

**ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
«АЙТИКОРП»**

УТВЕРЖДЕНО

Генеральным директором
Общества с ограниченной ответственностью
«АйтиКорп»



М.Р.Рахматуллин

«1» сентября 2025г.

**Дополнительная общеобразовательная программ
«Бизнес по-женски»
32 часа**

Казань 2025г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА	3
НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ ДОКУМЕНТЫ	4
ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ	5
ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ КАДРЫ	9
КАЛЕНДАРНО-УЧЕБНЫЙ ГРАФИК «БИЗНЕС ПО-ЖЕНСКИ»	10
УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА	11
РАБОЧАЯ ПРОГРАММА «БИЗНЕС ПО-ЖЕНСКИ»	12
СИСТЕМА ОЦЕНКИ ДОСТИЖЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ «БИЗНЕС ПО-ЖЕНСКИ»	14
ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ	16
ВЫДАВАЕМЫЙ ДОКУМЕНТ	18
МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ	18
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	19

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Образовательная программа «Бизнес по-женски» разработана в ответ на современные вызовы экономического и социального развития, а также растущую потребность в поддержке женского предпринимательства. В условиях динамично меняющейся рыночной среды и технологической трансформации особое значение приобретает создание условий для развития малого и среднего бизнеса, в частности предпринимательских инициатив женщин. Женщины как активные участники экономической жизни страны способны не только вносить вклад в устойчивое развитие экономики, но и формировать новые рабочие места, стимулировать инновации и повысить социальную стабильность.

Важность данной программы заключается в комплексном подходе к обучению, объединяющем теоретические знания и практические навыки, что позволяет слушателям эффективно адаптироваться к реалиям современного бизнеса. Особое внимание уделяется развитию лидерских, коммуникативных и предпринимательских компетенций, а также овладению инструментами интернет-технологий, что актуально в эпоху цифровизации экономики. Программа направлена не только на передачу знаний, но и на формирование умений и навыков, необходимых для самостоятельного создания и успешного управления бизнес-проектом.

Таким образом, программа «Бизнес по-женски» способствует развитию предпринимательского потенциала женщин, улучшению их социально-экономического положения и внесению значимого вклада в экономический рост и инновационное развитие страны. Ее реализация актуальна и необходима для поддержки и стимулирования женского предпринимательства в современных условиях.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ ДОКУМЕНТЫ

1) Федеральный Закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (далее — ФЗ-273)

2) Постановление Правительства РФ от 11.10.2023 г. № 1678 «Об утверждении Правил применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ».

3) Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 13.03.2019 № 114 «Об утверждении показателей, характеризующих общие критерии оценки качества условий осуществления образовательной деятельности организациями, осуществляющими образовательную деятельность по основным общеобразовательным программам, образовательным программам среднего профессионального образования, основным программам профессионального обучения, дополнительным общеобразовательным программам».

4) Приказ Министерства просвещения РФ от 27 июля 2022 г. № 629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам».

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

Актуальность, новизна, педагогическая целесообразность.

В современном мире женщины все чаще выступают инициаторами и лидерами предпринимательских проектов. Развитие малого и среднего предпринимательства является ключевым фактором экономического роста и создания рабочих мест. Данная образовательная программа отвечает на вызовы времени, стимулируя женщин к освоению предпринимательских компетенций, развитию лидерских качеств и запуску собственного бизнеса при поддержке действующих предпринимателей-наставников.

Направленность программы. Программа направлена на комплексное развитие компетенций, необходимых женщинам для самостоятельного запуска и устойчивого развития бизнеса в современных условиях. Она является инструментом поддержки женщин, стремящихся к независимости и финансовой стабильности, обеспечивая им доступ к современным знаниям, практическим навыкам и наставничеству в области бизнеса.

Отличительные особенности программы. Особенность программы «Бизнес по-женски» обусловлена высокой потребностью женщин в доступных возможностях для реализации своих предпринимательских способностей и достижения финансовой независимости. Для многих женщин, совмещающих материнство и профессиональную деятельность, традиционные формы занятости могут быть ограничены из-за нехватки гибкости в графике и требования к постоянному присутствию на рабочем месте.

Создание и ведение собственного бизнеса предоставляет таким женщинам уникальный шанс организовать свою профессиональную деятельность с учетом личных обстоятельств, позволяя эффективно совмещать семейные обязательства и карьерные цели. Программа направлена на формирование у женщин навыков и компетенций, необходимых для успешного старта и управления бизнесом, что способствует их экономической самостоятельности и устойчивому развитию.

Адресность программы. Программа предназначена для женщин, желающих создать свой бизнес

Срок реализации программы: 32 часа (6 недель)

Цель программы - освоение базовых знаний и практических навыков по предпринимательству и управлению бизнесом, а также создание собственных предпринимательских проектов у женщин, желающих начать и развивать свой бизнес.

