**Содержание дополнительной общеобразовательной - дополнительной общеразвивающей программы**

**социально – педагогической направленности «Юный предприниматель»**

|  |  |
| --- | --- |
| Раздел 1. Комплекс основных характеристик Программы |  |
| 1.1. Пояснительная записка………………………………………………………………………………………………… | 3 |
| 1.2. Адресат Программы……………………………………………………………………………………………………. | 4 |
| 1.3. Объем и срок освоения Программы…………………………………………………………………………………… | 4 |
| 1.4. Особенности организации образовательного процесса……………………………………………………………… | 4 |
| 1.5. Форма обучения………………………………………………………………………………………………………… | 4 |
| 1.6. Режим занятий………………………………………………………………………………………………………….. | 4 |
| 1.7. Цель и задачи Программы ………………………………………………………………………………………… | 4 |
| 1.8. Учебный план……………..…………………………………………………………………………………………… | 4 |
| 1.9. Планируемые результаты реализации Программы…………………………………………………………………... | 5 |
| Раздел 2. Комплекс организационно – педагогических условий |  |
| 2.1. Календарный учебный график………………………………………………………………………………………. | 6 |
| 2.2. Условия реализации Программы……………………………………………………………………………………. | 7 |
| 2.3. Формы аттестации/контроля………………………………………………………………………………………… | 7 |
| 2.4. Оценочные материалы………………………………………………………………………………………………… | 8 |
| 2.5. Методическое обеспечение…………………………………………………………………………………………… | 9 |
| 3. Список литературы………………………………………………………………………………………………………. | 9 |
| 4. Приложение 1. Рабочая программа модуля 1. «Введение в потребительскую культуру» ………………………… | 11 |
| 5. Приложение 2. Рабочая программа модуля 2. «Введение в предпринимательство – проектная деятельность»….. | 14 |
| 6. Приложение 3. Рабочая программа модуля 3. «Основы предпринимательской деятельности» …………..……… | 17 |
| 7. Приложение 4. Рабочая программа модуля 4. «Основы проектной деятельности»…….…………….……………... | 21 |
| 8. Приложение 5. Рабочая программа модуля 5. «Познай себя»……………………………...….…………………...…. | 23 |
| 9. Приложение 6. Рабочая программа модуля 6. «Потребительское образование и культура» ………………………. | 27 |
| 10. Приложение 7. Рабочая программа модуля 7. «Организационно – правовые основы организации предпринимательства»……………………………………………………………………………………………………… | 29 |
| 11. Приложение 8. Рабочая программа модуля 8. «Маркетинг в деятельности предпринимателя - проектная деятельность»………………………………………………………………………………………………………………… | 31 |
| 12. Приложение 9. Рабочая программа модуля 9. «Организация проектной деятельности: моделирование предпринимательской деятельности по организации собственного дела «Шаг за шагом»……………………………. | 33 |
| 13. Приложение 10. Диагностические методики для проведения психолого-педагогического мониторинга……… | 37 |

**Раздел 1. Комплекс основных характеристик Программы**

**1.1. Пояснительная записка**

Дополнительная общеобразовательная - дополнительная общеразвивающая программа «Юный предприниматель» имеет социально - педагогическую направленность. Программа составлена на основании Положения «О дополнительных общеобразовательных – дополнительных общеразвивающих программах Муниципального бюджетного учреждения дополнительного образования Дома детского творчества Тагилстроевского района» (утверждено Приказом директора МБУ ДО ТДДТ № 102 от 06.02.2017 г.).

Одна из важнейших особенностей дополнительного образования – его нацеленность на решение проблем социальной адаптации и профессионального самоопределения учащихся. Раскрыв свои потенциальные способности и, попробовав их реализовать ещё в школьные годы, учащийся будет лучше подготовлен к реальной жизни в обществе, научится добиваться поставленной цели.Именнодополнительное образование в силу своих особенностей становится реальной сферой самоопределения подрастающего поколения.

Предпринимательская подготовка учащихся рассматривается как перспективное направление обучения, обеспечивающее решение основных задачдополнительного образования: воспитание подрастающего поколения, профессиональную ориентацию и социализацию молодёжи, максимальное раскрытие творческого потенциала личности. Учащимся необходимо овладеть системойобобщённых понятий, составляющих ориентировочную основу предпринимательства, что создаст им условия для последующего самоопределения и активной экономической деятельности в любой избранной сфере.

Предпринимательская деятельность уже сейчас достаточно привлекательна для молодых людей возможностью наиболее полной самореализации и удовлетворения своих материальных запросов. Для тех, кто готовиться к профессиональной деятельности в качестве менеджера, азы предпринимательства также необходимы, поскольку в практическом менеджменте уже давно утвердилось такое направление, как внутрифирменное предпринимательство, воспользоваться которым на практике довольно сложно без знания основ предпринимательской деятельности. Являясь интегральным качеством личности, предпринимательская культура должна быть присуща не только сугубо экономико-обслуживающим, но и многим другим современным профессиям, поскольку она связана с инициативой, поиском, формированием способности к системной ориентировке в собственном деле, нормами деловой этики.

 Малое предпринимательство является одним из важнейших элементов социально-экономического развития Муниципального образования, как наиболее массовая, динамичная и гибкая форма деловой жизни. Постоянный мониторинг отраслевой принадлежности малого бизнеса позволяет видеть и резервы, и перспективы его развития в городе Нижний Тагил. Нельзя переоценить роль предпринимательства и в обеспечении занятости населения города.

 *В связи с этим особое значение и актуальность* приобретаетдополнительная общеобразовательная -дополнительная общеразвивающая программа «Юный предприниматель», которая обеспечит все необходимые условия для формирования у учащихся культуры профессионального самоопределения,обобщённых, а также частных предпринимательских умений и навыков, имеющих, прежде всего практическую значимость.

 В основу принципов отбора содержания Программы положены результаты исследований И.В. Липсица, В.Д. Симоненко, В.Ф. Овчинникова, где дан подробный анализ предпринимательской функции, исследованы закономерности развития экономики, развития профессиональных способностей и путей развития их у учащихся.

 Дополнительная общеобразовательная - дополнительная общеразвивающая программа «Юный предприниматель» предполагает 3 уровня обучения: ознакомительный,базовый и углублённый, имеет *социально - педагогическую направленность.* Программа предусматривает обучение и развитие способностей учащихся в области предпринимательской деятельности. Содержание её раскрывает предпринимательскую деятельность как целостный реальный объект. Обучение ориентировано на знакомство учащихся с полным циклом предпринимательской деятельности и включает подробное описание функций предпринимателя на каждой фазе этого цикла.

 Практическая часть учебного процесса организуется на материале создания и ведения «игровой» фирмы. Проектируя её деятельность, учащиесяпоследовательно отрабатывают на этом примере учебный материал и проигрывают большое количество социальных ролей. Всё это способствует созданию условий для всесторонней социализации личности.

 Социальная адаптация молодёжи будет крайне затруднена, если они не будут иметь возможности освоения потребительских знаний. Ведь одна из социальных ролей, которую непременно придётся играть учащимся во взрослой жизни, - это роль потребителя. Настоящая Программа призвана помочь учащимсяовладеть современными экономическими знаниями в области прав и обязанностей человека как потребителя, системой защиты прав потребителей, разумным потребительским поведением в соответствии с законами Российской Федерации.

