|  |  |
| --- | --- |
| СОГЛАСОВАНО | УТВЕРЖДАЮ |
| Заместитель генерального директора по подготовке кадров Союза «Агентство развития профессиональных сообществ и рабочих кадров «Молодые профессионалы (Ворлдскиллс Россия)» | Директор Государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения Московской области «Ногинский колледж» |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_С.Б. Крайчинская | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Л.В.Кузина |
| «\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_ 2019 г. | «\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2019 г. |

**Дополнительная профессиональная программа**

**повышения квалификации для лиц предпенсионного возраста**

**«Предпринимательская деятельность (компетенция «Предпринимательство»)»**

г. Ногинск, 2019 год

**Дополнительная профессиональная программа**

**повышения квалификации для лиц предпенсионного возраста**

**«Предпринимательская деятельность (компетенция «Предпринимательство»)»**

1. **Цели реализации программы**

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации направлена на совершенствование и (или) получение новой компетенции, необходимой для профессиональной деятельности, и (или) повышение профессионального уровня в рамках имеющейся квалификации, с учетом спецификации стандарта Ворлскиллс по компетенции «Предпринимательство».

1. **Требования к результатам обучения. Планируемые результаты обучения**

**2.1. Характеристика нового вида профессиональной деятельности, трудовых функций и уровней квалификации**

Программа разработана в соответствии с:

- спецификацией стандарта компетенции R 11 «Предпринимательство» (WorldSkills Standards Specifications) от 2019 г., включающей следующие разделы:

1. Бизнес-план;

2. Организация работы;

3. Формирование навыков коллективной работы и управления;

4. Целевая аудитория;

5. Бизнес-процесс;

6. Маркетинговое планирование/Формула маркетинга;

7. Устойчивое развитие;

8. Финансовые инструменты;

9. Продвижение фирмы/проекта;

10. Презентация компании.

В результате освоения Дополнительной профессиональной программы повышения квалификации для лиц предпенсионного возраста «Предпринимательская деятельность (компетенция «Предпринимательство»)», выпускник курсов должен знать и понимать, а также уметь следующее:

|  |
| --- |
| **Введение** |
| Специалист должен знать и понимать:   * историю, современное состояние и перспективы движения WorldSkills International (WSI) и Ворлдскиллс Россия («Молодые профессионалы»); * методику проведения демонстрационного экзамена по компетенции Предпринмательство; * требования охраны труда и техники безопасности по компетенции; |
| 1. **Бизнес - план** |
| Специалист должен знать и понимать:   * роль и значение бизнес-плана; * сущностные различия типов бизнес-планов (Коммерческо-производственный; инвестиционный; антикризисный; диверсификационный; «учебный»); * применение способов «генерации» и выбора бизнес-идеи; * методы оценки реализуемости бизнес- идеи (включая затраты, риски и гарантии); * коммуникационные приемы для представления бизнес-идеи людям, незнакомым с ней; * важность выбора подходящего названия компании; * как оценивать конкурентоспособность бизнес-идеи. * важность соблюдения авторских прав относительно используемых адуио, видео, графических и прочих материалов; * доступные способы получения рецензии независмых компетентных экспертов на свою бизнес-идею (бизнес-план) * способы и методы реализации исследовательской и проектной деятельности. |
| Специалист должен уметь:   * различать типы бизнес-планов (Коммерческо-производственный; инвестиционный; антикризисный; диверсификационный; «учебный»), * делать обоснованный выбор подходящего типа бизнес-плана; * разрабатывать и грамотно оформлять бизнес-план предпринимательского проекта; * развивать идеи до коммерческих-предложений; * оценивать риски, связанные с бизнесом; * создавать, анализировать бизнес-концепцию и обоснованно выбирать бизнес-модель собственного бизнеса; * предлагать идеи для дальнейшего развития бизнеса (в т.ч. в порядке диверсификации); * применять методы принятия оптимальных решений; * принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели; * Проводить анализ ближнего внешнего окружения * обосновывать ценности и оценивать миссию прооекта/бизнеса и цели; * с разными целями эффективно общаться с различными аудиториями; * представлять (презентовать) идеи, дизайн, видения и решения разными способами (видео, плакаты и пр.). * получить независимую оценку/рецензию независимых компетентных экспертов на свою бизнес-идею (бизнес-план * демонстрировать экологическое мышление в разных формах деятельности. |
| 1. **Организация работы** |
| Специалист должен знать и понимать:   * значение эффективного планирования и организации труда; * значение организации эффективной деловой переписки и пересылки документов * положения техники безопасности и охраны труда, лучшие практики; * важность поддержания рабочего места в порядке, принципы оценивания и техники обеспечения качества. * актуальность и востребованность на рынке труда формируемых бизнесом/бизнес-идеей. |
| Специалист должен уметь:   * применять проактивный подход/позицию к приобретению знаний и развитию навыков; * использовать современные технологии; * поддерживать безопасную и здоровую рабочую обстановку, в соответствии с техникой безопасности и нормами охраны труда, и способствовать выполнению этих норм; * пользоваться всем оборудованием в соответствии с техникой безопасности и инструкциями производителей; * выбирать подходящие методы для каждого задания; * планировать работу и расставлять приоритеты для повышения эффективности на рабочем месте и для выполнения заданий в срок. |
| 1. **Формирование навыков коллективной работы и управление** |
| Специалист должен знать и понимать:   * важность постоянного профессионального роста; * важность слаженной командной работы; * сильные и слабые стороны каждого члена команды; * перспективы для достижения успеха команды; * важность формирования мотивации к труду (потребности к приобретению профессии). |
| Специалист должен уметь:   * инициировать и развивать сотрудничество на основе проектов; * оценивать свои навыки проведения переговоров и убеждения; * оценивать роль каждого человека; * разрабатывать подходящие стратегии для разрешения сложных ситуаций во время совместной работы; * справляться со стрессовыми ситуациями; * использовать методы принятия решений, опираясь на мнение команды; * уважать мнение других членов команды; * применять способы и приемы поиска информации, связанной с профессиональной деятельностью и предметностью проекта. |
| 1. **Целевая аудитория** |
| Специалист должен знать и понимать:   * важность определения целевой аудитории бизнеса; * определение целевой аудитории как определенной группы людей, на которых будет направлена реклама; * способы определения целевой аудитории; * методы анализа целевых аудиторий; * характеристики клиентов, которых бизнес хочет привлечь в первую очередь; * методы определения размера целевой аудитории; * модели принятия решений в B2B продажах; особенности B2C продаж; суть B2G бизнеса; * коммуникационные приемы для объяснения определения целевой аудитории. |
| Специалист должен уметь:   * оценить значение целевых аудиторий; * распознавать различные целевые аудитории; * анализировать целевые аудитории; * определять целевые аудитории; * применять методы принятия оптимальных решений, касающихся целевых аудиторий; * описывать целевые аудитории для конкретных товаров/услуг; * принимать в расчет ценности, присущие разным целевым аудиториям; * оценивать размер целевой аудитории; * анализировать точность описания целевых аудитория для различных товаров/услуг; * эффективно общаться с разными аудиториями и с разной целью; * обосновывать и оценивать описание целевых аудиторий. |
| 1. **Бизнес-процесс** |
| Специалист должен знать и понимать:   * Суть бизнес-процессов, которые управляют функционированием системы(управляющие: [Корпоративное управление](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D0%BE%D1%80%D0%BF%D0%BE%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D1%83%D0%BF%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5), [Стратегический менеджмент](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%B6%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82)); * Суть бизнес-процессов, которые составляют основной бизнес компании и создают основной поток доходов(операционные: [Снабжение](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BD%D0%B0%D0%B1%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5), [Производство](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B8%D0%B7%D0%B2%D0%BE%D0%B4%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE), [Маркетинг](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3), [Продажи](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D0%B6%D0%B8) и [взыскание долгов](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B7%D1%8B%D1%81%D0%BA%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D0%B4%D0%BE%D0%BB%D0%B3%D0%BE%D0%B2).); * Суть бизнес-процессов, которые обслуживают основной бизнес (поддерживающие: [Бухгалтерский учет](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D1%83%D1%85%D0%B3%D0%B0%D0%BB%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%83%D1%87%D0%B5%D1%82), [Подбор персонала](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D0%B4%D0%B1%D0%BE%D1%80_%D0%BF%D0%B5%D1%80%D1%81%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B0), [Техническая поддержка](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%B5%D1%85%D0%BD%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B0%D1%8F_%D0%BF%D0%BE%D0%B4%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B6%D0%BA%D0%B0) и др.); * Аннотации, применяемые для [моделирования бизнес-процессов](https://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%9C%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D0%B1%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%D1%81%D0%BE%D0%B2&action=edit&redlink=1)([BPMN](https://ru.wikipedia.org/wiki/BPMN) — функциональная последовательность работ; [EPC](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BE%D0%B1%D1%8B%D1%82%D0%B8%D0%B9%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%86%D0%B5%D0%BF%D0%BE%D1%87%D0%BA%D0%B0_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%D1%81%D0%BE%D0%B2) — событийная последовательность работ; [IDEF0](https://ru.wikipedia.org/wiki/IDEF0) — логическая последовательность работ); * Описание бизнес-процессов для производства конкретных товаров/услуг; * Описание полного жизненного цикла бизнес-процесса; * Пошаговое развития бизнес-процессов, от идеи до получения результата; * Суть и способы планирования работ (в т.ч. диаграмму Гантта); * Коммуникационные приемы для объяснения бизнес-процессов. |
| Специалист должен уметь:   * различать и структурировать для своего проекта управляющие, операционные и поддерживающие бизнес-процессы; * обеспечивать проработку бизнес-процессов в полноте и логичности; * делать обоснованный выбор нотации, применяемой для [моделирования бизнес-процессов](https://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%9C%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D0%B1%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81-%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%D1%81%D0%BE%D0%B2&action=edit&redlink=1) в собственном проекте ([BPMN](https://ru.wikipedia.org/wiki/BPMN); [EPC](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BE%D0%B1%D1%8B%D1%82%D0%B8%D0%B9%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%86%D0%B5%D0%BF%D0%BE%D1%87%D0%BA%D0%B0_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%D1%81%D0%BE%D0%B2);[IDEF0](https://ru.wikipedia.org/wiki/IDEF0)); * описывать, анализировать и оптимизировать бизнес-процессы в рамках собственного бизнеса/проекта; * строить диаграмму Гантта (как минимум, на период от 1 месяца до и от 2 месяцев после чемпионата); * эффективно объяснять бизнес-процессы разным аудиториям и с разной целью (в том числе – воспроизводить бизнес-процессы схематично в соответствие с выбранной нотацией ([BPMN](https://ru.wikipedia.org/wiki/BPMN); [EPC](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BE%D0%B1%D1%8B%D1%82%D0%B8%D0%B9%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D1%86%D0%B5%D0%BF%D0%BE%D1%87%D0%BA%D0%B0_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%D1%81%D0%BE%D0%B2);[IDEF0](https://ru.wikipedia.org/wiki/IDEF0)). |
| 1. **Маркетинговое планирование/Формула маркетинга** |
| Специалист должен знать и понимать:   * различные маркетинговые стратегии; * конкретные цели маркетинга; * цели маркетингового планирования; * тактики продвижения товаров/услуг на рынке; * методы определения круга потенциальных покупателей; * методы удовлетворения потребности в выбранных товарах/услугах; * выбор времени для маркетинговых мероприятий; * стоимость целенаправленных маркетинговых мер; * 4 «P» (продукт, место, цена, продвижение) (product, place, price and promotion); * взаимовлияние элементов 4 «P»; * потребность в надлежащей формуле маркетинга для успешного бизнеса; * влияние маркетинговых мероприятий на успех компании; * важную роль рекламы; * разнообразие рекламных стратегий; * разнообразие рекламных средств: в частности социальных сетей VK, FB и других * преимущества различных методов рекламы для конкретных товаров/услуг; * недостатки различных методов рекламы для конкретных товаров/услуг; * стоимость отдельных рекламных мероприятий; * стоимость привлечения новых и удержания постоянных клиентов. * эффективность рекламных мероприятий в отношении целевых аудиторий компаний; * эффективность каждого конкретного рекламного мероприятия; * возможность аутсорсинга. |