Задачи программы:

- Обучение основам предпринимательства и управлению бизнесом с акцентом на создание и развитие собственного дела.
- Поддержка и развитие предпринимательских инициатив женщин, в том числе тех, кто совмещает бизнес с семейными обязанностями.
- Развитие практических навыков поиска, оценки и реализации жизнеспособных бизнес-идей с учетом современных рыночных условий.
- Формирование лидерских, коммуникативных и управленческих компетенций, необходимых для успешного ведения бизнеса.
- Предоставление наставничества и практической поддержки от успешных предпринимателей для эффективного внедрения знаний на практике.

Ожидаемые результаты программы.

В результате изучения программы курса, обучающийся должен:

Знать

- Основные понятия и формы предпринимательства.
- Юридические аспекты предпринимательской деятельности.
- Виды предпринимательства.
- Инструменты поиска бизнес-идей и источники их формирования.
- Критерии оценки и выбора жизнеспособной бизнес-идеи.
- Методы маркетинговых исследований и определения целевой аудитории.
- Принципы формирования уникального торгового предложения.

- Основы экономической модели бизнеса и финансовых показателей.
- Технологию постановки целей SMART.
- Методы создания и структурирования бизнес-плана.

Уметь

- Находить и анализировать бизнес-идеи.
- Проводить маркетинговые исследования.
- Определять и формировать уникальное торговое предложение.
- Рассчитывать ключевые финансовые показатели.
- Составлять и презентовать бизнес-план.
- Расщеплять стратегические цели на оперативные задачи.
- Публично выступать и презентовать проекты.

Владеть

- Навыками предпринимательской деятельности и управления бизнесом.
- Лидерскими и коммуникативными компетенциями.
- Навыками публичных выступлений.
- Современными технологиями для ведения и продвижения бизнеса.
- Технологиями построения и реализации бизнес-проектов с достижением первых финансовых результатов.

В результате освоения образовательной программы «Бизнес по-женски» у участников будут сформированы следующие **компетенции**:

- Предпринимательские компетенции — способность проводить поиск и оценку бизнес-идей, формировать уникальное торговое предложение, создавать и реализовывать собственные бизнес-проекты.
- Лидерские компетенции — умение принимать решения, ставить цели, координировать действия, вести бизнес и организовывать команду.
- Коммуникативные компетенции — навыки эффективного общения, ведения переговоров, публичных выступлений и презентации своих идей.
- Управленческие компетенции — навыки планирования, постановки и достижения целей (в том числе с использованием технологии SMART), разработки бизнес-плана и экономической модели компании.

-Финансово-экономические компетенции — способность рассчитывать и анализировать основные финансовые показатели деятельности бизнеса.

Таким образом, программа формирует у выпускников целостный набор знаний и навыков, необходимых для успешного старта и развития собственного предпринимательского дела в современных условиях.

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ КАДРЫ

Организация обеспечена педагогическими кадрами, соответствующими квалификационным уровнем образования.

Требования к квалификации:

Высшее профессиональное образование /среднее профессиональное образование в соответствующих областях: экономика, управление, бизнес, предпринимательство или смежные направления без предъявления требования к стажу работы.

КАЛЕНДАРНО-УЧЕБНЫЙ ГРАФИК «БИЗНЕС ПО-ЖЕНСКИ»

Срок обучения: 32 часа (6 недель)

Форма обучения: онлайн, мастер-классы в формате вебинара, практические занятия, индивидуальные проекты и защита проектов.

Режим занятий: 2 академических часа в день

№ п/п	Наименование тем	Неделя	Общая трудоемкость, ак. ч.	Лекции, ак. ч.	Практические занятия, ак. ч.	Самостоятельная работа, ак.ч.	Формы контроля
1	Введение в предпринимательство. Формы предпринимательства	1	4	2	2	-	тестирование
2	Поиск и оценка идеи для бизнеса	2	5	2	2	1	выбор и обоснование бизнес-идеи
3	Уникальное торговое предложение	3	8	4	3	1	
4	Экономическая модель бизнеса	4	6	2	2	2	оформление бизнес-плана
5	Постановка целей. Разработка пошагового плана по запуску бизнеса	5	5	2	2	1	
6	Защита бизнес-проекта	6	4	-	4	-	презентация
	Итого		32	12	15	5	

УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

Блок обучения	Тема
Введение в предпринимательство	Введение в предпринимательство
	Формы предпринимательства
От идеи до УТП	Поиск и оценка идеи для бизнеса
	Уникальное торговое предложение
Бизнес-план	Экономическая модель бизнеса
	Постановка целей. Разработка пошагового плана по запуску бизнеса
	Подготовка к защите программы бизнес-проекта
Итоговая аттестация	Защита бизнес-проекта