 *Отличительные черты* дополнительнойобщеобразовательной – дополнительной общеразвивающей программы «Юный предприниматель» заключаются в разнообразии видов деятельности и их единстве; теоретический материал органично перетекает в практико-ориентировочную деятельность учащихся, которая становится базой для практических умений в области предпринимательской деятельности и позволяет осознанно принять решение о самореализации в области бизнеса. Она нацеливает учащихся на выработку адекватных представлений о собственной роли как потребителя и месте потребителей в экономической и социальной системе общества в целом. Кроме того, в Программе предусматривается знакомство учащихся с направлением развития бизнеса в Свердловской области и в городе Нижний Тагил. Многообразие тем, включенных в программу, позволяют пробудить интерес к предпринимательской деятельности и создать условия для развития необходимых для предпринимателя качеств личности.Особенностью настоящей Программыявляетсявключение учащихся в процесс прогнозирования и планирования (построения) своего профессионального будущего таким образом, чтобы этот процесс был интересным и личностно значимым для подростка, носил самостоятельный и осмысленный характер при решении своих проблем, связанных с самоопределением.

 Программа предполагает формирование интеллектуальной и исследовательской культуры молодёжи, создание условий для самоопределения и самореализации потенциальных возможностей учащегося в процессе обучения. Поэтому, включает в себя занятия исследовательской, проектной деятельностью в области экономики и предпринимательства.Исследовательская, проектная деятельность учащихся служит достижению одной из важнейших целей дополнительного образования - научить детей мыслить самостоятельно, ставить и решать проблемы, привлекая знания из разных областей науки. На занятиях учащиеся подробно знакомятся с теорией и практикой организации исследовательской, проектной деятельности, что позволяет вооружить их методами познания и сформировать познавательную самостоятельность. В процессе обучения у учащихся формируются умения и навыки самостоятельной исследовательской, проектной деятельности.

**1.2. Адресат Программы**

 Программа адресована учащимся 14-18 лет. В группу первого года принимаются все желающие. Специального отбора не производится. Оптимальное количество детей в объединении для успешного освоения программы - 15 человек. Группы формируются только одновозрастные. Программа составлена с учётом возрастных психофизиологических особенностей, способностей и возможностей личности данного возраста и направлена на формирование знаний, умений, навыков в области предпринимательской деятельности для дальнейшего профессионального самоопределения и адаптации в современных экономических условиях.

**1.3. Объем и сроки освоения Программы**

 Дополнительная общеобразовательная - дополнительная общеразвивающая программа «Юный предприниматель» рассчитана на 4года обучения, и общий объём её составляет 180 часов. Содержание материала распределено по годам: 1год – 36 часов, 2 год: - 72 часа, 3 год – 36 часов, 4 год – 36 часов.

**1.4. Особенности организации образовательного процесса**

 Сформированные в группы учащиеся одного возраста являются основным составомобъединения, состав группы постоянный.

**1.5. Формы и методы обучения**

 Форма обучения: очная.Содержание Программы предусматривает теоретические и практические занятия. В зависимости от содержания тем и их целей работа с учащимися может быть как индивидуальная, так и групповая.

Методы, в основе которых лежит способ организации занятий:

1. Словесные методы обучения (устное изложение материала, беседа, дискуссия, анализ текста, консультация при подготовке проекта, диалог и др.).

2. Наглядные методы обучения (работа с инструкционными картами, показ видеоматериала по бизнесуи др.).

3. Практические методы обучения (тренинг, выполнение практических работ и др.)

Методы,в основе которых лежит уровень деятельности учащихся:

1. Объяснительно – иллюстративные.

2. Репродуктивные.

3. Поисковые.

4. Исследовательские.

Формы проведения занятий: занятие – игра, экскурсия, конкурс, викторина, творческая встреча, консультация, решение практических и ситуационных задач по предпринимательству и др.

**1.6. Режим занятий**

 Занятия проводятся один раз в неделю; продолжительность занятия – 1 академический час. Для учащихся 2 года обучения занятия проводятся 1 раз в неделю по 2 академических часа с 10-15 минутным перерывом.Продолжительность занятий и их кратность в неделю установлена в соответствии с рекомендациями СанПиНа.

**1.7. Цель и задачи Программы**

 **Цель программы:** формирование у учащихся знаний и умений в области предпринимательской деятельности для дальнейшего профессионального самоопределения и адаптации в современных экономических условиях.

 **Задачи программы:**

1. Формирование базового уровня знаний о предпринимательстве как сфере человеческой деятельности и первоначального умения применения этих знаний в повседневной деятельности.

2. Подготовка учащихся к выполнению роли потребителя через ознакомление их с существующей в России системой защиты прав потребителей.

3. Получение учащимися опыта исследовательской, проектной деятельности при решении социально значимых задач.

4. Формирование профессиональногосамосознания, потребности в профессиональном самоопределении.

5. Воспитание трудолюбия, предприимчивости, коммуникативности, самостоятельности, ответственности, предпринимательской и потребительской культуры.

**1.8. Учебный планПрограммы**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п\п | Название модуля | Количество часов | Формы аттестации/контроля |
| Всего | Теория | Практика |
| **1 – ый год обучения** |
| 1 | Модуль 1. Введение в потребительскую культуру | 17 | 6 | 11 | Тестирование, решение и анализ потребительских ситуаций |
| 2 | Модуль 2. Введение в предпринимательство – проектная деятельность | 18 | 6 | 12 | Защита проекта «Технология создания предприятия». |
|  | Итоговое занятие | 1 | - | 1 | Викторина «П+П» (Предприниматель + Потребитель) |
|  | **Итого:** | **36** | **12** | **24** |  |
| **2 - ой год обучения** |
| 3 | Модуль 3. Основы предпринимательской деятельности | 25 | 10 | 15 | Игра – соревнование «Юный предприниматель» (1 часть) |
| 4 | Модуль 4. Основы проектной деятельности | 10 | 2 | 8 | Защита проекта – создание собственного дела |
| 5 | Модуль 5. Познай себя | 36 | 12 | 24 | Защита проекта «Личный профессиональный план»-ЛПП |
|  | Итоговое занятие | 1 | - | 1 | Сюжетно – ролевая игра «Юный предприниматель» (2 часть) |
|  | **Итого:** | **72** | **24** | **48** |  |
| **3 – ий год обучения** |
| 6 | Модуль 6. Потребительское образование и культура | 9 | 3 | 6 | Сюжетно – ролевая игра «Хотите, не хотите ли, но все мы потребители!» |
| 7 | Модуль 7. Организационно – правовые основы организации предпринимательства | 13 | 7 | 6 | Тестирование, решение ситуационных задач |
| 8 | Модуль 8. Маркетинг в деятельности предпринимателя – проектная деятельность | 13 | 2 | 11 | Защита проекта «Итоги проведения маркетингового исследования» |
|  | Итоговое занятие | 1 | - | 1 | Деловая игра «Мой бизнес» |
|  | **Итого:** | **36** | **12** | **24** |  |
| **4 – ый год обучения** |
| 9 | Модуль 9. Организация проектной деятельности: моделирование предпринимательской деятельности по организации собственного дела «Шаг за шагом» | 35 | 12 | 23 | Защита бизнес - проекта  |
|  | Итоговое занятие | 1 | - | 1 | Дискуссия «Легко ли быть предпринимателем» |
|  | **Итого:** | **36** | **12** | **24** |  |
|  | **Итого:** | **180** | **60** | **120** |  |

**1.9. Планируемые результаты реализации Программы**

 Пройдя обучение по Программе, учащиеся значительно повысят свои знания, умения, навыки в области предпринимательской деятельности,потребительской культуры и при желании могут включиться в малый бизнес, как наиболее динамичную и перспективную часть экономики, станут грамотными потребителями, а также приобретут опыт проектной, исследовательской деятельности. Кроме того, процесс профессионального самоопределения у детей будет протекать не спонтанно, а целенаправленно.

