

Практическое составление бизнес-плана | с финансовой частью

Учебный план

Продолжительность курса: 4 недели. Включает 56 академических часов аудиторной и практической работы. От ученика ожидается примерно 30 часов самостоятельной работы.

1. Область обучения:

Бизнес и управление или междисциплинарная область обучения бизнесу, управлению и праву.
Группа учебной программы: Финансовый учёт и налогообложение, Менеджмент и администрирование или Маркетинг и реклама.

2. Цель курса

В ходе курса подготавливается или составляется бизнес-план, который является одновременно вспомогательным для составителя и представляется инвестору/ партнёру/ акционеру.

3. Результаты обучения

Успешно прошли обучение:

- 1) Знаком с концепцией бизнес-плана как самостоятельного представления и анализа.
- 2) Поставил конкретные цели по развитию бизнеса на перспективу 1-2-3 лет.
- 3) Может объяснить свои планы развития в виде бизнес-плана.
- 4) Знает части бизнес-плана, умеет их систематизировать и связывать.
- 5) Имеет разрабатываемый бизнес-план для начала или развития вашего бизнеса.
- 6) Может оценить себя как предприниматель, видит путь развития себя и своей бизнес-идеи.

4. Целевая группа

Каждый житель Эстонии/носитель эстонского языка, желающий начать бизнес или развивать его, готовит бизнес-план для инвестора (в том числе Эстонской кассы по безработице, KÜSK или других целевых проектов).

5. Описание среды обучения и инструментов обучения

Курс проходит (комбинированный):

- ≥ 4 участников в любом месте Эстонии
- Онлайн/Teams MS
- Компьютер
- Интернет
- В Таллинне в виде контактных встреч в центре города

Учебная литература:

Материалы курса доступны для скачивания, при желании (за небольшую дополнительную плату) в виде переплетённой папки или в формате электронной книги.

6. Условия начала обучения

Предварительные условия для участия в курсе:

- обучение осуществляется с использованием программ Microsoft Office. Участник курса умеет пользоваться MS Word и Excel, может осуществлять поиск в Интернете.

Структура исследования и основные методы обучения

Это практический курс по подготовке бизнес-плана для коммерческого предприятия или развития НПО/фонда. В курсе анализируются связи между видами деятельности, составляющими основу предпринимательской деятельности, рассматриваются основы бизнес-идей, маркетинговая стратегия планируемого или разрабатываемого бизнеса, организация производства/предоставления услуг, стратегия и тактика управления компанией, включая кадровую политику. В то же время изучаются рынок Эстонии и рынок своей страны в выбранной нише и возможности сотрудничества.

В ходе курса будет подготовлен либо полноценный бизнес-план, либо [бизнес-план на одной странице](#) + [маркетинговый план на одной странице](#).

Мы заботимся о конфиденциальности наших студентов: консультации по бизнес-плану и некоторые консультации по развитию личности являются частными, общие принципы и формализация обсуждаются в группе. Упражнения и самостоятельные работы, выполненные в курсе, являются собственностью лица, прошедшего курс.

В курсах используются предварительно отформатированные базовые файлы с письменными и видеоинструкциями для прохождения. **План обучения** (может корректироваться в соответствии с индивидуальными потребностями студента):

- Лекции, частично сопровождаемые обучением за экраном - 7*2 часа
- Индивидуальный и групповой анализ тем (контактные часы или MS Teams) - 4*2 часа
- Консультации - до 2 часов в неделю, гибкий формат - 4*2 часа.
- Упражнения, поддерживающие составления плана - 4*3ч.
- Совместная работа, небольшие исследования (рынок, клиенты, конкуренты и т. д.) - 4*3 часа
- Итоговый тест или презентация/желательно Бизнес-план – 2 часа (время и формат выбираются по желанию обучаемого)

В зависимости от конкретного учебного плана в плане могут быть изменения (праздники, особые ситуации и т. д.).

Курс требует самостоятельной работы и самоотдачи. Требуется следующее:

- бизнес-идея
- желание развиваться и достигать результатов.

Пример нагрузки на одну неделю участия на курсе:

Неделя	Действие	Производительность/ч
1	Лекции	2
	Анализ тем	2
	Электронное обучение, лекция/текст	2
	Консультация	2
	Упражнения	3
	Исследовательская работа	3
	Итог	14

Каждому студенту выделяется до 8 часов для обсуждения и улучшения своего бизнес-плана или маркетингового плана. Для этой цели могут быть привлечены эксперты, не являющиеся участниками курса. В качестве базовых файлов мы используем формат, рекомендованный [EVAT](#) (Word, Excel). Найди здесь (на эstonском) о [поддержки кассой по безработице](#) открытия бизнеса.

Прошедшие курс получат по запросу цифровую карту материалов. Прошедшие курс имеют право бесплатно участвовать в бонусных учебных днях Maison как вовремя, так и после курса.

7. Содержание курса

Темы, рассматриваемые в ходе курса:

Введение в предпринимательство
<ul style="list-style-type: none"> • Сущность бизнеса, его формы, немного истории • Регистрация бизнеса, Торговый кодекс; • Личность предпринимателя; Вы как руководитель компании и стратег;
Анализ вашей идеи
<ul style="list-style-type: none"> • Зачем бизнес-план? • Части бизнес-плана, принципы составления • Идея плана действий • Видение и цели развития
Работа с персоналом
<ul style="list-style-type: none"> • Команда • Мотивация • Делегация • Ответственность
Продукт/услуга
<ul style="list-style-type: none"> • Продукт/услуга • Сущность маркетинга и использование маркетинговых инструментов; получение рыночной информации;

• Каналы рекламы, продаж и распространения
Маркетинг
• Рынок • Целевые группы, их прогноз • Создание предложения • Формы маркетинга
Основы финансового планирования и бухгалтерского учёта
• Доходы-расходы, прибыль • Денежные потоки • Фиксированные затраты и переменные затраты • Основы налогообложения
Ответственность предпринимателя
• Организация охраны труда и техники безопасности
Развитие компании
• Важные информационные каналы, структуры поддержки, варианты подачи заявок на поддержку для предпринимателей

8. Оценка результатов обучения и завершение курса

Основой оценки результатов обучения является анализируемый бизнес- или маркетинговый план. Чтобы пройти курс, нужно выполнить домашние задания, пройти все уроки и посетить >85% контактных уроков. Руководитель имеет право давать конкретные дополнительные задания в соответствии с потребностями обучаемого. При необходимости согласовываются дополнительные часы и их оплата.

9. Условия расторжения и документы, которые необходимо выдать

По достижению результатов обучения по курсу будет выдан СЕРТИФИКАТ, подтверждающий прохождение курса и получение знаний. Студенту, не принявшему участие в оценивании или не прошедшему оценивание, будет выдан сертификат об участии в обучении по пройденным предметам.

10. Квалификация тренера

О квалификации руководителей Maison Solutions читайте здесь: <https://maison.solutions/kes/>

[Зарегистрируйтесь на курс!](#)