***ПРОЕКТ «ШКОЛА БИЗНЕСА»***

Данный проект предполагает обучение представителей молодежной среды по комплексной программе для формирования и развития предпринимательских навыков. Проект рассчитан на 60 часов (6 сессий) и консультационное сопровождение проектов в период подготовки. Реализация проекта происходит в интерактивном формате с использованием игровых и ролевых методик, мозгового штурма, мини- лекций.

**Первый этап** комплексной программы предполагает формирование понимание системы маркетинговых технологий и системы бизнес- проектирования. Данный этап реализуется с помощью погружения участников в рыночные реалии и маркетинговые процессы в игровом формате с учетом динамики группы участников и проведением аналитической сессии по закреплению основных навыков маркетингового и бизнес- планирования. (в первую сессию происходит процесс командообразования- необходим для сплочения коллектива и эффективности бизнес- процессов).

**Второй этап** программы направлен на закрепление и развитие отдельных управленческих предпринимательских навыков с целью дальнейшей успешности и конкурентоспособности участников проекта. В соответствии с тематикой каждого участника происходит разработка проекта, определение основных стратегических параметров и подготовка в формате самопрезентации.

Предварительный вариант тем на согласование:

* Командообразование, самопрезентация .
* Маркетинговые технологии в бизнесе.
* Бизнес- технологии start-up
* Целепологание.
* Делегирование и контроль в предпринимательских проектах.
* Навыки самоменеджмента.

***СЕССИЯ 1***

***Курс: Командообразование***

*Цель курса:*формирование и развитие командных, управленческих компетенций,, способствующих повышению эффективности рабочих процессов и собственного позиционирования в рамках проекта

***На выходе:***

* Определение стратегий работы в команде, делегирования полномочий
* Рекомендации участников
* Индивидуальный план адаптации, сплочение, командный дух

***РЕГЛАМЕНТ РАБОТЫ:***

***необходимо просторное помещение***

***форма одежды СВОБОДНАЯ- Комфортная,***

***отсутствие руководителей-КОНТРОЛЕРОВ***

***сотовые телефоны «ОТКЛЮЧЕНЫ»***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Часть 1. Командная работа и эффективность процессов | | |
|  | | * **Процесс командообразования- залог успеха реализации любой бизнес-идеи**   **Навыки для отработки:**   * Командообразование, понятие, принципы, методика работы, процессы коммуникаций в команде и другие механизмы рекогносцировки * Искусство выбора партнеров, параметры успешности команды, процессы взаимозаменяемости * Создание эффективной и агрессивной командной политики, организации и структура, различия, результативности процессов, выбор оптимального варианта * Поведение участников, процесс принятия решения, координация работы в команде, стратегия успеха * Слабые и сильные стороны командной работы, нацеленность на максимальный результат * Совершенствование лидерских позиций   *Практикум: развитие навыков командного распределения ролей и делегирования полномочий*  *Формат: игровые ситуации, работа в группе, решение нестандартных задач*   * **Техника самопрезентации** * Стратегия выбора роли * Направления презентационного воздействия * Технология работы на аудиторию   *Практикум: навыки презентации перед присутствующей аудиторией* |
| Часть 2. Развитие личностных лидерских процессов | | |
|  | * **Личное развитие: мозговой штурм** * Стратегия работы * Направления командного воздействия * Проекты «в работе»   *Практикум: разработка идей и проектов совместного развития командами* | |

***СЕССИЯ 2***

***«МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БИЗНЕСЕ»***

Цель курса:формирование и развитие маркетинговых компетенций, необходимых для успеха в условиях конкурентной изменяющейся бизнес-среды

***На выходе участники получают:***

* Определение маркетинговых стратегий
* Индивидуальный маркетинговый план развития
* Организационные аспекты бизнеса

*Программа проводится в игровом формате и включает следующие этапы:*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Часть 1. Эффективные приемы ведения бизнеса во внешней среде: продукт и клиент* | | |
|  | | * ***Сущность маркетинговых технологий*** * *Маркетинг и другие механизмы рекогносцировки и внешней разведки* * *Искусство выбора целевого сегмента, параметры сегментации* * *Создание эффективной и агрессивной ценовой политики, организации и структуры продаж* * *Поведение потребителя, процесс принятия решения о покупке* * *Конкуренты, способы их анализа и изучения* * *Слабые и сильные стороны продукта* * *Совершенствование продукта*   *Практикум: развитие навыков выбора целевого клиента* |
| *Часть 2. Разработка маркетинговой и управленческой стратегии*  *в условиях изменяющейся конкурентной бизнес-среды* | | |
|  | * ***Стратегический маркетинг в заданной среде*** * *Стратегия маркетинга в условиях изменений* * *Система сбалансированных показателей и направлений продвижения* * *Технология доведения товара до потребителя* * *Маркетинговое лидерство в жесткой конкурентной борьбе* | |

***СЕССИЯ 3***

***Курс: Бизнес- технологии start-up***

*Цель программы:*формирование и развитие стратегических компетенций, необходимых для создания и ведения собственного дела в условиях конкурентной изменяющейся бизнес-среды

***На выходе:***

* Определение бизнес-идеи и целевого потребителя в проекте
* Основные элементы бизнес- планирования
* Индивидуальный план развития проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Часть 1. Определение подходов к предпринимательской идее | | |
|  | | **Современные подходы к реализации продукта**     * 1.1. Определение бизнес-идей. * 1.2.Ключевые потребности по продукту бизнес-идей. * 1.3. Стратегии работы с потребителем. |
| Часть 2. Бизнес- планирование | | |
|  | * 2.1. Основные элементы бизнес- планирования. * 2.2. Оформление документации. * 2.3. Основные элементы проектов.   *Практикум: развитие навыков работы с определением бизнес-идеи и начальная подготовка бизнес- плана. Активная работа в группах.* | |