*В конце обучения учащиеся должны*

**Знать:**

- Полный цикл предпринимательской деятельности; функции предпринимателя на каждой фазе этого цикла.

- Основные права потребителей, предусмотренные российским законодательством; систему защиты интересов потребителей в РФ;

- Понятие проектной, исследовательской деятельности, основные этапы работы над проектом, его оформление и презентацию;

- Пути получения профессионального образования и трудоустройства; особенности регионального рынка труда; пути получения профессионального образования и трудоустройства; основы самоменеджмента;

**Уметь:**

- Владеть первоначальными навыками организации и веденияпредпринимательской деятельности; оценивать свои способности к предпринимательской деятельности, намечать пути их совершенствования;

- Грамотно вести себя в типичных потребительских ситуациях; искать и анализировать потребительскую информацию; выбирать товар или услугу, ориентируясь на собственные предпочтения, цену, неценовые факторы;

- Разрабатывать и публично представлять исследовательский, бизнес-проект;

- Сопоставлять профессиональные планы с учётом состояния здоровья, личностными особенностями; уточнять и корректировать профессиональные планы, составлять резюме.

**Раздел 2. Комплекс организационно – педагогических условий**

**2.1. Календарный учебный график**

Учебный год начинается:

- для учащихся первого года обучения – с 15.09.2017;

- для учащихся второго и последующего годов обучения – с 01.09.2017.

Прием учащихся первого года обучения осуществляется с 01.09.2017 по 14.09.2017.

Окончание учебного года – 31.05.2018.

В каникулярное время с учащимися проводятся массовые мероприятия (экскурсии, походы, экспедиции, тренировочные сборы, участие в соревнованиях и т.д.).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Периоды | Продолжительность | Содержание деятельности |
| 01.09.2017 – 14.09.2017 | 14 календарных дней | Набор детей в объединения.Проведение родительских собраний, комплектование учебных групп. |
| 01.09.2017 – 31.05.2018 | 245 календарных дней | Реализация дополнительных общеобразовательных программ - дополнительных общеразвивающих программ, адаптированных дополнительных общеобразовательных программ - дополнительных общеразвивающих программ |
| 20.11.2017 по 24.11.2017(осенние каникулы) | 5 дней | Организация и работа лагеря дневного пребывания |
| с 30.12.2017 по 10.01.2018(зимние каникулы) |  12 календарных дней | Проведение мероприятий в рамках Новогодней кампании |
| с 22.03.2018 по 01.04.2018 (весенние каникулы) | 11 календарных дней | Организация и участие в мероприятиях в рамках Городской выставки технического и декоративно-прикладного творчества детей и учащейся молодёжи;Организация и проведение познавательных, досуговых мероприятий;Организация и проведение воспитательных мероприятий для объединений учреждения. |
| с 01.06.2016 по 31.08.2016(летние каникулы) | 92 календарных дня | Организация и проведение познавательных, досуговых мероприятий;Организация и проведение воспитательных мероприятий для объединений учреждения.Реализация скорректированных дополнительных общеобразовательных – общеразвивающих программ |

**2.2.Условия реализации Программы**

 Чтобы успешно обучать детей в области предпринимательства, педагог дополнительного образования должен владеть знаниями, умениями, навыками в области «Экономика».

 Помещение для проведения занятий должно быть светлым, соответствовать санитарно-гигиеническим требованиям. До начала занятий и после их окончания необходимо осуществлять сквозное проветривание помещения.

 В процессе обучения учащиеся и педагог должны строго соблюдать правила техники безопасности труда.

 Так же для успешной реализации настоящей Программы необходимо материально-техническое обеспечение:

- дидактический и раздаточный материал по темам Программы;

- банк методов контроля для выявления уровня освоения материала (тестовые задания, самостоятельные и контрольные работы, блиц – опросы и др. по темам Программы);

- бизнес – план фирмы (компьютерная версия);

- обучающая программа «Карл» (компьютерная версия программы по основам предпринимательства);

- сценарии деловых, сюжетно – ролевых, профориентационных игр по темам Программы;

- инструкционные карты по темам Программы;

- бланки регистрационных документов предпринимателя;

- учебные фильмы по предпринимательству и профориентации учащихся;

- комплект материалов для школьной компании;

- профориентационныйдиагностический инструментарий;

- папка с информацией о профессиональных учебных заведениях города, региона;

- документация для абитуриента;

- примерные варианты трудового договора, резюме;

- пакет профессиограмм по различным профессиям;

- калькуляторы;

- компьютер, проектор, экран.

**2.3. Формы аттестации/контроля**

 В процессе обучения осуществляется контроль уровня освоения Программы. Он является неотъемлемой частью образовательного процесса, так как позволяет оценить реальную результативность совместной деятельности педагога дополнительного образования и учащегося. Цель контроля – выявление уровня развития способностей и личностных качеств учащегося и их соответствие прогнозируемым результатам Программы.

 Настоящая Программа предусматривает использование разнообразных видов контроля: вводный, текущий, промежуточный и итоговый. Вводныйконтроль проводится с целью определения первоначального уровня образованности, что позволит в дальнейшем отслеживать динамику развития учащегося. Текущий контроль осуществляется в процессе проведения каждого учебного занятия и направлен на закрепление теоретического материала по изучаемой теме и на формирование практических умений. Наиболее оптимальными для текущего контроля являются следующие формы: тестирование, блиц – опросы, решение задач, потребительских ситуаций, кроссвордов, выполнение расчётов и др. По итогам пройденных модулей Программы проводится промежуточный контроль в форме ролевых, деловых игр, творческих конкурсов. Особое значение уделяется разработке и публичной защите проектов.

1-ый год обучения:

Модуль1. Тестирование, решение и анализ потребительских ситуаций.

Модуль 2. Защита проекта «Технология создания предприятия».

2-ой год обучения:

Модуль 3. Игра – соревнование «Юный предприниматель» (1 часть).

Модуль 4. Защита проекта – создание собственного дела.

Модуль 5. Защита проекта – создание собственного дела (ЛПП).

3-ий год обучения:

Модуль 6. Сюжетно – ролевая игра «Хотите, не хотите ли, но все мы потребители!».

Модуль 7. Тестирование, решение ситуационных задач.

Модуль 8. Защита проекта «Итоги проведения маркетингового исследования».

4-ый год обучения:

Модуль 9. Защита бизнес – проекта.

Итоговая аттестация проводится в конце учебного года:

1-ый год:викторина «П+П» (Предприниматель + Потребитель);

2-ой год: сюжетно – ролевая игра «Юный предприниматель» (2 часть);

3-ий год: деловая игра «Мой бизнес»;

4-ый год: игра - дискуссия «Легко ли быть предпринимателем».

