анализа, отработка техники ведения переговоров.</p>
<i>Пятый</i>	8 ак. ч.	Презентация участниками тренинга бизнес-идей по SWOT-анализу