***СЕССИЯ 4***

***Курс: Целеполагание***

***Цель курса:*** сформировать понимание результативного мышления руководителя**,** структурировать имеющиеся знания в области управления бизнесом

***Бизнес-результат:*** По окончании сессии участники будут способны точно и доступно ставить цели работы своего предприятия. Разберут основные стили управления коллективом, определят наиболее целесообразные с точки зрения, как сложившейся ситуации, так и типа мотивации подчиненных.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Программа сессии** | | |
| **Содержание** | **Методы работы** | **Результат** |
| 1. **Понятие системы управления**  * Управленческая деятельность: 8 основных функций управления * Функции современных руководителей при управлении персоналом | * + Мини-лекция   + Мозговой штурм   + Групповое обсуждение | Формирование целостного понимания системного подхода в управлении Разделение понятий функций управления и управления персоналом |
| 1. **Стили руководства**    * + Ориентация на решение поставленных целей и задач      + Ориентация на коллектив      + Типы ситуаций | * + Мини-лекция   + Тестирование   + Работа в группах   + Групповое обсуждение   + Упражнение «Демонстрация стиля»   + Анализ видеосюжета | Знание своего ведущего стиля, понимание ситуативного управления |
| 1. **Целеполагание**  * SMART – подход * Формат постановки задач * Декомпозиция цели на задачи * Прописывание задач через мероприятия | * Разминочное упражнение * Мини-лекция * Работа с раздаткой * Аналитическая работа * Групповое обсуждение * Решение кейса * Проектная групповая работа | Повышение качества навыков целеполагания и постановки задач  Повышение качества навыков планирования |

***СЕССИЯ 5***

***Курс: Делегирование и контроль в предпринимательских проектах***

***Цель курса*** сформировать понимание технологий делегирования и контролирующих мероприятий, как в ходе исполнения задач, так и при оценке работы подчиненных.

***Бизнес-результат*:** Участники усовершенствуют навыки постановки задач, передачи функций и полномочий. Участники разберут причины искажений, возникающих в ходе инструктажа подчиненных, и разработают алгоритм действий, позволяющий избежать этих искажений. Освоят навыки мотивирующего инструктажа и конструктивной обратной связи. Ознакомятся с формами контроля и способами повышения эффективности контролирующих мероприятий

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Программа сессии** | | |
| **Содержание** | **Методы работы** | **Результат** |
| **Психология руководства и подчинения**   * Власть, сила, влияние * Источники власти в организации * Работа с «трудными» подчиненными | * Мини-лекция * Групповое обсуждение * Работа с раздаточным материалом | Углубленное понимание функции делегирования |
| **Эффективные коммуникации при делегировании**   * Проблемы в коммуникативных процессах * Основные искажения при восприятии информации * Барьеры и ошибки при общении с сотрудниками | * Мини-лекция * Работа в группах * Представление работ * Групповое обсуждение | Формирование алгоритма подачи информации |
| **Технология делегирования**   * Формат согласования задач с подчиненными. Матрица распределения ответственности * Инструктаж: традиционный/ авторитарный/ мотивационный * Обучение через делегирование | * Мини-лекция * Работа в группах * Представление работ * Групповое обсуждение * Ролевая игра | Отработка навыков по прописыванию задач в разных ситуациях.  Отработка навыков делегирования в ролевых играх. |
| **Контроль**   * Этапы системы контроля * Виды контроля * Формат обратной связи * Поощрительное и критическое интервью | * Мини-лекция * Индивидуальная работа * Групповое обсуждение * Ролевые игры | Совершенствование навыков выдачи обратной связи по итогам контроля. |

***СЕССИЯ 6***

***Курс: Навыки самоменеджмента***

***Цель курса*:** усовершенствовать навыки эффективного управления временем

***Бизнес-результат*:** По окончании тренинга участники освоят навыки планирования, проанализируют проблемы, связанные с неэффективно использованным временем, разработают меры по решению этих проблем.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Программа сессии** | | |
| **Содержание** | **Методы работы** | **Результат** |
| **Самоменеджмент:**   * основные понятия и определения * блоки самоменеджмента | * Работа с раздаточным материалом * Групповая дискуссия | Формирования представления о понятиисамоменеджмента и его основных блоках |
| **Планирование:**   * планирование одного дня. Метод «Альпы». * понятие «кайрос». Доска контекстного планирования. | * Мини-лекция * Решение кейса по методу «Альпы» * Групповая дискуссия * Работа с раздаточным материалом | Формирование навыка планирования дня руководителя, умение расставлять приоритеты |
| **Важнейшие причины потерь времени:**   * инвентаризация времени, «поглотители» времени и их анализ, * техники минимизации «поглотителей» времени * экспресс-анализ рабочего дня | * Решение кейса * Групповое ранжирование * Групповая работа с матрицей минимизации поглотителей * Проектная работа * Индивидуальная работа | Формирование представления о поглотителях времени и проектирование методов их минимизации |
| **Основные стили поведения при управлении временем**   * ведущие стили управления временем * преимущества и недостатки каждого стиля * методы по взаимодействию с каждым стилем поведения. | * Разминочное упражнение * Тестирование * Мини-лекция * Групповая работа * Работа с раздаточным материалом * Ролевая игра | Оценка собственного стиля поведения и своих сильных и слабых сторон по управлению временем.  Формирования навыка эффективной работы с  различными стилями поведения. |