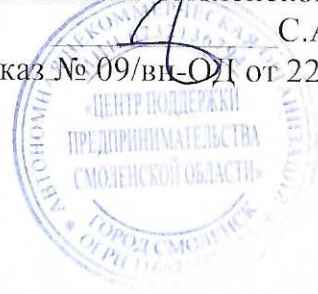


УТВЕРЖДАЮ
Генеральный директор АНО «Центр поддержки
предпринимательства Смоленской области»

С.А. Шапкин
Приказ № 09/вн-ОД от 22.04.2021 г.



Программа обучения
«Акселератор Мой бизнес»

ПОЛНОЕ НАИМЕНОВАНИЕ ПРОГРАММЫ	Акселератор «Мой бизнес»
-------------------------------	--------------------------

ВИД ПРОГРАММЫ	Обучающие программы, сопровождающиеся итоговой аттестацией и выдачей документов об образовании: ☐ мастер-класс ☐ семинар ☐ тренинг ☐ полноформатная программа от 16 академических часов ☐ акселерационная программа ☐ другой вид обучения Образовательные программы, сопровождающиеся итоговой аттестацией и выдачей документов об образовании*: ☐ программа повышения квалификации ☐ программа профессиональной переподготовки
---------------	--

*Вид документа, выдаваемого по окончании программы (диплом о профессиональной переподготовке, удостоверение о повышении квалификации, свидетельство о профессии рабочего, в соответствии с Федеральным законом от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» или иной документ): **сертификат.**

ОБЪЕМ ЧАСОВ ПРОГРАММЫ	_____48_____ академических часов
ФОРМАТ ОБУЧЕНИЯ	☐ очный ☐ дистанционный ☐ интегрированный (смешанный, т.е. включающий очные и дистанционные форматы) (если программа может быть реализована в нескольких форматах, необходимо отметить несколько вариантов)

МИНИМАЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ В 1 ГРУППЕ (ЧЕЛ.)	15
МАКСИМАЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ В 1 ГРУППЕ (ЧЕЛ.)	40

ЦЕЛЕВАЯ (-ЫЕ) ГРУППА (-Ы)	☐ Физические лица в возрасте до 30 лет, в том числе школьники; ☐ Физические лица после 30 лет; ☐ Самозанятые граждане; ☐ Начинающие предприниматели; ☐ Действующие предприниматели; ☐ Действующие предприниматели с потенциалом роста; ☐ Иные категории (указать): _____
----------------------------------	--

ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ	
Практические результаты	1. Увеличение маржинальной прибыли не менее, чем на 10% за 3 месяца 2. Расширение деловых контактов 3. Рост команды 4. Появление новых клиентов
Предпринимательские компетенции, которые формируются в процессе освоения данной программы	Базовые: БК-3 БК-4 Продвинутый уровень: ПК-1.1. ПК-1.2. ПК-1.3. ПК-1.4. ПК-1.5. ПК-1.6. ПК-1.7. Углубленный уровень: УК-1.1. УК-2.1. УК-2.3. УК-2.6. Дополнительные профессиональные компетенции: ДПК-1 ДПК-2

ТРЕБОВАНИЯ К СЛУШАТЕЛЮ, ПОСТУПАЮЩЕМУ НА ПРОГРАММУ

Действующий бизнес, сумма выручки не менее 200 тыс. руб. в месяц, наличие наемных сотрудников.

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ПРОГРАММЫ И КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ТЕМ

№ п/п	Наименование темы	Краткое содержание темы
1.	Установочная конференция	Презентация программы акселератора и менторов, знакомство, определение целей и задач участников, отбор участников, закрепление менторских пар (групп).
2.	Стратегическое планирование	Стратегическое планирование как функция управления, методы анализа макро и микросреды бизнеса, подходы к разработке стратегии развития бизнеса, меры государственной поддержки развития бизнеса в регионе.

