

Справка к презентации «Основы предпринимательской деятельности. Методические рекомендации по разработке и реализации программы курса в общеобразовательных организациях»

На основе данных методических рекомендаций образовательные организации получают ориентиры для реализации рабочей программы курса «Основы предпринимательской деятельности» в соответствии со своими задачами и имеющимися ресурсами. Реализация программы позволит развить интеллектуально-творческие способности обучающихся в процессе работы над собственными бизнес-проектами и новыми технологическими решениями. Участников ждет погружение в предпринимательство, знакомство с новыми профессиями, технологическими, экономическими, социально-демографическими трендами и рынками будущего.

Целью реализации курса «Основы предпринимательской деятельности» является формирование предпринимательской культуры и навыков, актуализация финансовой грамотности и правовых компетенций, предоставление возможности профессиональной пробы и развития у молодежи талантов.

Программа реализуется для возрастной группы **14–18 лет**. Срок реализации программы - **до 2 месяцев**. Методическое обеспечение программы данного курса — это включающий методические рекомендации пример программы и рабочая тетрадь.

Планируемые результаты освоения курса:

Личностные результаты

Сформированность у выпускника гражданской позиции как инициативного и ответственного члена общества, осознающего свои конституционные права и обязанности, уважающего закон и правопорядок, обладающего чувством собственного достоинства и возможностями развития, осознанно принимающего традиционные национальные и общечеловеческие гуманистические и демократические ценности.

Метапредметные результаты

Метапредметные результаты включают три группы универсальных учебных действий: регулятивные, познавательные, коммуникативные.

Предметные результаты

При описании в рабочей программе планируемых предметных результатов необходимо учесть особенности их формирования в зависимости от уровня образования, на котором реализуется программа данного курса. При интегративном подходе к разработке программы предметные результаты соответствуют планируемым результатам освоения основной образовательной программы учебных предметов, которые интегрируются с данным курсом. Это следует учитывать при разработке рабочей программы на основе интеграции.

Содержание курса

Система мероприятий, направленных на поддержку и развитие молодежного технологического предпринимательства. Программа представлена как совокупность

модулей, отражающих ту или иную тематику. Каждый модуль представляет собой блок информации, включающий в себя логически завершенную единицу учебного материала.

МОДУЛЬ №1: «ГЕНЕРАЦИЯ ИДЕИ И ПРОВЕРКА ГИПОТЕЗ» (4 часа offline / 6 часов online)

По итогу первого модуля программы у учеников будут развиты навыки лидерства, эмоционального интеллекта. Ученики смогут усвоить правила и процедуры инновационного подхода к определению собственных hard и soft skills. В рамках модуля определены треки саморазвития и работы с наставниками. Каждый ученик (или команда, состоящая из 2-х - 3-х учеников) определит свою бизнес-идею, протестирует ее в нише и декомпозирует на пошаговый трек достижения поставленной цели.

МОДУЛЬ №2: «ПОСТРОЕНИЕ ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКИ» (5 часов offline / 8 часов online)

Ученики ознакомятся с бизнес-планированием. Ими будут изучены методы UNIT-экономики. Учениками будут усвоены начальные знания в области финансового планирования и составления продуктовой матрицы. Ученики приобретут навыки стратегического мышления, планирования и организации бизнес-процессов, а также умение адаптировать бизнес под спрос потребления и уметь настраивать гибкость продуктовой матрицы. В завершение второго модуля каждый сможет иметь заполненный бизнес-план и будет готов презентовать свою бизнес-идею с сформированным продуктом или услугой.

МОДУЛЬ №3: «МАРКЕТИНГ И ПРОДВИЖЕНИЕ» (4 часа offline / 8 часов online)

Ученики познакомятся с офлайн и онлайн-каналами продаж. Изучат методы аналитики и метрики, важные при выборе рекламных каналов. Получат знания в области интернет-продвижения и создания сайтов. Научатся вести социальные сети, создавать контент-план и автоматизировать работу. Ученики приобретут навыки настройки таргетинговой рекламы, планирования и организации работы. Изучат рынок маркетплейсов и основных инструментов работы с ними. Получат основы планирования поставок, ценообразования и анализа рынка на маркетплейсах. Каждый ученик проверит 3 канала продвижения, создаст свой сайт на Tilda и запустит социальные сети, настроит аналитику и сможет проанализировать ее показатели.

МОДУЛЬ №4: «СИСТЕМАТИЗАЦИЯ И УПАКОВКА» (4 часа offline / 6 часов online)

В ходе работы в рамках модуля учащиеся смогут грамотно и без конфликтов выстраивать работу в коллективе, выберут сервис, в котором выстроят работу команды, освоят нюансы публичных выступлений и нетворкинга, чтобы оказывать влияние на клиента и продавать свой продукт, научатся работать с документацией и узнают больше о налогах, чем повысят финансовую и цифровую грамотность.

При изучении курса «Основы предпринимательской деятельности» наиболее эффективными являются практикоориентированные образовательные технологии, которые позволяют приобрести специальные компетенции в процессе решения практических учебных задач. В процессе проектирования учащиеся систематизируют

полученные знания, применяют навыки анализа и прогнозирования, моделируют бизнес-процессы, происходящие в субъектах МСП в реальном секторе экономики.

Роли и задачи наставников и менторов

Наставником в рамках проведения мероприятий по реализации программы может считаться специалист, обладающий релевантным профессиональным опытом, имеющий в своем портфолио аналогичный реализованный кейс.

Менторский совет – коллегиальный орган, формируемый из числа приглашенных экспертов, действующих предпринимателей, политических или общественных деятелей, бизнес-омбудсменов Экосистемы при Уполномоченном по защите прав предпринимателей в городе Москве, с целью оценки и сопровождения проектов участников, определения финалистов курса.