| Специалист должен уметь:   * пояснять значение маркетинга для бизнеса; * принимать необходимые решения для реализации маркетинговых мероприятий; * разрабатывать маркетинговый план для компании; * принимать в расчет формулу 4 «P» для маркетинговых мероприятий; * объяснять формулу 4 «P», применительно к определенных товарам и услугам; * принимать в расчет взаимовлияние элементов формулы 4 «P»; * понимать важную роль рекламы; * оценивать разные средства рекламы; * оценивать разные рекламные стратегии; * видеть преимущества различных рекламных стратегий применительно к конкретным товарам и услугам; * организовывать рекламные кампании в социальных сетях, таких как FB, VK и др. * видеть преимущества различных средств рекламы применительно к конкретным товарам и услугам; * видеть недостатки различных рекламных стратегий применительно к конкретным товарам и услугам; * видеть недостатки различных средств рекламы применительно к конкретным товарам и услугам; * рассчитывать стоимость рекламных мероприятий; * оценивать эффективность рекламных мероприятий; * обосновывать проведение определенных маркетинговых мероприятий; * объяснять маркетинговые мероприятия разным аудиториям и с разной целью; * рассчитать стоимость привлечения одного клиента; * обосновывать и оценивать выбор маркетинговых мероприятий. |
| 1. **Устойчивое развитие** |
| Специалист должен знать и понимать:   * преимущества устойчивого развития; * необходимость кратко-, средне- и долгосрочных целей для устойчивого развития бизнеса; * реализация стратегий развития бизнеса с разумным подходом к экологическим, социальным и экономическим факторам; * условия появления этических проблем; * осуществимость планов по устойчивому развитию бизнеса; * актуальность планов по устойчивому развитию бизнеса; * важность всеобъемлющего плана по устойчивому развитию бизнеса; * необходимость специально разработанных планов по устойчивому развитию для отдельных направлений бизнеса; * знать содержание основных целей устойчивого развития ООН; * практическую сторону устойчивого развития бизнеса; * важность устойчивого развития для всей компании и всех сотрудников; * актуальность устойчивого развития для всей компании и всех сотрудников; * значение всеобъемлющего плана по устойчивому развитию бизнеса. |
| Специалист должен уметь:   * отдавать приоритет устойчивому развитию бизнеса; * анализировать различные области устойчивого развития; * оценивать важность экологической, социальной и экономической устойчивости; * пояснять необходимость кратко-, средне- и долгосрочных целей для устойчивого развития бизнеса; * оценивать важность и значение устойчивого развития бизнеса для будущих поколений; * указывать на актуальность устойчивого развития для всей компании и всех сотрудников; * обосновывать значение всеобъемлющего плана по устойчивому развитию бизнеса; * реализовывать специально разработанные планы по устойчивому развитию в конкретных компаниях; * оценивать практическую сторону устойчивого развития бизнеса; * разрабатывать практические примеры для конкретных направлений бизнеса; * оценивать эффективность устойчивого развития; * объяснять меры по устойчивому развитию различным аудиториям и с разной целью; * обосновывать и оценивать конкретные меры по устойчивому развитию; * определять различные области устойчивого развития; * описывать преимущества устойчивого развития; * проводить оценку человеческих ресурсов, привлекаемых в проект (топ-менеджмент, команда, инвесторы/спонсоры, партнеры и др.); * предусматривать возможность дальнейшего развития/варианты выхода из проекта; * осуществлять мотивацию персонала/участников бизнес-проекта (не только финансовую); * предлагать реализацию стратегий с разумным подходом к экологическим, социальным и экономическим факторам; * обосновывать причины выбора конкретных организационных структур; * использовать коммуникационные приемы для объяснения бизнес-процессов. |
| 1. **Финансовые инструменты** |
| Специалист должен знать и понимать:   * необходимость, методы и временные рамки финансового планирования; * соответствие жизненных циклов бизнеса и используемых финансовых инструментов для его развития; * варианты и сопутствующие риски привлечения средств для открытия бизнеса, в том числе – краудфандинг, венчурное финансирование, микрофинансирование; * финансовые механизмы государственной поддержки и поддержки от институтов развития, в том числе программы Корпорации МСП, МСП-банка, Фонда «Сколково», Фонда развития промышленности, ФРИИ и другие; * финансовые механизмы масштабирования бизнеса, в том числе банковский кредит, лизинг, факторинг, выпуск ценных бумаг и т.д.; * какие требования предъявляют банки к бизнесу при принятии решении о выдаче кредита и как им соответствовать; * почему могут заблокировать расчетный счет и что делать в такой ситуации; * современные банковские технологии для бизнеса; * какие бизнес-риски нужно страховать; * как защитить свой бизнес от движения валютных курсов; * программное обеспечение для финансового планирования; * расчет затрат, связанных с запуском стартапа; * периоды отчетности; * иметь представление об издержках; * реалистичный расчет цен на товары и услуги; * расчет прибыли и убытков; * расчет зарплат; * расчет постоянных и переменных издержек; * расчет объема продаж в соответствии с целевыми рынками; * оценка финансового плана; * обоснование определенных финансовых планов; * критерии, предъявляемые к бизнесу/проекту различными контрагентами: институтами поддержки, банками и другими финансовыми организациями, инвесторами; * методологию экономического анализа. |
| Специалист должен уметь:   * разрабатывать финансовый план с использованием различных способов привлечения финансирования, соответствующих жизненному циклу компании; * готовить презентации для общения с различными контрагентами: институтами поддержки, банками и другими финансовыми организациями, инвесторами; * демонстрировать влияние финансового планирования на компанию; * оценивать разные части финансового плана; * применять различные методы финансового планирования; * использовать разнообразное программное обеспечение для финансового планирования, в частности Excel; * рассчитывать затраты, связанные с запуском стартапа; * определять временные рамки; * рассчитывать в отчетных периодах; * рассчитывать затраты, связанные с запуском стартапа; * принимать во внимание издержки; * реалистично рассчитывать цены на товары и услуги; * рассчитывать прибыль и убытки; * вести расчеты, связанные с оплатой труда; * рассчитывать постоянные и переменные издержки в бизнесе; * анализировать возможные объемы продаж в соответствии с целевыми рынками; * оценивать финансовые планы; * обосновывать схему финансового плана; * обосновывать выполнимость финансового плана; * объяснять расчеты финансового плана. |
| 1. **Продвижение фирмы/проекта** |
| Специалист должен знать и понимать:   * значимость официальной (законной) регистрации фирмы/компании; * сущность основных организационно-правовых форм (ИП, ООО, НП, крестьянско-фермерское хозяйство) и их определяющие различия; * важность оперативного планирования рабочего процесса; * процедуры регистрации фирмы; * процедуры открытия расчетного счета в банке; * источники финансирования стартового этапа становления фирмы и последующих этапов развития бизнеса (субсидии, гранты, инвестиции, краундфандинг и пр.); * основные правила подготовки деловых электронных презентаций (PowerPoint или более современные программы); * варианты организации и ведения бухгалтерского учета (включая передачу данной задачи на аутсорсинг); * знать рынки НТИ |
| Специалист должен уметь:   * адекватно оценивать финансовые и иные бизнес-риски, оперативно управлять ими; * формулировать видение будущего масштабирования бизнеса; * обоснованно выбирать наиболее подходящую организационно-правовую форму предпринимательской фирмы (сообразно бизнес- идее и проекту); * применять в повседневной практике инструменты планирования и контроля рабочего процесса фирмы (диаграмма Гантта); * подготавливать необходимый пакет документов для регистрации ИП, или ООО, или НП и др.; * оформлять платежные документы (счет и пр.) для выполнения финансовых операций по выбранной форме предприятия; * оформлять договора; * оформлять заявки на гранты, получение государственной поддержки, запуск (краундфандингового проекта), получение кредита и т.д.; * выстраивать эффективные коммуникации для получения финансирования от различных контрагентов: институтов поддержки, банков и других финансовых организаций, инвесторов; * использовать современные финансовые продукты и услуги в ходе предпринимательской деятельности; * готовить деловые электронные презентации (PowerPoint или более современные программы); * продвигать проект в различных ситуациях (включая Чемпионаты и соревнования WorldSkills); * организовывать рабочее место и поддерживать его в должном порядке; * продуктивно работать в команде (распределение задач, планирование нагрузки, работа с использованием е-облака); * вести деловые переговоры, обмениваться контактными данными; * оформлять деловые письма; * оформлять коммерческие предложения; * работать с использованием e-mail; * использовать в работе социальные сети, месенджеры (WhatsApp, Viber и др.); * использовать в работе Skype (для бизнеса); * вести деловые разговоры по телефону (работа с заказчиком, партнером); * вести деловые дневники;   применять сведения о рынках НТИ. |
| 1. **Презентация компании** |
| Специалист должен знать и понимать:   * важность хорошей презентации для бизнеса; * влияние презентации на аудиторию; * методы презентации; * использование различных средств презентации; * лексику и терминологию презентаций; * структуру презентации; * использование визуальной информации в дополнение к презентации; * важность правильного подхода к подготовке презентации с тщательностью и вниманием; * цель презентации; * целевую аудиторию презентации; * регламентирование презентации по времени; * определенную информацию, выделенную в презентации; * значение командной работы во время презентации; * ситуативные требования при проведении презентации; * эффективные завершения презентации; * как эффективно общаться после презентации; * как отвечать на вопросы после презентации. |
| Специалист должен уметь:   * делать эффектные и эффективные презентации; * демонстрировать в своей презентации современные тенденции в бизнесе; * организовывать презентацию с учетом целевой аудитории; * убеждать разные категории аудитории посредством презентации; * использовать разнообразные методы презентации; * использовать медиа средства в презентации; * применять соответствующую лексику и терминологию; * концентрироваться на цели презентации; * концентрироваться на соответствующей целевой аудитории; * понимать временные ограничения презентации; * выделять особую информацию в презентации; * эффективно работать совместно с коллегами; * адаптироваться к определенным требованиям во время презентации; * отвечать на вопросы во время и после презентации; * эффективно завершать презентацию; * обосновывать отдельные элементы презентации. |