Неотъемлемой частью отслеживания эффективности реализации Программы являются результаты психолого-педагогического мониторинга. Мониторинг осуществляется в течение всего учебного года и для его проведения используются следующие методики:

- Сочинение – эссе «Если бы предпринимателем был (а) я?

- Тест: «Способны ли вы создать свой бизнес?»

- Тест «Общительный ли Вы человек?»

- Тесты на знание предпринимательской терминологии (1-4 год обучения) – вариативный.

- Защита проектов.

 Цель и задачи аттестации / контроля будут выполнены при определении:

- насколько достигнуты прогнозируемые результаты Программы каждым учащимся (см. ожидаемые результаты);

- полноты выполнения Программы (посещаемость занятий);

- результативность самостоятельной деятельности учащегося в течение учебного года (наблюдение, текущий, тематический, итоговый контроль)

 Периодические замеры уровня образованности позволяют оценить эффективность воздействия педагога дополнительного образования, на социализацию личности учащегося, помогают установить степень освоения материала и определить последующие педагогические действия, исходя из индивидуальных особенностей учащегося. Контроль позволяет учащимся, родителям и педагогу увидеть результаты своего труда и становится стимулом к расширению познавательных интересов и потребностей учащихся. Кроме того, результативность занятий отслеживается на основе наблюдений за учащимися в процессе обучения, собеседования с ними.Важным показателем эффективности реализации Программы является участие учащихся в бизнес - конкурсах, олимпиадах, научно – практических конференциях различного уровня. Итогом работы также можно считать самостоятельный вывод каждого учащегося о возможности его самореализации в области предпринимательской деятельности. Здесь важно отметить, что не обязательно все учащиеся должны получить на этом этапе положительный результат. Главное, он должен быть достаточно обоснован и привести к выводу о том, что самореализация в предпринимательской деятельности может не осуществиться не из-за недопонимания её сути, недостаточно сформированных умений, а в силу личностных особенностей и предпочтений.

**2.4. Оценочные материалы**

 Для полноценной реализации Программы используются разные виды контроля:

 - текущий – осуществляется посредством наблюдения за деятельностью ребенка в процессе занятий;

 - промежуточный –занятия-зачеты;

 - итоговый – открытые занятия, фестивали и конкурсы.

 При анализе уровня усвоения программного материала детьми рекомендуется использовать карты достижений учащихся, где усвоение программного материала и развитие других качеств ребенка определяются по трем уровням:

 - максимальный – программный материал усвоен ребенком полностью, учащийся имеет высокие достижения (победитель международных, всероссийских, областных конкурсов, района и т.д.);

 - средний – усвоение программы в полном объеме, при наличии несущественных ошибок; участвует в смотрах конкурсах и др. на уровне Дома детского творчества, города.

 - минимальный – усвоение программы в неполном объеме, допускает существенные ошибки в теоретических и практических заданиях; участвует в конкурсах на уровне коллектива.

|  |
| --- |
| **Средний уровень** |
| **Знать** | **Уметь** |
| - Основные экономические и юридические понятия, имеющие отношение к потребительскому поведению.- Основные права, которыми пользуются потребители по российскому законодательству; обязанности потребителя.- Место предпринимательства в экономической структуре общества, социально-экономические особенности России, Урала и города. Историю предпринимательства в России и на Урале и в городе; меценатство; этапы создания предприятия. - Этапы создания предприятия; учредительные документы, предпринимателя.- Понятие реферата, проекта, элементы исследовательской деятельности, его оформление.- Основы трудовой деятельности. Профессиональные образовательные организации города, пути получения профессионального образования. | - Искать и анализировать потребительскую информацию, грамотно вести себя в типичных потребительских ситуациях.- Ориентироваться в законодательстве РФ о защите прав потребителей.-Сравнивать преимущества и слабые стороны предпринимательской деятельности- Владеть элементарными навыками предпринимательской деятельности в повседневной жизни.- Разрабатывать технологию создания предприятия, экономически обосновывать её.- Увидеть и сформулировать проблему исследования, составить план её решения, выдвинуть гипотезу.- Соотносить профессиональные намерения со своими возможностями и способностями; ориентироваться на рынке труда города. |
| **Максимальный уровень** |
| **Знать** | **Уметь** |
| - Основные Законы РФ, в которых зафиксированы права потребителей; государственные и общественные организации, защищающие интересы потребителя в городе Нижний Тагил. Систему защиты интересов прав потребителей в РФ, регионе, городе.- Основные экономические закономерности развития своего города, региона, России. Качества, необходимые предпринимателю.- Сущность, цели и задачи предпринимательской деятельности; виды и организационно – правовые формы предпринимательства; проблемы развития российского предпринимательства. Принципы и формы предпринимательства, источники его финансирования.- Порядок создания предприятий малого бизнеса, учредительные документы, необходимые предпринимателю.- Отличать проект от реферата, технологию процесса выполнения проекта, подготовку презентации, правила защиты.- Особенности рынка труда города, региона, пути получения профессионального образования и трудоустройства; основы самоменеджмента. | - Анализировать информацию о товарах и услугах, использовать её при выборе товара и услуги, осознавать себя потребителем в различных жизненных ситуациях и защищать свои правапотребителя при необходимости.- Самостоятельно решать экономические проблемы повседневной жизни. Оценивать собственные возможности к предпринимательской деятельности, намечать пути их совершенствования.- Сравнивать, соотносить и анализировать преимущества и недостатки различных видов и организационно – правовых форм предпринимательской деятельности.- Принимать самостоятельные управленческие решения на основе описания ситуации, в ходе деловых и сюжетно – ролевых игр.-Представить проектно-исследовательскую деятельность, оценив в ней необходимый объём профессиональных знаний и навыков, использованных для решения той или иной задачи.-Сопоставлять профессиональные планы с учётом состояния здоровья, образования, потенциальные личностные особенности, уточнять и корректировать профессиональные планы. |

**2.5. Методическое обеспечение**

 Методическое обеспечение Программы включает в себя дидактические принципы, методы, техническое оснащение, организационные формы работы, формы подведения итогов.

 Образовательный процесс предполагает три взаимосвязанных направления – обучение, воспитание, развитие и основывается на дифференцированном подходе к детям с учётом их возрастных и индивидуальных особенностей.

 Содержание учебной деятельностипредусматривает теоретическую и практическую подготовку.Теоретическая подготовка даёт возможность учащимся получать максимальную информацию, расширяющуюих общий и специальный кругозор. Кроме того, Программа позволяет на определённом этапе обучения перейти учащимсяс репродуктивногоуровня работы к самостоятельным действиям, а затем и на продуктивный(творческий) уровень. Практическая подготовка – основная составляющая учебной деятельности настоящей Программы, так как главным принципом дополнительного образования является его практико-ориентированная направленность. Теоретический материал изучается и усваивается преимущественно в процессе выполнения практических работ.

 Методика проведения занятий опирается на деятельностный подход в обучении, что позволяет учащимся самостоятельно и последовательно пройти через основные этапы предпринимательской деятельности. Таким образом, создаются условия для пробы личностной готовности к деятельности в качестве предпринимателя. Всё это помогает учащимся определить уровень своей предрасположенности к предпринимательской деятельности, формирует предпринимательский менталитет, способствует развитию профессионально – важных качеств личности, необходимых для деятельности в новых социально – экономических условиях, в частности в предпринимательстве.