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА «БИЗНЕС ПО-ЖЕНСКИ»

№ бло ка	Наименование темы	Содержание лекций (кол-во ак. часов)	Наименование практических занятий (кол-во ак. часов)	Виды СРС (кол-во ак. часов)
1	Введение в предпринимательство (2 ак.ч.)	Понятие предпринимательства. Каким должен быть предприниматель. (1 ак.ч.)	Анализ и обсуждение личных качеств предпринимателя (1 ак.ч.)	
	Формы предпринимательства (2 ак.ч.)	Формы ведения предпринимательской деятельности: юридические аспекты. Виды предпринимательства (1 ак.ч.)	Исследование и выбор формы ведения предпринимательской деятельности с обоснованием выбора. (1 ак.ч.)	
2	Поиск и оценка идеи для бизнеса (5 ак.ч.)	Инструменты поиска бизнес-идей. Источники формирования бизнес-идей. Оценка жизнеспособности идеи. Критерии выбора бизнес-идей (2 ак.ч.)	Групповая дискуссия о том, что делает стартап успешным. Симуляция: Участники в симуляторе разрабатывают идеи, анализируют, какие из реальных компаний добились успеха, и какие их стратегии можно применять (2 ак.ч.)	Выбор оптимальной бизнес-идеи и обоснование выбора (1 ак.ч.)
3	Уникальное торговое предложение (8 ак.ч.)	Определение целевой аудитории. Маркетинговые исследования рынка. Формирование уникального торгового предложения. (4 ак.ч.)	Симуляция: Участники разрабатывают маркетинговые стратегии в симуляторе, используя реальные данные о поведении потребителей (3 ак.ч.)	Разработка и формулировка уникального торгового предложения для своей бизнес-идеи (1 ак.ч.)

4	Экономическая модель бизнеса (6 ак.ч.)	Расчет основных финансовых показателей деятельности компании Составление бизнес-плана (2 ак.ч.)	Практика написания и презентации бизнес-плана. Симуляция: Участники оформляют свой бизнес-план в симуляторе, что позволяет проверить его жизнеспособность (2 ак.ч.)	Оформление бизнес-плана после устранения недочетов (2 ак.ч.)
5	Постановка целей. Разработка пошагового плана по запуску бизнеса (5 ак.ч.)	Этапы создания бизнес-плана и его ключевые элементы: аналитика, маркетинг, финансы (2 ак.ч.)	Постановка целей бизнеса с использованием технологии SMART. Разработка «дерева целей» для достижения стратегических целей (2 ак.ч.)	Создание пошагового плана запуска бизнеса с описанием ключевых этапов и сроков (1 ак.ч.)
6	Защита бизнес-проектов перед инвесторами		Проведение защиты проектов: каждый участник представляет свой бизнес-план и результаты работы (4 ак.ч.)	

СИСТЕМА ОЦЕНКИ ДОСТИЖЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ «БИЗНЕС ПО-ЖЕНСКИ»

1. Оценка личностных компетенций

- Оценка мотивации и готовности к предпринимательской деятельности через самооценочные анкеты и рефлексивные дискуссии.
- Мониторинг развития умений организовывать собственную деятельность и принимать ответственность, включая информационную компетентность.

2. Оценка метапредметных умений

- Оценка познавательных и регулятивных навыков, таких как умение планировать, анализировать информацию, строить гипотезы.
- Оценка коммуникативных компетенций в ходе групповых дискуссий и презентаций.

3. Оценка предметных результатов

- Проверка теоретических знаний по ключевым темам: предпринимательства, формирование бизнес-идеи и УТП, основы маркетинга и финансов в процессе обсуждения изученных тем в рамках практических занятий.
- Практическая проверка навыков через выполнение заданий в симуляторе стартапов и бизнес-моделирования.
- Оценка качества и жизнеспособности разработанных бизнес-планов на основе критериев полноты, обоснованности и реалистичности.

4. Формативное оценивание

- Непрерывная обратная связь от наставников и преподавателей по ходу работы над проектами.
- Самооценка и взаимная оценка участников в практических заданиях и симуляциях.

5. Суммативное оценивание

- Итоговая защита бизнес-проекта перед комиссией (преподаватели, наставники, эксперты).
- Оценка презентации и способности аргументировать выбранные решения.

6. Критерии оценивания

- Оценка достижений в формате соответствует/не соответствует, которые охватывают ключевые компетенции курса.
- Оценка степени самостоятельности и креативности при разработке и оптимизации проектов.
- Учет активности, креативности и вовлеченности в процесс обучения (участие в дискуссиях, выполнении заданий, работе с наставниками).

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

(формы аттестации, оценочные и методические материалы)

В программе «Бизнес по-женски» представлено 2 обязательных задания, которые дают допуск к итоговой аттестации.

Первое – создание и обоснование бизнес – идеи.