**2.2. Требования к результатам освоения программы**

Целью изучения Дополнительной профессиональной программы повышения квалификации для лиц предпенсионного возраста «Предпринимательская деятельность (компетенция «Предпринимательство»)» является формирование профессиональных компетенций:

* оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности (ПК 1);
* рассчитывать необходимые ресурсы для организации предпринимательской деятельности (ПК 2);
* изучать целевые сегменты рынка, разрабатывать на основе конкурентного анализа план продвижения предлагаемых организацией продуктов, услуг и технологий (ПК 3);
* осуществлять проведение комплексного маркетингового анализа продуктов, услуг и технологий (ПК 4);
* осуществлять разработку сбытовой стратегии и маркетинговых программ продуктов, услуг и технологий (ПК 5);
* проводить анализ информации об объемах спроса и предложения на рынке продуктов, услуг и технологий (ПК 6);
* выявлять преимущества и недостатки продвигаемой продукции по сравнению с продукцией ключевых участников рынка (ПК 7);
* разрабатывать предложения по развитию бизнес-процессов в области продуктов, услуг и технологий (ПК 8);
* осуществлять ведение деловой переписки с бизнес-партнерами и клиентами (ПК 9);
* осуществлять подготовку и проведение презентаций по бизнес-проекту (ПК 10).