3.	Менторская встреча	Анализ принятых участником стратегических решений
4.	Маркетинг	Инструменты маркетинговых исследований, основные компоненты маркетинговой стратегии, портрет клиента, конкурентный анализ
5.	Бизнес-завтрак	Нетворкинг, обсуждение бизнес-литературы в области стратегий бизнеса
6.	Интернет-маркетинг	Стратегия продвижения бизнеса в интернете, запуск сайта, веб-аналитика, таргетированная реклама в социальных сетях, мессенджеры для бизнеса, продвижение сайта в поисковых системах, практика внедрения контекстной рекламы.
7.	Менторская встреча	Анализ принятых участников решений в области маркетинга
8.	Управление продажами	Воронка продаж, целевые продажи, работа с клиентами, система управления продажами
9.	Бизнес-завтрак	Нетворкинг, обсуждение успешных кейсов в области продаж
10.	Управление персоналом	Подбор и отбор персонала, построение идеальной команды, стимулирование и мотивация персонала
11.	Менторская встреча	Анализ принятых участников решений в области управления персоналом
12.	Руководство и лидерство	Формы власти и влияния, стили лидерства, развитие лидерских навыков, имидж лидера
13.	Бизнес-завтрак	Нетворкинг, общение с региональными лидерами в сфере бизнеса
14.	Управление финансовыми потоками	Процесс управления денежными потоками бизнеса, планирование денежных потоков, балансировка и синхронизация денежных потоков, расчет оптимального остатка денежных средств
15.	Менторская встреча	Анализ принятых участников решений в области управления финансами
16.	Привлечение инвестиций	Анализ структуры стартового капитала для запуска бизнеса или запуска нового направления в бизнесе, виды собственных и привлеченных средств, типология инвесторов, возможности государственной финансовой поддержки.
17.	Бизнес-завтрак	Нетворкинг, обсуждение успешных кейсов в области привлечения средств
18.	Презентация перед потенциальными инвесторами. Подведение итогов акселератора	Оценка результатов, достигнутых участниками и потенциала контрактования с инвесторами, обратная связь от экспертной комиссии и участников

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ МЕТОДИКИ И ТЕХНОЛОГИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В ПРОЦЕССЕ ОБУЧЕНИЯ

Кейс, практико-ориентированные задания, менторство (наставничество), индивидуальный коучинг, проектный подход, тренинг, интерактивные форматы, фасилитация

ФОРМЫ ТЕКУЩЕЙ И ИТОГОВОЙ АТТЕСТАЦИИ И ТРЕБОВАНИЯ К ЕЕ ПРОВЕДЕНИЮ

Текущая аттестация: чек-листы

Итоговая аттестация: презентация результатов работы перед экспертной комиссией

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

№ п/п	Наименование
1.	Презентации к практическим занятиям
2.	Оценочный лист
3.	

Тематический план программы для целевой группы «Начинающие предприниматели»

№	Тема занятия	Код компетенции*	Региональные компетенции**	Всего ак. часов	в том числе			Методы и технологии обучения
					Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	
1.	Установочная конференция	БК-3	ДПК-1	3	3	-	-	Лекция-дискуссия
1.	Стратегическое планирование	БК-1.4, БК-1.5.		3	1	1	1	Мини-лекция, кейс, практико-ориентированное задание, групповая дискуссия
2.	Менторская встреча	БК-1.3		3	-	1	2	Индивидуальный коучинг
3.	Маркетинг	БК-1.4, БК-4	ДПК-1	3	1	1	1	Мини-лекция, кейс, практико-ориентированное задание, групповая дискуссия
4.	Бизнес-завтрак	БК-3		1	-	1	-	Фасилитация
5.	Интернет-маркетинг	БК-4, БК-1.6.	ДПК-1	3	1	1	1	Мини-лекция, кейс, практико-ориентированное задание, групповая дискуссия
6.	Менторская встреча	БК-1.4.		3	-	1	2	Индивидуальный коучинг
7.	Управление продажами	БК-1.6.		3	1	1	1	Мини-лекция, кейс, практико-ориентированное задание, групповая дискуссия
8.	Бизнес-завтрак	БК-3		1	-	1	-	Дискуссия Фасилитация

