

Аннотация рабочей программы учебного предмета, курса

Наименование ОО	НЧОУ «СОШ-интернат «ФК «Краснодар»
Предметная область	Внеурочная деятельность
Учебный предмет, курс	Основы предпринимательства
Уровень образования, классы	Среднее общее образование. 10-11 классы
Объём учебного времени	34 часа
Реквизиты утверждения рабочей программы с датой	Утверждена решением педсовета, протокол №1 от 31.08.2021
ФИО разработчика рабочей программы	Гончарова Светлана Владимировна
Нормативно- правовая база	Федеральный компонент государственного стандарта основного общего образования, утвержденного приказом Минобрнауки России от 5.03.2004 г. № 1089; Закон Российской Федерации «Об образовании»
Цель реализации рабочей программы	развитие типа личности предпринимателя в широком контексте, формирование эффективного предпринимательского поведения
Задачи реализации рабочей программы	<ul style="list-style-type: none"> - формирование реалистичного понимания содержания предпринимательского труда; - становление восприятия предпринимательства как востребованной и уважаемой профессии; - выработка отношения к успешным предпринимателям, как к людям, сделавшим карьеру за счёт собственного труда, создавшим свои истории успеха и ставшим примером для подражания и для последовательного вовлечения школьников в профессиональное предпринимательство; - понимание сущности экономических институтов, их роли в социальноэкономическом развитии общества; - понимание значения этических норм и нравственных ценностей в экономической деятельности отдельных людей и общества;

	<ul style="list-style-type: none"> - формирование уважительного отношения к чужой собственности; - формирование системы знаний об экономической сфере в жизни общества как пространстве, в котором осуществляется экономическая деятельность индивидов, семей, отдельных предприятий и государства; - формирование экономического мышления: умения принимать рациональные решения в условиях относительной ограниченности доступных ресурсов, оценивать и принимать ответственность за их возможные последствия для себя, своего окружения и общества в целом; - овладение навыками поиска актуальной экономической информации в различных источниках, включая сеть Интернет; - умение различать факты, аргументы и оценочные суждения; - анализировать, преобразовывать и использовать экономическую информацию для решения практических задач в учебной деятельности и реальной жизни; - формирование навыков проектной деятельности: умения разрабатывать и реализовывать проекты экономической и междисциплинарной направленности на основе базовых экономических знаний и ценностных ориентиров; - умение применять полученные знания и сформированные навыки для эффективного исполнения основных социально-экономических ролей (потребителя, производителя, покупателя, продавца, заёмщика, акционера, наёмного работника, работодателя, налогоплательщика); - способность к личностному самоопределению и самореализации в экономической деятельности, в том числе в области предпринимательства; знание особенностей современного рынка труда, владение этикой трудовых отношений; - понимание места и роли России в современной мировой экономике; умение ориентироваться в текущих экономических событиях в России и мире
<p>Разделы рабочей программы (по годам обучения с указанием количества часов)</p>	<p style="text-align: center;"><u>10-11 класс</u></p> <p style="text-align: center;">I Что такое предпринимательство (4 часа)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. История развития предпринимательства в России. Первые предприниматели России. Развитие предприятия при правлении Петра I и Екатерины II (1 ч) 2. Содержание предпринимательской деятельности (1

ч)

3. Признаки классификации предпринимательской деятельности (1 ч)
4. Виды предпринимательства по форме собственности. Важность предпринимательства в обществе (1 ч)

II Каким должен быть предприниматель (4 часа)

1. Личностные качества предпринимателя. Ключевые способности (1 ч)
2. Навыки технической и управленческой природы. Важные предпринимательские качества. Типы предпринимателей (1 ч)
3. Имидж делового человека. Компоненты имиджа делового человека. Ключевые факторы, влияющие на производимое положительное впечатление на окружающих. Требования, предъявляемые к тактике делового общения (1 ч)
4. Этапы делового общения. Важные моменты этикета делового общения (1 ч)

III Как стать предпринимателем (4 часа)

1. Сфера и вид предпринимательской деятельности. Признаки классификации предпринимательской деятельности (1 ч)
2. Основные сферы бизнеса. Вид бизнеса. Бизнесединица (1 ч)
3. Виды предпринимательства: торговое, производственное, информационное, технологическое и т.д. Эффективность предпринимательской деятельности. Организационно-правовая форма предпринимательства. Основные элементы деятельности предпринимательской структуры, влияющие на выбор организационно-правовой формы (1 ч)
4. Порядок регистрации ИП. Алгоритм открытия ООО. Учреждение и прекращение бизнеса. Законодательная база в сфере предпринимательской деятельности (1 ч)

IV Маркетинг (10 часов)

1. Маркетинг как система целенаправленных действий. Четыре основных составляющих маркетинга (1 ч)
2. Определение продукта. Создание жизнеспособных продуктов (1 ч)

3. Алгоритм исследования рынка для производства новых товаров (1 ч)
4. Определение цены. Расчёт цены (1 ч)
5. Зависимость суммарной прибыли от объёмов реализации (1 ч)
6. Требования к установлению цены. Условия предоставления скидки (1 ч)
7. Определение места. Условия подбора местонахождения предприятия (1 ч)
8. Типы распределения товаров среди клиентов. Определение продвижения (1 ч)
9. Пути обеспечения хорошей рекламы. Примеры умелого расположения товаров (1 ч)
10. Идеи для стимулирования продвижения товара. Организация стимулирования продаж. Особенности потребителей (1 ч)

V Как управлять бизнесом (8 часов)

1. Организуй себя. Способы повышения эффективности использования времени (1 ч)
2. Управляй людьми. Основные факторы, которые влияют на возможную высокую текучесть кадров (1 ч)
3. Бизнес-коммуникации. Источники пополнения кадров предприятия (1 ч)
4. Этапы процедуры отбора работника. Четыре основных правила ориентации работника. Шесть факторов подготовки нового работника к ориентации (1 ч)
5. Найди партнёров. Пути определения потенциальных поставщиков (1 ч)
6. Важные вопросы при заказе товара (1 ч)
7. Знай конкурентов. Действия в конкурентной среде. Действия по выполнению обязательств перед окружением (1 ч)
8. Привлечение инвестиций. Развитие бизнеса (1 ч)

VI Бизнес-планирование (4 часа)

1. Структура бизнес-плана (1 ч)
2. Генерация бизнес-идей. Бизнес-модель. Бизнес-процесс (1 ч)
3. Стартап. Разработка карт стартапов, предстартовых бизнес-моделей, прототипирования (1 ч)
4. Прототипирование. Построение финансовых моделей. Анализ бизнес-плана (1 ч)