1. **Содержание программы**

Категория слушателей: лица предпенсионного возраста, имеющие среднее профессиональное образование, и (или) высшее образование.

Трудоемкость обучения: 72 академических часа.

Форма обучения: очная.

**3.1. Учебный план**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование модулей | Всего, ак.час. | В том числе | | | Форма контроля |
| лекции | практ. занятия | промеж. и итог.контроль |
| *1* | *2* | *3* | *4* | *5* | *6* | *7* |
| 1. | Ознакомление с WSI и Ворлдскиллс Россия. Стандарт компетенции WSSS «Предпринимательство» | 4 | 2 | 1 | 1 | тест |
| 2. | Требования охраны труда и техники безопасности | 4 | 2 | 1 | 1 | тест |
| 3. | Модуль 1. Бизнес-план | 4 | 2 | 2 |  |  |
| 4. | Модуль 2. Наша команда и бизнес - идея | 4 | 2 | 2 |  |  |
| 5. | Модуль 3. Целевая группа | 8 | 2 | 6 |  |  |
| 6. | Модуль 4. Планирование рабочего процесса | 8 | 2 | 6 |  |  |
| 7. | Модуль 5. Маркетинговое планирование | 8 | 2 | 6 |  |  |
| 8. | Модуль 6. Устойчивое развитие | 6 | 2 | 4 |  |  |
| 9. | Модуль 7. Технико - экономическое обоснование проекта (включая финансовые инструменты и показатели) | 10 | 4 | 6 |  |  |
| 10. | Модуль 8. Продвижение фирмы/проекта | 8 | 2 | 6 |  |  |
| 11. | **Итоговая аттестация (демонстрационный экзамен)** | 8 |  |  | 8 | ДЭ |
|  | ИТОГО: | 72 | 22 | 40 | 10 |  |

* 1. **Учебно-тематический план**

| № | Наименование модулей | Всего, ак.час. | В том числе | | | Форма контроля |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| лекции | практ. занятия | промеж. иитог.контроль |
| *1* | *2* | *3* | *4* | *5* | *6* | *7* |
| **1.** | **Ознакомление с WSI и Ворлдскиллс Россия. Стандарт компетенции WSSS «Предпринимательство»** | **4** | **2** | **1** | **1** | **тест** |
| 1.1 | История, современное состояние и перспективы движения WorldSkills International (WSI) и Ворлдскиллс Россия («Молодые профессионалы») как инструмента развития профессиональных сообществ и систем подготовки кадров. | 2 | 2 | 1 | 1 | тест |
| **2.** | **Требования охраны труда и техники безопасности** | **4** | **2** | **1** | **1** | **тест** |
| 2.1 | Требования охраны труда и техники безопасности | 2 | 2 | 1 | 1 | тест |
| **3.** | **Модуль 1. Бизнес-план** | **4** | **2** | **2** |  |  |
| 3.1 | Назначение бизнес – плана. Типы бизнес-планов. Структура бизнес-плана. | 2 | 1 | 1 |  |  |
| 3.2 | Содержание разделов бизнес-плана | 2 | 1 | 1 |  |  |
| **4.** | **Модуль 2. Наша команда и бизнес-­идея** | **4** | **2** | **2** |  |  |
| 4.1 | Способы генерации бизнес-идеи и методы оценки её реализуемости. Оценка конкурентоспособности бизнес-идеи. Выбор организационно правовой формы предприятия | 2 | 1 | 1 |  |  |
| 4.2 | Определение сильных сторон участников команды, распределение ролей в проекте. Ключевые факторы успеха команды | 2 | 1 | 1 |  |  |
| **5.** | **Модуль 3. Целевая группа** | 8 | 2 | 6 |  |  |
| 5.1 | Важность определения целевой аудитории. Способы определения целевой аудитории и её размера. Методики сегментирования целевой аудитории. Критерии сегментации | 4 | 1 | 3 |  |  |
| 5.2 | Отношение целевой аудитории к сфере B2B, B2C, B2G. Характеристики типичных клиентов целевых групп | 4 | 1 | 3 |  |  |
| **6.** | **Модуль 4. Планирование рабочего процесса** | **8** | **2** | **6** |  |  |
| 6.1 | Понятие бизнес-процессов и их классификация. Методика построения бизнес-процессов, их структурирование | 6 | 1 | 5 |  |  |
| 6.2 | Потребности в финансовых, информационных, материальных, трудовых и иных ресурсах. Организационная структура управления фирмой/организацией | 2 | 1 | 1 |  |  |
| **7.** | **Модуль 5. Маркетинговое планирование** | **8** | **2** | **6** |  |  |
| 7.1 | Цели и задачи маркетинга организации. Анализ конкурентной среды. Выбор маркетинговой стратегии. | 1 | 1 |  |  |  |
| 7.2 | План маркетинга. Товарная, ценовая и сбытовая политики. | 3 | 1 | 2 |  |  |
| 7.3 | Рекламная деятельность. Выбор рекламной модели и рекламных мероприятий. Оценка эффективности рекламных мероприятий. | 2 |  | 2 |  |  |
| 7.4 | Маркетинговый бюджет. | 2 |  | 2 |  |  |
| **8.** | **Модуль 6. Устойчивое развитие** | **6** | **2** | **4** |  |  |
| 8.1 | Экологическая составляющая плана устойчивого развития | 2 | 1 | 1 |  |  |
| 8.2 | Социальная составляющая плана устойчивого развития | 2 | 1 | 1 |  |  |
| 8.3 | Экономическая составляющая плана устойчивого развития | 2 |  | 2 |  |  |
| **9.** | **Модуль 7. Технико -­экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели** | **10** | **4** | **6** |  |  |
| 9.1 | Потребность в инвестициях и источники финансирования. Расчет потребности в оборотном капитале | 2 | 1 | 1 |  |  |
| 9.2 | Обоснование цен на продукцию (работы, услуги). Модели калькуляции расходов. План продаж. | 4 | 1 | 3 |  |  |
| 9.3 | Бюджет доходов и расходов. Бюджет движения денежных средств. Ставка дисконтирования. Прогнозный баланс. | 2 | 1 | 1 |  |  |
| 9.4 | Показатели эффективности проекта. Организация и ведение бухгалтерского учета на предприятии. | 2 | 1 | 1 |  |  |
| **10** | **Модуль 8. Продвижение фирмы/проекта** | **8** | **2** | 6 |  |  |
| 10.1 | Государственная регистрация фирмы/организации. Открытие расчетного счета в банке. | 2 | 2 |  |  |  |
| 10.2 | Использования в работе социальных сетей и современных программных решений коммуникации для целей бизнеса. Ведение деловой переписки и организация документооборота. | 4 |  | 4 |  |  |
| 10.3 | Методы создания эффективной презентации. | 2 |  | 2 |  |  |
| **11.** | **Квалификационный экзамен** | **8** |  |  | **8** |  |
| 11.1 | Демонстрационный экзамен по компетенции | 8 |  |  | 8 | ДЭ |
|  | ИТОГО: | 72 | 22 | 40 | 10 |  |