9.	Управление персоналом	БК-3, БК-4		3	1	1	1	1	Мини-лекция, кейс, практико-ориентированное задание, групповая дискуссия
10.	Менторская встреча	БК-3, БК-4		3	-	1	1	2	Индивидуальный коучинг
11.	Руководство и лидерство	БК-3, БК-4		3	1	1	1	1	Мини-лекция, кейс, практико-ориентированное задание, групповая дискуссия
12.	Бизнес-завтрак	БК-3		1	-	1	1	-	Фасилитация
13.	Управление финансовыми потоками	БК-2.1	ДПК-1	3	1	1	1	1	Мини-лекция, кейс, практико-ориентированное задание, групповая дискуссия
14.	Менторская встреча	БК-2.1		3	-	1	1	2	Индивидуальный коучинг
15.	Привлечение инвестиций	БК-2.1, БК-2.2		5	1	2	2	2	Мини-лекция, кейс, практико-ориентированное задание, групповая дискуссия, проектный подход
16.	Бизнес-завтрак	БК-3		1	-	1	1	-	Фасилитация
17.	Презентация перед потенциальными инвесторами.	БК-4	ДПК-1	3	-	3	3	-	Обсуждение
	Подведение итогов акселератора								

Итого		48	11	20	17
-------	--	----	----	----	----

Тематический план программы для целевой группы «Действующие предприниматели»

№	Тема занятия	Код компетенции*	Региональные компетенции**	Всего ак. часов	В том числе			Методы и технологии обучения
					Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	
2.	Установочная конференция	БК-3	ДПК-1	3	3	-	-	Лекция-дискуссия
18.	Стратегическое планирование	БК-1.4, БК-1.5., ПК-1.7., УК-1.1., УК-2.6.	ДПК-2	3	1	1	1	Мини-лекция, кейс, практико-ориентированное задание, групповая дискуссия
19.	Менторская встреча			3	-	1	2	Индивидуальный коучинг
20.	Маркетинг	БК-1.4, БК-3, БК-4, ПК-1.2., УК-2.6.	ДПК-1	3	1	1	1	Мини-лекция, кейс, практико-ориентированное задание, групповая дискуссия
21.	Бизнес-завтрак	БК-3		1	-	1	-	Фасилитация
22.	Интернет-маркетинг	БК-4, БК-1.6., ПК-1.2.	ДПК-1	3	1	1	1	Мини-лекция, кейс, практико-ориентированное задание, групповая дискуссия
23.	Менторская встреча	БК-1.4., ПК-1.2.		3	-	1	2	Индивидуальный коучинг

24.	Управление продажами	БК-1.6., ПК-1.6.		3	1	1	1	1	Мини-лекция, кейс, практико-ориентированное задание, групповая дискуссия
25.	Бизнес-завтрак	БК-3		1	-	1	-	-	Фасилитация
26.	Управление персоналом	БК-3, БК-4		3	1	1	1	1	Мини-лекция, кейс, практико-ориентированное задание, групповая дискуссия
27.	Менторская встреча	БК-3, БК-4		3	-	1	1	2	Индивидуальный коучинг
28.	Руководство и лидерство	БК-3, БК-4, ПК-1.4.		3	1	1	1	1	Мини-лекция, кейс, практико-ориентированное задание, групповая дискуссия
29.	Бизнес-завтрак	БК-3		1	-	1	1	-	Фасилитация
30.	Управление финансовыми потоками	БК-2.1 ПК-1.1, ПК-1.3, УК-2.3.	ДПК-1	3	1	1	1	1	Мини-лекция, кейс, практико-ориентированное задание, групповая дискуссия
31.	Менторская встреча	БК-2.1		3	-	1	1	2	Индивидуальный коучинг
32.	Привлечение инвестиций	БК-2.1, БК-2.2, ПК-1.1	ДПК-2	5	1	2	2	2	Мини-лекция, кейс, практико-ориентированное задание, групповая дискуссия, проектный подход

33.	Бизнес-завтрак	БК-3	1	-	1	-	Фасилитация
34.	Презентация перед потенциальными инвесторами. Подведение итогов акселератора	БК-3, БК-4 ДПК-1	3	-	3	-	Обсуждение
Итого			48	11	20	17	

Тематический план программы для целевой группы «Действующие предприниматели с потенциалом роста»