 Для полноценного освоения каждой темы, поддержания познавательного интересаучащихся наиболее оптимальным будет сочетание разных форм учебных занятий. Суть организации работы с учащимися заключается в совместной деятельности педагога дополнительного образования и учащегося с позиций сотрудничества и кооперации. Здесь педагог придерживается дифференцированного подхода к учащимся, учитывая их индивидуальные особенности. Для полноценного освоения Программы, поддержания познавательного интереса учащихся наиболее оптимальным будет сочетание различных форм и методов проведения занятий.

Формы проведения занятий: сюжетно-ролевые, деловые игры, ситуационный анализ, решение предметно – практических задач, конкурсы, викторины, экскурсии, творческие и информационные встречи, консультации.

Методы организации занятий: словесные (беседа, дискуссия), наглядные (показ видеоматериалов, иллюстраций, работа с инструкционной картой), практические (выполнение практических заданий).Особое внимание уделяется исследовательской, проектной деятельности, возможностям услуг интернета в области бизнеса, организуются экскурсии, встречи. Также настоящая Программа предполагает работу с материалами периодической печати, самостоятельную работу, особенно при подготовке проекта. Педагог выступает здесь в роли консультанта.

Основная задача на всех этапах освоения Программы - содействовать развитию инициативы, развитию творческих способностей учащихся. Все задания соответствуют возрасту учащихся, что гарантирует успех каждого ребенка и, как следствие - уверенность в себе.

 В ходе реализации модуля 5 «Познай себя» предусмотрено использование комплекса психологических методик, направленных на самопознание и анализ психологических качеств, то есть на изучение и анализ индивидуальных профессионально важных качеств учащихся и на обеспечение их психологического развития. С этой целью применяются диагностические и развивающие методические процедуры. Кроме того, организуются экскурсии на предприятия города, на Дни открытых дверей в профессиональные образовательные организации, встречи со специалистами различных профессий, что облегчает и ускоряет освоение данной Программы.

 Данная Программа предполагает организацию совместно – распределённого выполнения учебных действий. Широко используется работа в малых группах, а также коллективная работа, включающая как необходимый элемент взаимную оценку и самооценку работ. Важным дидактическим приёмом обучения является наглядное представление результатов своей деятельности: подготовка презентаций, сообщений, проектов. Для формирования устойчивого интереса организуются творческие встречи с предпринимателями города, представителями отдела Управления Роспотребнадзора по Свердловской области, МФО НТМФПП, торгово-промышленной палаты, с профессиональными образовательными организациями города Нижний Тагил. Программа способствует овладению навыками предпринимателя в рамках работы над проектом "Создание бизнес- плана". Проект, подготовленный учащимися, выступает как итоговая работа по окончании 4 года обучения (углублённый уровень).

Воспитательная составляющая процесса обучения направлена на формирование у детей трудовых навыков, экономически осознанного отношения к труду и его результатам, познавательных потребностей, социально – бытовую адаптацию.

**3. Список информационных ресурсов**

1. Бусыгин А.В. , Соболева Е.Н. Школьникам о предпринимательстве. М.: «Просвещение», 2015.

2. Брагина Л.А. Организация коммерческой деятельности – учебное пособие. М.: «Асадема», 2011.

3. Дик Н.Ф. Профильные классные часы (предпринимательство и бизнес). Ростов на Дону: «Феникс», 2009.

4. Каргина З.А. Организация дополнительного образования в школе – практическое пособие. М.: «Школьная пресса», 2009.

5. Каунов А.М. Организация и бизнес – планирование собственного дела – учебное пособие (элективный курс). Волгоград: «Учитель», 2007.

6. Кашлева Н.В., Дмитриева Ж.В., Игнаткина Т.В. Школьная проектная лаборатория. Волгоград: «Учитель», 2009.

7. Липсиц И.В. Преподавание курса «Введение в экономику и бизнес» - пособие для преподавателя. М.: «Вита - Пресс», 2013.

8. Липсиц И.В. Бизнес – план: основа успеха – практическое пособие. М.: «Дело», 2011.

9. Леонтьев А.В. Технология предпринимательства. М.: «Дрофа», 2012.

10. Ломакин А.Л. Бизнес – план фирмы – учебное пособие. М., «ИНФРА», 2010.

11. Морозова Л.Н., Кравченко Н.Г., Павлова О.В. Проектная деятельность учащихся. Волгоград: «Учитель», 2009.

12. Пряжников Н.С. Профориентация в школе и колледже: игры, упражнения, опросники. М.,«ВАКО», 2011.

13. Савицкая Е.В. Уроки экономики в школе – методическое пособие, 9 кл. М.: «Просвещение», 2001.

14. Симоненко В.Д. Основы предпринимательства – учебное пособие (элективный курс). М.: «Вита – Пресс», 2009.

15. Симоненко В.Д., Степченко Т.А. Азбука потребителя – учебное пособие (элективный курс). М.: «Вита – Пресс», 2009.

16. Тимофеева В.А. Основы потребительских знаний - учебник. Ростов-на-Дону: «Феникс», 2012.

17. Чистякова С.Н., Шалавина Т.И. Твоя профессиональная карьера – учебник 8-11 класс. М.: «Просвещение», 2011.

18. Чистякова С.Н., Умовская И.А. Твоя профессиональная карьера. Дидактический материал по курсу. М., Просвещение, 2011.

**Литература для учащихся:**

1. Алексунин В.А. Маркетинг. М.: «Дашков и К», 2015.

2. Белоусов Р.С., Докучаев Д.С. Детская энциклопедия «Я познаю мир» М.: «Олимп», 2009.

3. Жук Л.И. В стране экономика. Минск: «Красико – Принт», 2009.

4. Зверева И.В. Организация учебно-исследовательской деятельности учащихся. Волгоград: «Корифей», 2010.

5. Попов В.М. Сборник бизнес – планов с рекомендациями и комментариями. М.: «КноРус», 2006

6. Прошицкая Е.П. Выбирайте профессию. М.: Просвещение, 2009.

7. Савченко М.Ю. Профориентация. Личностное развитие. М., «ВАКО», 2009.

8. Томилов В.В. Культура предпринимательства. Санкт – Петербург: «Питер», 2012.

9. Закон РФ «О защите прав потребителе».

**Интернет-ресурсы:**

http://do.rksi.ru/library/courses/osnpred/book.dbk Машерук Е.М. Основы предпринимательства.Дистанционный курс.

http://www.petrograd.biz/business\_manual/business\_13.php Мельников М.М. Основы бизнеса – как начать своё дело. Пособие для начинающих предпринимателей

http://www.mybiz.ru/ Свой бизнес/электронный журнал.

http://www.registriruisam.ru/index.html Документы для регистрации и перерегистрации ООО (в соответствии с ФЗ-312) и ИП. Рекомендации по выбору банка и открытию расчетного счета.

Приложение 1

**Рабочая программа Модуля 1 «Введение в потребительскую культуру» дополнительной общеобразовательной – дополнительной общеразвивающей программы «Юный предприниматель»**

**Пояснительная записка**

 Важность и актуальность формирования потребительских знаний у учащихся с целью их экономического образования и социальной адаптации ни у кого не вызывает сомнения. При этом нужно иметь в виду, что современные подростки с каждым годом всё раньше переходят от пассивного наблюдения к активному участию в потребительских ситуациях. Чтобы молодой человек мог чувствовать себя достойно и свободно даже в самых неблагоприятных обстоятельствах повседневной жизни, важно научить его азам рационального экономического поведения. Модуль 1. «Введение в потребительскую культуру» познакомит учащихся с современными экономическими знаниями в области потребительской культуры, научит грамотному потребительскому поведению в различных жизненных ситуациях в соответствии с законами Российской Федерации.