* 1. **Учебная программа**

**Раздел 1. ОЗНАКОМЛЕНИЕ С WSI И ВОРЛДСКИЛЛС РОССИЯ. СТАНДАРТ КОМПЕТЕНЦИИ WSSS «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»**

Тема 1.1 История, современное состояние и перспективы движения WorldSkills International (WSI) и Ворлдскиллс Россия («Молодые профессионалы») как инструмента развития профессиональных сообществ и систем подготовки кадров.

*Лекция.* История создания WSI. Цели WSI. Стандарты WSI и регламентирующие документы. Создание Союза «Молодые профессионалы (WorldSkills Rusia)». Чемпионаты и Демонстрационный экзамен: структура, правила и методика проведения, терминология. Компетенции, стандарты WSR по компетенции, экспертное сообщество компетенции. Системы eSim и CIS.

*Практическое занятие.* Знакомство с сайтом, его основными разделами и документами

*Промежуточная аттестация.* Тестирование

**Раздел 2. ТРЕБОВАНИЯ ОХРАНЫ ТРУДА И ТЕХНИКИ БЕЗОПАСНОСТИ**

Тема 2.1. Требования охраны труда и техники безопасности

*Лекция:* Общие требования охраны труда. Требования охраны труда перед началом работы. Требования охраны труда во время работы. Требования охраны труда в аварийных ситуациях. Требования охраны труда по окончании работы.

*Практическое занятие*. Решение ситуационных задач, связанных с техникой безопасности и охраной труда.

*Промежуточная аттестация.* Тестирование.

**Раздел 3. МОДУЛЬ 1. БИЗНЕС-ПЛАН**

Тема 3.1. Назначение бизнес – плана. Типы бизнес-планов. Структура бизнес-плана.

*Лекция.* Роль и значение бизнес-плана. Различные типы бизнес-планов (Коммерческо-производственный; инвестиционный; антикризисный; диверсификационный; «учебный»). Основные разделы бизнес-плана: титульный лист, оглавление, визитка команды, описание фирмы и др. разделы.

*Практическое занятие.* Разработка структуры собственного бизнес-плана.

Тема 3.2. Содержание разделов бизнес-плана.

*Лекция.* Требования к содержанию разделов бизнес-плана. Формирование стратегии развития предприятия, Формулировка миссии, целей и задач бизнеса. Характеристика услуг и продукции. Критерии оценивания бизнес-плана.

*Практическое занятие.* Форматирование текста бизнес-плана, оформление таблиц, диаграмм и рисунков.

**Раздел 4. МОДУЛЬ 2. НАША КОМАНДА И БИЗНЕС-ИДЕЯ**

Тема 4.1 Способы генерации бизнес-идеи и методы оценки её реализуемости. Оценка конкурентоспособности бизнес-идеи. Выбор организационно правовой формы предприятия.

*Лекция.* Способы генерации бизнес-идеи: мозговой штурм, ловушка для идей, метод фокальных объектов и т.д. Методы оценки реализуемости бизнес-идеи ( метод 6F, метод Кауфмана и т.д.). Конкурентная среда и оценка конкурентоспособности бизнес-идеи.

*Практическое занятие*. Отработка различных способов генерирования бизнес-идеи в командах.

Тема 4.2 Определение сильных сторон участников команды, распределение ролей в проекте. Ключевые факторы успеха команды.

*Лекция*. Сильные стороны каждого из членов команды, значимые для предпринимательской деятельности, роли участников в проекте. Ключевые факторы успеха команды, значимые для реализации проекта.

*Практическое занятие*. Работа в командах. Выделение сильных сторон участников, значимых для реализации бизнес-идеи, определение ключевых факторов успеха.

**Раздел 5. МОДУЛЬ 3. ЦЕЛЕВАЯ ГРУППА**

Тема 5.1 Важность определения целевой аудитории. Способы определения целевой аудитории и её размера. Методики сегментирования целевой аудитории. Критерии сегментации

*Лекция.* Методология исследования рынка, классификация рынков. Структура рынка, оценка конъюнктуры рынка, отбор целевых рынков, критерии сегментации. Позиционирование рынка.

*Практическое занятие.* Сегментирование целевой группы с помощью методики 5W Марка Шеррингтона, Филиппа Котлера. Выделение признаков сходства. Представление результатов сегментирования в табличной форме. Поиск в Интернете официальных статистических данных для определения размера целевой аудитории.