№	Тема занятия	Код компетенции*	Региональные компетенции**	Всего ак. часов	в том числе			Методы и технологии обучения
					Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	
3.	Установочная конференция	БК-3	ДПК-1	3	3	-	-	Лекция-дискуссия
35.	Стратегическое планирование	ПК-1.7., УК-1.1., УК-2.6.	ДПК-2	3	1	1	1	Мини-лекция, кейс, практико-ориентированное задание, групповая дискуссия
36.	Менторская встреча			3	-	1	2	Индивидуальный коучинг
37.	Маркетинг	БК-3, БК-4, ПК-1.2., УК-2.6.	ДПК-1	3	1	1	1	Мини-лекция, кейс, практико-ориентированное задание, групповая дискуссия
38.	Бизнес-завтрак	БК-3		1	-	1	-	Фасилитация

39.	Интернет-маркетинг	БК-4, ПК-1.2.	ДПК-1	3	1	1	1	Мини-лекция, кейс, практико-ориентированное задание, групповая дискуссия
40.	Менторская встреча	ПК-1.2.		3	-	1	2	Индивидуальный коучинг
41.	Управление продажами	ПК-1.6.		3	1	1	1	Мини-лекция, кейс, практико-ориентированное задание, групповая дискуссия
42.	Бизнес-завтрак	БК-3		1	-	1	-	Фасилитация
43.	Управление персоналом	БК-3, БК-4		3	1	1	1	Мини-лекция, кейс, практико-ориентированное задание, групповая дискуссия
44.	Менторская встреча	БК-3, БК-4		3	-	1	2	Индивидуальный коучинг
45.	Руководство и лидерство	БК-3, БК-4, ПК-1.4.		3	1	1	1	Мини-лекция, кейс, практико-ориентированное задание, групповая дискуссия
46.	Бизнес-завтрак	БК-3		1	-	1	-	Фасилитация
47.	Управление финансовыми потоками	БК-2.1 ПК-1.1, ПК-1.3, УК-2.3.	ДПК-1	3	1	1	1	Мини-лекция, кейс, практико-ориентированное задание, групповая дискуссия
48.	Менторская встреча	БК-2.1		3	-	1	2	Индивидуальный коучинг

49.	Привлечение инвестиций	БК-2.1, БК-2.2, ПК-1.1	ДПК-2	5	1	2	2	Мини-лекция, кейс, практическое задание, групповая дискуссия, проектный подход
50.	Бизнес-завтрак	БК-3		1	-	1	-	Фасилитация
51.	Презентация перед потенциальными инвесторами. Подведение итогов акселератора	БК-3, БК-4	ДПК-1	3	-	3	-	Обсуждение
Итого				48	11	20	17	

Методики, которые применяются в ходе обучения для каждой целевой группы

Наименование методики	Целевые группы*		
	Начинающие предприниматели	Действующие предприниматели	Действующие предприниматели с потенциалом роста
Ситуационный практикум (кейс-стади)	+	+	+
Ролевые игры			
Имитационные игры			
Деловые игры			
Практико-ориентированные задания	+	+	+
Менторство (наставничество)	+	+	+
Коучинг (групповой и индивидуальный)	+	+	+
Проектный подход	+	+	+
Тренинг	+	+	+
Интерактивные форматы	+	+	+
Фасилитация	+	+	+
Иное: _____			

Матрица компетенций по тематике «Предпринимательство»

Формат обучения (очный, интегрированный, дистанционный)

	Наименование/Перечень целевых групп	Действующие предприниматели и	Действующие предприниматели с потенциалом роста	Физические лица в возрасте до 30 лет, в том числе школьники	Физические лица после 30 лет	Самозанятые граждане	Начинающие предприниматели
БК	БАЗОВЫЙ УРОВЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ						
БК-1	Компетенции в области генерирования бизнес-идей и открытия нового бизнеса						
БК-1.1.	Компетенции в области генерации и трансформации бизнес-идей			+	+	+	
БК-1.2.	Компетенции в области управления бизнесом на предстартовой стадии и стадии его открытия			+	+	+	
БК-1.3.	Компетенции в области налаживания бизнес-процессов по созданию нового продукта и поиску ресурсов для его создания			+	+		+