Второе – формирование бизнес-плана своего предпринимательского проекта по изученным шаблонам.

Итоговая аттестация проходит в виде комплексной презентации собственного бизнес-проекта с финансовым обоснованием и планом запуска «инвесторам» согласно требованиям к структуре и содержанию. Экспертами на защите выступают спикеры и наставники.

Критерии оценивания качества освоения программы

Обязательные формы оценочных заданий	Критерии оценивания	
	зачет	незачет
Создание и обоснование собственной бизнес-идеи	Обучающийся владеет необходимым теоретическим материалом и практическими навыками для создания собственной бизнес-идеи, обоснования ее целесообразности, предполагаемой выгоды. Бизнес -идея соответствует интересам и увлечениям обучающегося, бизнес-идея актуальна на рынке и пользуется спросом у потенциальной целевой аудитории. Бизнес-идея может быть реализована обучающимся в ближайшее время.	Обучающийся не владеет достаточными теоретическими знаниями и практическими навыками для поиска собственной бизнес-идеи. Бизнес-идея отсутствует или не соответствует реальным условиям рынка.

Формирование бизнес-плана своего предпринимательского проекта по изученным шаблонам.	Слушатель курса владеет необходимым объемом теоретических знаний и практических умений для формирования бизнес-плана своего проекта. Бизнес-план в достаточной степени описывает бизнес-процессы при реализации бизнес-идеи обучающегося.	Слушатель не владеет необходимым объемом теоретических знаний и практических умений для формирования бизнес-плана своего проекта. Бизнес-план не советует бизнес-идею обучающегося.
Презентация бизнес-проекта	Обучающийся владеет необходимым объемом теоретических знаний и практических умений для разработки презентации собственного бизнес-плана. Презентация представляет собой результат работы слушателя в течение всего курса, где описана бизнес-идея, маркетинговые и экономические аспекты. Продуман пошаговый план реализации бизнес-проекта. Слушатель владеет материалом и может ответить на вопросы по своему бизнес-проекту.	Слушатель не владеет необходимым объемом теоретических знаний и практических умений для разработки презентации собственного бизнес-плана. Презентация отсутствует или не соответствует требованиям, рассматриваемым на занятиях.

ВЫДАВАЕМЫЙ ДОКУМЕНТ

В результате освоения образовательной программы «Бизнес по-женски», успешного прохождения итоговой аттестаций, слушатель получает сертификат об окончании программы «Бизнес по-женски».

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

Для успешного обучения по программе «Бизнес по-женски» в онлайн формате необходимы следующие материально-технические ресурсы:

Для онлайн-участия и самостоятельной работы (дистанционно):

Персональное устройство:

- Ноутбук или компьютер с операционной системой Windows 7 (или более свежей версии), macOS, или другими актуальными версиями Linux;
- *Альтернатива:* Мобильное устройство (телефон, планшет) с актуальной версией операционной системы (для просмотра материалов и участия в онлайн-сессиях).

Интернет: Высокоскоростной доступ в Интернет.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ашманов И. Оптимизация и продвижение в поисковых системах – Изд-во Питер, 2019 – 513 с.
2. Бригхэм, Ю. Финансовый менеджмент – Изд-во Питер, 2010. – 960 с.
3. Деминг Э. Менеджмент нового времени: Простые механизмы, ведущие к росту, инновациям и доминированию на рынке — Изд-во Альпина Паблишер, 2019 — 182 с.
4. Друкер П. Практика менеджмента — Изд-во Миф, 2015 – 416 с.
5. Кавасаки Г. Искусство плести социальные сети — Изд-во Эксмо, 2017 – 87 с.
6. Клафф О. Идеальный питч, 2013 – 256 с.
7. Котлер Ф., Армстронг Г. Основы маркетинга - Изд-во Вильямс, 2019 – 752 с.
8. Носков Ф. Как привлечь инвестиции в бизнес или стартап. 100% работающая методика, 2022.
9. Обжерин А. Почему лучше покупать именно у вас? Как разработать стратегическое уникальное торговое предложение – Изд-во Питер, 2022 – 224 с.
10. Остервалдер А. Построение бизнес-модели: настольная книга стратега и новатора – Изд-во Альпина Паблишер, 2020 – 288 с.
11. Рис Э. Стартап. Настольная книга основателя – Изд-во Альпина Паблишер, 2021 – 616 с.
12. Тимофеева С. Бизнес на каблуках. Советы деловой женщины, 2022
13. Фелд Б., Мендельсон Дж. Привлечение инвестиций в стартап. Как договориться с инвестором об условиях финансирования – Изд-во Миф, 2012 – 288 с.
14. Хоуп Д., Фрейзер Р. Бюджетирование, каким мы его знаем. Управление за рамками бюджетов – Изд-во Вершина, 2005 – 256 с.