Тема 5.2. Отношение целевой аудитории к сфере B2B, B2C, B2G. Характеристики типичных клиентов целевых групп.

*Лекция.* Сферы бизнеса B2B, B2C, B2G. Коммуникационные приемы для выявления признаков сходства при сегментации целевых групп. Определение значимых характеристик типичных представителей целевых групп.

*Практическое занятие.* Определение отношения собственной целевой аудитории к сфере бизнеса. Организация опроса с помощью Google-формы, обработка и анализ результатов опроса.

**Раздел 6. МОДУЛЬ 4. ПЛАНИРОВАНИЕ РАБОЧЕГО ПРОЦЕССА**

Тема 6.1. Понятие бизнес-процессов и их классификация. Методика построения бизнес-процессов, их структурирование.

*Лекция.* Суть бизнес-процессов, которые управляют функционированием системы (управляющие: корпоративное управление, стратегический менеджмент). Суть бизнес-процессов, которые составляют основной бизнес компании и создают основной поток доходов (операционные: снабжение, производство, маркетинг, продажи и взыскание долгов.). Суть бизнес-процессов, которые обслуживают основной бизнес (поддерживающие: бухгалтерский учет, подбор персонала, техническая поддержка). Нотации, применяемые для моделирования бизнес-процессов (BPMN, IDEF0).

*Практическое занятие.* Сравнение различных методик структурирования бизнес-процессов. Использование программных инструментов для построения схемы бизнес-процессов. Построение диаграмм BPMN и IDEF0 для собственного проекта.

Тема 6.2. Потребности в финансовых, информационных, материальных, трудовых и иных ресурсах. Организационная структура управления фирмой/организацией.

*Лекция.* Виды ресурсов, необходимых для функционирования организации. Типы организационных структур: достоинства и недостатки. Организационные структуры на различных этапах развития бизнеса.

*Практическое занятие*. Построение различных типов организационных структур с помощью программных инструментов.

**Раздел 7. МОДУЛЬ 5. МАРКЕТИНГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ**

Тема 7.1. Цели и задачи маркетинга организации. Анализ конкурентной среды. Выбор маркетинговой стратегии.

*Лекция.* Определение стратегических целей и задач маркетинговой деятельности. Различные подходы к анализу конкурентной среды. Виды маркетинговых стратегий, выбор оптимальной стратегии для продвижения фирмы.

Тема 7.2. План маркетинга. Товарная, ценовая и сбытовая политики.

*Лекция.* Определение маркетинговых мероприятий для различных этапов раз вития проекта. Стратегии ценообразования. Каналы распространения и продвижения товара, методы стимулирования продаж, организация послепродажного обслуживания клиентов.

*Практическое занятие.* Составление плана маркетинговых мероприятий, разработка стратегии ценообразования, методов стимулирования спроса.

Тема 7.3. Рекламная деятельность. Выбор рекламной модели и рекламных мероприятий. Оценка эффективности рекламных мероприятий.

*Практическое занятие*. Выбор вида рекламы, выбор эффективных рекламных мероприятий, рекламной модели (AIDA, DIBABA, DAGMAR и др.). Разработка фирменного стиля рекламы продукции фирмы.

Тема 7.4. Маркетинговый бюджет.

*Практическое занятие.* Разработка статей маркетингового бюджета. Определение реалистичности маркетингового бюджета.

**Раздел 8. МОДУЛЬ 6. УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ**

Тема 8.1. Экологическая составляющая плана устойчивого развития.

*Лекция.* Экологическая составляющая плана устойчивого развития: влияние на окружающую среду и здоровье человека. Разработка плана мероприятий по охране окружающей среды. Классы отходов. Мероприятия по переработке и утилизации отходов.

*Практическое занятие.* Разработка плана охраны окружающей среды и мер по снижению негативного воздействия различных вредных факторов на здоровье человека.

Тема 8.2. Социальная составляющая плана устойчивого развития

*Лекция.* Социальная составляющая плана устойчивого развития: меры по социальной защите и мотивации сотрудников и меры по формированию положительного имиджа фирмы/организации в социуме.

*Практическое занятие.* Разработка плана развития кадрового потенциала фирмы и мер по формированию положительного имиджа фирмы.

Тема 8.3. Экономическая составляющая плана устойчивого развития: точка безубыточности и другие значимые финансовые показатели

*Практическое занятие.* Расчет точки безубыточности в количественном и стоимостном выражении, построение графика точки безубыточности. Расчет экономических показателей устойчивости проекта.

**Раздел 9. МОДУЛЬ 7. ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПРОЕКТА, ВКЛЮЧАЯ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМНТЫ И ПОКАЗАТЕЛИ**

Тема 9.1. Потребность в инвестициях и источники финансирования. Расчет потребности в оборотном капитале.

*Лекция.* Способы финансирования проекта на стартовом этапе. Бюджет инвестиций, в том числе расходы стартового этапа, приобретение объектов основных средств, формирование оборотного капитала. Источники финансирования – собственные средств и внешние источники. Стоимость и условия возврата заемного капитала.

*Практическое занятие.* Формирование бюджета инвестиций. Определение источников финансирования, суммы заемных средств, и составление графика возврата заемных средств.

Тема 9.2. Обоснование цен на продукцию, работы, услуги (модели или методы ценообразования (затратные, рыночные, параметрические и пр. методы).

*Лекция.* Модели калькуляции расходов (direct-costing, absortion costing, standard-costing, activity based costing и пр.). Определении прогнозных объемов продаж на основе маркетинговых исследований по проявлению целевой группы/целевых групп.

*Практическое занятие*. Калькуляция расходов, составление прогнозного баланса.

Тема 9.3. Бюджет доходов и расходов. Бюджет движения денежных средств. Ставка дисконтирования. Прогнозный баланс.