	Наименование/Перечень целевых групп	Действующие предприниматели и	Действующие предприниматели с потенциалом роста	Физические лица в возрасте до 30 лет, в том числе школьники	Физические лица после 30 лет	Самозанятые граждане	Начинающие предприниматели
БК-1.4.	Компетенции в области налаживания бизнес-процессов по продаже нового продукта			+	+	+	+
БК-1.5.	Компетенции в области планирования нового бизнеса и его организации			+	+	+	+
БК-1.6.	Компетенции в области раскрутки нового бизнеса			+	+	+	+
БК-2	Компетенции по созданию нового (первого) собственного бизнеса						
БК-2.1	Компетенции по выбору организационно-правовой формы и привлечению бизнес-партнеров			+	+		
БК-2.2	Компетенции по юридическому оформлению нового бизнеса/созданию нового продукта			+	+		

	Наименование/Перечень целевых групп	Действующие предприниматели и	Действующие предприниматели с потенциалом роста	Физические лица в возрасте до 30 лет, в том числе школьники	Физические лица после 30 лет	Самозанятые граждане	Начинающие предприниматели
БК-3	Компетенции в области применения и развития гибких навыков (soft-skills)	+	+	+	+	+	+
БК-4	Компетенции в области развития предпринимательского потенциала	+	+	+	+	+	+
ПК	ПРОДВИНУТЫЙ УРОВЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ						
ПК-1	Компетенции в области ведения бизнеса						
ПК-1.1.	Компетенции в области обеспечения бизнес-процессов нового продукта	+	+				
ПК-1.2.	Компетенции в области обеспечения бизнес-процессов по продаже нового продукта	+	+				

	Наименование/Перечень целевых групп	Действующие предприниматели	Действующие предприниматели с потенциалом роста	Физические лица в возрасте до 30 лет, в том числе школьники	Физические лица после 30 лет	Самозанятые граждане	Начинающие предприниматели
ПК-1.3.	Компетенции в области финансового и инвестиционного обеспечения бизнеса	+	+				
ПК-1.4.	Компетенция в области управления собственным бизнесом	+	+				
ПК-1.5.	Компетенция в области повышения конкурентоспособности бизнеса	+	+				
ПК-1.6.	Компетенции в области PR, GR-коммуникаций	+	+				
ПК-1.7.	Компетенции в области инновационной деятельности	+	+				
ПК-2	Компетенции в области прекращения занятия предпринимательством						

	Наименование/Перечень целевых групп	Действующие предприниматели и	Действующие предприниматели с потенциалом роста	Физические лица в возрасте до 30 лет, в том числе школьники	Физические лица после 30 лет	Самозанятые граждане	Начинающие предприниматели
ПК-2.1.	Компетенции в области прекращения участия в бизнесе без его ликвидации	+	+				
ПК-2.2.	Компетенции в области ликвидации бизнес-единицы	+	+				
ПК-2.3.	Компетенции в области осуществления банкротства бизнес-единицы	+	+				
УК	УГЛУБЛЕННЫЙ УРОВЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ						
УК-1	Компетенции в области развития бизнеса						
УК-1.1.	Компетенции в области обеспечения роста и масштабирования бизнеса	+	+				
УК-2	Компетенции в области управления качественными изменениями						
УК-2.1.	Компетенции в области диверсификации	+	+				

	Наименование/Перечень целевых групп	Действующие предприниматели и	Действующие предприниматели с потенциалом роста	Физические лица в возрасте до 30 лет, в том числе школьники	Физические лица после 30 лет	Самозанятые граждане	Начинающие предприниматели
	бизнеса						
УК-2.2.	Компетенции в области проведения технологического переоснащения бизнеса	+	+				
УК-2.3.	Компетенции в области реинжиниринга бизнес-процессов	+	+				
УК-2.4.	Компетенции в области проведения реорганизации бизнеса	+	+				
УК-2.5.	Компетенции в области ребрендинга бизнеса/продукта	+	+				
УК-2.6.	Компетенции в области региональной экспансии бизнеса	+	+				

	Наименование/Перечень целевых групп	Действующие предприниматели и	Действующие предприниматели с потенциалом роста	Физические лица в возрасте до 30 лет, в том числе школьники	Физические лица после 30 лет	Самозанятые граждане	Начинающие предприниматели
УК-2.7.	Компетенции в области международной экспансии бизнеса (выход на международные рынки)	+	+				
ДПК	ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ						
ДПК-1	Региональные компетенции	+	+	+	+	+	+
ДПК-2	Отраслевые компетенции	+	+	+	+	+	+