 **Цель Программы модуля 1:**познакомить учащихся с основами потребительского поведения и защиты прав потребителей.

 **Задачи Программы Модуля 1:**

1. Знакомство учащихся с теорией потребительского поведения в современных экономических условиях.

2. Развитие у учащихся адекватных представлений о роли потребителя и его месте в экономической и социальной системе общества в целом.

3. Воспитание у учащихся важнейших качеств культуры потребителя: настойчивости, выдержки, самостоятельности, уверенности, грамотного поведения в рыночной и правовой среде.

**Учебный план**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№****п/п** | **Название модуля** | **Количество часов** | **Формы аттестации/контроля** |
| **Всего часов** | **Теория** | **Практика** |
|  | Модуль 1. Введение в потребительскую культуру | 17 | 6 | 11 |  |
| 1.1. | Вводное занятие | 2 | 1 | 1 | Тест «Умеете ли Вы совершать покупки» |
| 1.2. | Сущность потребительской культуры | 6 | 2 | 4 | Тестирование, решение и анализ потребительских ситуаций |
| 1.3. | Оказание услуг в Российской Федерации | 7 | 2 | 5 | Тестирование, решение и анализ потребительских ситуаций |
| 1.4. | Защита прав потребителей | 2 | 1 | 1 | Тестирование, решение и анализ потребительских ситуаций |

**Содержание учебного плана**

 **Вводное занятие** (2 час.).

 ***Тема 1.1*.**Введение в Программу (1час).

*Теория:* Знакомство с дополнительной общеобразовательной – дополнительной общеразвивающей программой «Юный предприниматель», в том числе с Модулем 1.

Знакомство с ребятами.

*Практика:* Знакомство с учащимися. Игра «Давайте знакомиться».

 ***Тема 1.2*.** Вводный инструктаж по охране труда (1 час).

*Теория:* Тест «Умеете ли Вы совершать покупки».

*Практика:* Правила внутреннего распорядка. Инструктаж по охране труда.

 **Основы потребительских знаний (15 час.).**

*Сущность потребительской культуры (6 час.).*

 ***Тема 1.3.***Кто такие потребители. Суверенитет потребителя (1 час).

*Теория:* Основные экономические понятия и их связь с проблемами потребительского поведения (рынок, потребитель, продавец, производитель, спрос, предложение). Суверенитет потребителя, его роль в повседневной жизни. Ограниченность суверенитета потребителя в различных рыночных ситуациях.

*Практика:* Составление списка необходимых качеств, которыми должен обладать потребитель; решение и анализ потребительских ситуаций.

 ***Тема 1.4.*** Источники информации для потребителя (1 час).

*Теория:* Основные источники получения сведений о товарах и услугах (печатная продукция, теле – и радиопрограммы, этикетки, реклама, консультанты и др.). Право потребителя на информацию об изготовителе, о товаре, а также ответственности изготовителя (исполнителя, продавца) за ненадлежащую информацию. Договор, стороны договора, порядок изменения и расторжения.

*Практика:* Заполнение таблицы «Источники информации для потребителя»; анализ ситуаций, когда право потребителя на достоверную информацию о товаре или продавце ущемляется; работа с бланком договора.

 ***Тема 1.5.*** Что читать на этикетке товара (1 час).

*Теория:* Как читать этикетку товара. Основные группы используемых символов: указывающие на экологическую безопасность, на соответствие стандартам качества и безопасности для покупателя, обозначающие входящие в состав товара компоненты, информирующие о правилах пользования. Штрих – код, история возникновения. Пищевые добавки.

*Практика:* Работа с упаковками товаров: извлечение максимума информации. Читаем: маркировку товара, экологические символы, состав продуктов, стандарты качества и безопасности, правила пользования товаром; определение подлинности товара по штрих – коду.

 ***Тема 1.6.***Реклама и её регулирование (1 час).

*Теория:* Реклама, понятие, история возникновения, виды рекламы. Реклама – источник потребительской информации. Рекламодатель, понятие. Скрытая реклама, недобросовестная реклама, публичная оферта. Проблемы государственного регулирования рекламы. Закон РФ «О рекламе».

*Практика:* Деловая игра «Рекламное агентство».

 ***Тема 1.7.*** Как мы выбираем (1 час).

*Теория:* Потребности, классификация: жизненно необходимые, материальные, культурные, пирамида потребностей; от чего зависят потребности? Индивидуальный характер потребительских предпочтений.

*Практика:* Деловая игра «Необитаемый остров».

 ***Тема 1.8.*** Проблема выбора в экономике (1 час).

*Теория:* Ценовые и неценовые факторы потребительского выбора. Роль цен и бюджетного ограничения в потребительском выборе. Проблема ограниченности ресурсов. Понятие альтернативной стоимости.

*Практика:* Решение и анализ потребительских ситуаций.

*Оказание услуг в Российской Федерации (6 час.)*

 ***Тема 1.9.*** Наши права (1 час).

*Теория:* Законодательство по защите прав потребителей: история принятия и совершенствования. Права потребителей. Восемь прав потребителей, закреплённых Руководящими принципами ООН: право на безопасность, срок службы, срок годности, право на информацию, гарантия обеспечения безопасности, материальный ущерб, моральный вред.

*Практика:* Решение и анализ потребительских ситуаций.

 ***Тема 1.10.*** Правила оказания услуг торговли (1 час).

*Теория:* Правила работы магазина. Права и обязанности покупателя. Особенности продажи основных групп товаров. Расчёты с покупателем. Информация для покупателей. Контроль за соблюдением правил продажи. Санитарные требования к торговому предприятию и его работникам. Срок службы, срок годности, гарантийный срок.

*Практика:* Ролевая игра «Магазин» (решение ситуационных задач, оформление претензии на качество приобретённого товара); рассмотрение статей Закона РФ «О защите прав потребителей» (ст.4-16).

 ***Тема 1.11.*** Правила оказания услуг общественного питания, бытового обслуживания (1 час).

*Теория:* Информация об услугах. Порядок оказания услуг общественного питания. Санитарные требования к предприятиям общественного питания и его работникам. Порядок приёма и оформления заказов на услуги. Ответственность исполнителя. Договор на оказание услуги службы быта.

*Практика:* Решение и анализ потребительских ситуаций; *р*ассмотрение статей Закона РФ «О защите прав потребителей» (ст. 4-16).

 ***Тема 1.12.*** Правила оказания образовательных услуг (1 час).

*Теория:* Право на образование. Система образования. Образовательные учреждения, виды. Когда образование является услугой. Как выбрать учебное заведение. Какие бывают дипломы. Выясняем условия обучения. Заключаем договор.

*Практика: З*накомство с документами ОУ (Устав, права и обязанности учащихся – потребителей).

 ***Тема 1.13.*** Правила оказания медицинских услуг (1 час).

*Теория:* Права пациентов в медицинском учреждении. Особенности возмещения вреда, причинённого здоровью. Права потребителей в случае оказания медицинской услуги с недостатками. Правила оказания платных медицинских услуг, договор на оказание платной медицинской услуги.