*Лекция.* Ставка дисконтирования и её обоснование. Бюджет движения денежных средств. Ставка дисконтирования. Прогнозный баланс.

*Практическое занятие*. Составление бюджета доходов и расходов, бюджета движения денежных средств, прогнозного баланса.

Тема 9.4. Показатели эффективности проекта. Организация и ведение бухгалтерского учета на предприятии.

*Лекция.* Показатели эффективности проекта. Организация и ведение бухгалтерского учета на предприятии

*Практическое занятие.* Расчет и интерпретация значимых экономических показателей (PP, DPP, NPV, IRR, IP и других). Законодательные основы ведения бухгалтерского учета на предприятии. Программные средства для ведения бухгалтерского учета.

**Раздел 10. МОДУЛЬ 8. ПРОДВИЖЕНИЕ ФИРМЫ/ПРОЕКТА**

Тема 10.1. Государственная регистрация фирмы/организации. Открытие расчетного счета в банке.

*Лекция.* Порядок государственной регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя, постановка на учет в налоговом органе, ведение ИП книги учета доходов и расходов. Налогообложение ИП. Применение УСН. Порядок государственной регистрации ООО, налогообложение ООО.

Процедура открытия расчетного счета. Лицензии и патенты в предпринимательской деятельности. Юридическая ответственность предпринимателя.

Тема 10.2. Использования в работе социальных сетей и современных программных решений коммуникации для целей бизнеса. Ведение деловой переписки и организация документооборота.

*Практическое занятие.* Социальные сети, создание аккаунта. Программные решения коммуникаций для бизнеса.

Организация документооборота на малом предприятии, правила ведение деловой переписки, составление договоров, коммерческих предложений.

Тема 10.3. Методы создания эффективной презентации.

*Практическое занятие.* Требования к составлению презентации. Инструменты эффективной презентации. Структура презентации. Правила оформления слайдов. Взаимодействие с аудиторией. Тайм-менеджмент при проведении презентации.

* 1. **Календарный учебный график (порядок освоения модулей)**

|  |  |
| --- | --- |
| Период обучения  (дни, недели)\* | Наименование раздела, модуля |
| 1 месяц | Ознакомление с WSI и Ворлдскиллс Россия. Стандарт компетенции WSSS «Предпринимательство»  Требования охраны труда и техники безопасности  Модуль 1. Бизнес-план  Модуль 2. Наша команда и бизнес - идея  Модуль 3. Целевая группа  Модуль 4. Планирование рабочего процесса  Модуль 5. Маркетинговое планирование |
| 2 месяц | Модуль 6. Устойчивое развитие  Модуль 7. Технико - экономическое обоснование проекта (включая финансовые инструменты и показатели)  Модуль 8. Продвижение фирмы/проекта  Итоговая аттестация (демонстрационный экзамен) |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ + Точный порядок реализации разделов, модулей (дисциплин) обучения определяется в расписании занятий. | |

1. **Материально-технические условия реализации программы**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование**  **помещения** | **Вид занятий** | **Наименование оборудования,**  **программного обеспечения** |
| Аудитория | Лекции | Lenovo G50-45 ОС MS-Windows Windows 8.1 (или более новая версия) 64 bits с последними установленными обновлениями. Microsoft OFFICE 2013, Adobe READER, мышь, МФУ лазерное, как пример HP Officejet PRo 8600, Мульмедийный проектор+экран, доска |
| Компьютерный  Класс | Практические  занятия | Lenovo G50-45 ОС MS-Windows Windows 8.1 (или более новая версия) 64 bits с последними установленными обновлениями. Microsoft OFFICE 2013, Adobe READER. Мышь, МФУ лазерное, как пример HP Officejet PRo 8600, Мульмедийный проектор+экран, доска |
| Компьютерный  Класс | Демонстрационный экзамен | Lenovo G50-45 ОС MS-Windows Windows 8.1 (или более новая версия) 64 bits с последними установленными обновлениями. Microsoft OFFICE 2013, Adobe READER. Мышь, МФУ лазерное, как пример HP Officejet PRo 8600, Мульмедийный проектор+экран, доска, флипп-чарты |

1. **Учебно-методическое обеспечение программы**

* Кодекс этики, Типовой регламент проведения регионального чемпионата по стандартам WSR;
* Конкурсная документация по компетенции Предпринимательство (Техническое обеспечение, Конкурсное задание, Инфраструктурный лист, План застройки, Инструкция по технике безопасности и охране труда);
* Методика проведения демонстрационного экзамена по стандартам WSR, оценочные материалы КОД по компетенции Предпринимательство;
* печатные раздаточные материалы для слушателей.
* учебные пособия, изданных по отдельным разделам программы;
* профильная литература по подготовке;
* отраслевые и другие нормативные документы;
* электронные ресурсы;
* Официальный сайт оператора международного некоммерческого движения WorldSkills International - Союз «Молодые профессионалы (Ворлдскиллс Россия)» (электронный ресурс) режим доступа: https://worldskills.ru;
* Единая система актуальных требований Ворлдскиллс (электронный ресурс) режим доступа: <https://esat.worldskills.ru>.

1. **Оценка качества освоения программы**

Промежуточная аттестация по программе предназначена для оценки освоения слушателем разделов программы и проводится в виде тестирования. По результатам тестирования выставляются отметки «зачтено» или «не зачтено».

Итоговая аттестация проводится в форме квалификационного экзамена, который включает в себя практическую квалификационную работу (демонстрационный экзамен, КОД № 1.1).

1. **Составители программы**

Калита Ольга Юрьевна, преподаватель ГБПОУ МО «Ногинский колледж», сертифицированный эксперт по компетенции Предпринимательство.

Смирнова Татьяна Викторовна, преподаватель ГБПОУ МО «Ногинский колледж», эксперт с правом проведения регионального чемпионата.

Раушкина Алла Владимировна, преподаватель ГБПОУ МО «Ногинский колледж».