*Практика:* Рассмотрение и анализ потребительских ситуаций.

 ***Тема 1.14.*** Правила предоставления финансовых услуг (1 час).

*Теория:* Финансовые услуги, их роль в жизни человека. Виды финансовых учреждений; типы финансовых услуг. Банк, банковская деятельность. Кредит, кредитные учреждения, кредитные карточки. Страхование, значение, его разновидности.

*Практика:* Заполнение таблицы: «Плюсы и минусы различных видов сбережений».

 ***Тема 1.15.*** Правила предоставления коммунальных, транспортных услуг, услуг связи (1 час).

*Теория:* Порядок предоставления и оплаты услуг. Права и обязанности потребителя и исполнителя услуг. Порядок пользования услугами. Покупка железнодорожного и авиабилета. Сдаём вещи в багаж. Возврат билета. Порядок предоставления почтовой, телефонной связи.

*Практика:* Решение и анализ потребительских ситуаций; рассмотрение статей Закона РФ «О защите прав потребителей» (Ст. 4-16).

*Защита прав потребителей (2 час.).*

 ***Тема 1.16.*** Этика потребительского поведения (1 час).

*Теория:* Разрешение конфликтов. Может ли ошибиться продавец? Вежливость - простой, но очень эффективный способ облегчить нашу потребительскую жизнь. Великое искусство компромисса.

*Практика:* Психологическое тестирование. Тест «Трудно ли вывести вас из равновесия»; *р*ешение и анализ потребительских ситуаций.

 ***Тема 1.17.*** Государственные и общественные организации, защищающие интересы потребителя (1 час).

*Теория:* Роль государства в защите прав потребителей. Порядок действий в случае нарушения прав потребителей. Претензия. Система органов по защите прав потребителей: органы общей и специальной компетенции. Их роль в защите прав потребителей. Государственные, муниципальные и общественные организации по защите прав потребителей. Функции, ответственность, практика работы. Суд. Иск, исковое заявление.

*Практика:* Решение кроссворда «Потребитель – король на рынке»; встреча с представителями Управления Роспотребнадзора по Свердловской области; *у*частие в областном конкурсе на лучшее знание Закона РФ «О защите прав потребителей».

**Методическое, материально - техническое обеспечение занятий**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Тема занятия** | **Формы занятий** | **Обеспечение** |
| Вводное занятие | Беседа, инструктаж, игра «Давайте знакомиться» | - Инструкции, журнал по охране труда- Тест «Умеете ли Вы совершать покупки» - Сценарий игры «Давайте знакомиться» |
| Сущность потребительской культуры | Беседа, практикум: решение и анализ потребительских ситуаций, работа с документами, составление схем, заполнение таблиц, работа с источниками, составление и решение кроссвордов, работа с инструкционными картами, журналами и др., сюжетно – ролевая игры | - Источники: * Закон РФ «О защите прав потребителей»
* Правила работы магазина
* Правила продажи товаров
* Сан.требования к магазину
* Правила перевозки пассажиров

- Карточки с ситуационными задачами- Таблицы, схемы по теме, кроссворды- Упаковки от товаров, - Бланки документов (договор, исковое заявление, сертификаты, лицензия и др.) - Журналы «Спрос», «Контрольная покупка»- Записи программы 1 канала «Контрольная закупка», рекламные клипы- Инструкционные карты по выполнению практических заданий- Авиа, ж/д, автобусные и трамвайные билеты, гарантийные талоны и др.- Банк методов контроля для выявления уровня освоения материала (тестовые задания) |
| Оказание услуг в Российской Федерации | Беседа, практикум: решение и анализ потребительских ситуаций, работа с документами, составление схем, заполнение таблиц, работа с источниками, составление и решение кроссвордов, работа с инструкционными картами, журналами и др., сюжетно – ролевая игры | Источники: * Закон РФ «О защите прав потребителей»
* Правила работы магазина
* Правила продажи товаров
* Сан.требования к магазину
* Правила перевозки пассажиров

- Карточки с ситуационными задачами- Таблицы, схемы, кроссворды по теме Модуля- Упаковки от товаров, - Бланки документов (договор, исковое заявление, сертификаты, лицензия и др.) - Журналы «Спрос», «Контрольная покупка»- Записи программы 1 канала «Контрольная закупка», рекламные клипы- Инструкционные карты по выполнению практических заданий- Авиа, ж/д, автобусные и трамвайные билеты, гарантийные талоны и др.- Банк методов контроля для выявления уровня освоения материала (тестовые задания, кроссворды, презентации и др.) |
| Защита прав потребителей | Беседа, практикум: работа с источником, составление искового заявления | - Закон «О защите прав потребителей- Бланки исковых заявлений |

Приложение 2

**Рабочая программа Модуля 2«Введение в предпринимательство – проектная деятельность» дополнительной общеобразовательной – дополнительной общеразвивающей программы «Юный предприниматель»**

**Пояснительная записка**

Интерес к изучению предпринимательства среди молодёжи в настоящее время значительно вырос. Одним из актуальных направлений современного образования является знакомство учащихся с основами предпринимательской деятельности. Модуль 2 «Введение в предпринимательство» познакомит учащихся с содержанием предпринимательской деятельности, раскроет этапы технологии создания предприятия.Кроме того, большое вниманиев процессе обучения уделяется вопросам истории предпринимательства, раскрытию характерных черт современного предпринимателя, а также социальной значимости этой деятельности.

 **Цель Программы Модуля 2:** познакомить учащихся с основными понятиями теории и практики основ предпринимательской деятельности.

 **Задачи Программы Модуля 2:**

1. Знакомство учащихся с особенностями развития предпринимательства, как сферы человеческой деятельности.

2. Развитие у учащихсяэкономического мышления, предпринимательской инициативы, ориентация их на ведение бизнеса в современных экономических условиях.

3. Воспитание у учащихся культуры предпринимательства: трудолюбия, предприимчивости, честности, ответственности, патриотизма.

**Учебный план**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№****п/п** | **Название модуля** | **Количество часов** | **Формы аттестации/контроля** |
| **Всего часов** | **Теория** | **Практика** |
|  | Модуль 2. Введение в предпринимательство – проектная деятельность | 19 | 6 | 13 |  |
| 2.1. | Введение в предпринимательство | 5 | 2 | 3 | Тестирование |
| 2.2. | Разработка и защита бизнес - идеи | 5 | 1 | 4 | Защита собственных идей по открытию бизнеса |
| 2.3. |  Проектная деятельность: технология предпринимательства | 6 | 2 | 4 | Защита проекта «Технология создания предприятия». |
| 2.4. | Современная ситуация на рынке труда, товаров и услуг в регионе и городе Нижний Тагил | 2 | 1 | 1 | Проектирование версий индивидуальной образовательной траектории |
| 2.5. | Итоговое занятие | 1 | - | 1 | Викторина «П+П» (Предприниматель + Потребитель) |

**Содержание учебного плана**

 **Проектная деятельность: основы предпринимательской деятельности (18 час.).**

*Введение в предпринимательство (5 час.).*

 ***Тема 2.1.*** Предпринимательство в экономической структуре общества (1 час).

*Теория:* Свободное предпринимательство как структурный элемент рыночной экономики. Понятие о предпринимательстве как сфере человеческой деятельности. Сущность, цели, задачи предпринимательской деятельности.

*Практика:* Составление кроссворда по теме.

 ***Тема 2.2.*** История развития предпринимательства (1 час).

*Теория:* История становления предпринимательства в России, на Урале, в городе Нижний Тагил. Меценатство, благотворительность.

 *Практика:* Презентация мини – рефератов по истории становления предпринимательства в России, на Урале, в городе Нижний Тагил.

 ***Тема 2.3.*** Виды предпринимательской деятельности (1 час).

*Теория:* Виды предпринимательской деятельности: производственное, коммерческое, финансовое, консультативное. Производственное - непосредственное производство продукции; коммерческое – сделки по купле – продаже; финансовое – коммерческие банки и фондовые биржи, консалтинг.

*Практика:* Выбор и анализ вида предпринимательской деятельности.

 ***Тема 2.4.*** Условия развития предпринимательства (1 час).

*Теория:* Условия развития предпринимательской деятельности: частная собственность; свобода выбора; личный интерес; конкуренция; система ценообразования; ограниченная роль правительства.

*Практика:* Решение ситуационных задач.

 ***Тема 2.5.*** Предприниматель – главное действующее лицо предпринимательства (1 час).

*Теория:* Место и роль предпринимателя в рыночной экономике. Предпринимательские способности. Основные качества личности, присущие предпринимателю. Предпринимательство и экология. Охрана окружающей среды, экологические проблемы. Вклад предпринимателя в охрану окружающей среды.

*Практика:* Тренинг «Оценка потенциала предпринимателя» (тесты на выявление и оценку степени предрасположенности к предпринимательской деятельности).

*Разработка и защита бизнес - идеи (5 час.).*

 ***Тема 2.6.*** Предпринимательская идея – основа предпринимательства (1 час).

*Теория:* Понятие о предпринимательской идеи как основе предпринимательства. Факторы успешности предпринимательской идеи. Методы поиска, источники формирования предпринимательских идей, их сравнительный анализ. Критерии отбора новых идей. «Ноу-хау», сущность.

*Практика:* Разработка идеи (игра).

 ***Тема 2.7.***  Источники и методы выработки бизнес-идеи (1 час).

*Теория:* Определение цели и сферы деятельности. Поиск приемлемой идеи. Источники идей, подходы. Методы выработки предпринимательских идей: целевые обслуживания, инвентаризация слабых мест, метод мозгового штурма, метод вопросника и др.

*Практика:* Деловая игра «Прибыльная идея».

 ***Тема 2.8.*** Первоначальная оценка и выбор оптимальной идеи (1 час).

*Теория:* Отбор идей, их оценка. Критерии отбора. Сетка принятия экономических решений. Методика объективной оценки успеха.

*Практика:* Работа с сеткой принятия экономических решений (работа в малых группах).

 ***Тема 2.9.*** Оценка эффективности бизнес – идеи (1 час).

*Теория:* Себестоимость товаров и услуг, понятие. Пути её снижения. Понятие прибыли. Цена, понятие. Ценообразование, сущность.

*Практика:* Расчёт себестоимости, цены изделия.

 **Тема 2.10.** Презентация идеи (1 час).

*Теория:* Идея, понятие, отбор идей.

*Практика:* Презентация идеи (работа в малых группах).

*Проектная деятельность: технология предпринимательства (6 час).*

 ***Тема 2.11.*** Организационно – правовые формы предпринимательства (1 час)

*Теория:* Организационно – правовые формы предпринимательства: индивидуальные (ЧП), коллективные (товарищества с ограниченной и неограниченной ответственностью, акционерные общества открытого и закрытого типа). Их сущность, преимущества и недостатки. Государственные и муниципальные предприятия.

*Практика:* Анализ и выбор формы предпринимательской деятельности, обоснование.

 ***Тема 2.12.*** Малое предпринимательство (1 час).

*Теория:* Место малого предпринимательства в рыночной экономике. Развитие малого предпринимательства в Российской Федерации, этапы становления, преимущества и недостатки. Субъекты малого предпринимательства. Государственная поддержка малого предпринимательства в России. Проблемы малого бизнеса в России и в городе Нижний Тагил, пути их преодоления.

*Практика:* Заполнение таблицы «Преимущества и недостатки малого бизнеса».

 ***Тема 2.13.*** Предприятие – основная форма предпринимательства (1 час).

*Теория:* Предприятие (фирма), понятие. Критерии роста предприятия. Самостоятельность предприятия. Запуск мини – проекта «Технология создания предприятия» (групповой).

*Практика:* Запуск мини – проекта «Технология создания предприятия» (групповой). Разработка выбранной идеи.

 ***Тема 2.14.*** Нормативная база предприятия (1 час).

*Теория:* Основные документы регистрации предприятия. Устав предприятия, Учредительный договор, понятие, основные разделы. Регистрация, предприятия. Реквизиты. Юридический статус предприятия.

*Практика:* Этапы регистрации предприятия; разработка проекта Устава и Учредительного договора.

 ***Тема 2.15.*** Этапы создания предприятия (1 час).

*Теория:* Этапы создания предприятия, их сущность: аналитический, адаптация к рыночным условиям, изучение нормативных актов и оформление документов для регистрации предприятия, этап устойчивого экономического развития.

*Практика:* Разработка мини – проекта «Технология создания предприятия». Оформление проекта (работа в малых группах).

 ***Тема 2.16.*** Презентация предприятия (1 час).

*Теория:* Проект, понятие, презентация.

*Практика:* Защита проекта «Технология создания предприятия».

*Современная ситуация на рынке труда, товаров и услуг в регионе и городе Нижний Тагил (2 час.).*

 ***Тема 2.17.*** Современная ситуация на рынке труда, товаров и услуг в Свердловской области и в городе Нижний Тагил (1 час).

*Теория:* Общая характеристика экономического потенциала Свердловской области и города нижний Тагил. Региональные и муниципальные инвестиционные программы. Современное состояние экономики города и её важнейших отраслей.

*Практика:* Работа с печатными СМИ.

 ***Тема 2.18.*** Пути получения профессионального образования и трудоустройства (1 час).

*Теория:* Перспективы рынка труда Свердловской области и города Нижний Тагил. Рынок и его требования к профессионалу. Профессиональные учебные заведения города, правила приёма. Выбор профессионального учебного заведения с учётом своих возможностей и способностей. Ошибки при выборе профессии.

*Практика:* Проектирование версий индивидуальной образовательной траектории.

 **Подведение итогов (1час).**

 ***Тема 2.19.*** Итоговое занятие (1час).

*Теория:* Подведение итогов работы за учебный год. Награждение лучших учащихся.

*Практика:*  Игровая викторина «П+П» (Предприниматель + Потребитель)

**Методическое, материально - техническое обеспечение занятий**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Тема занятия** | **Формы занятий** | **Обеспечение** |
| Введение в предпринимательство | Беседа, практикум:решение и анализ предпринимательских задач, работа с документами, составление схем, заполнение таблиц, работа с источниками, составление и решение кроссвордов, работа с инструкционными картами, журналами и др., сюжетно – ролевая игры | - Инструкционные карты по выполнению практических заданий- Презентации по темам Модуля- Карточки с предпринимательскими задачами- Таблицы, схемы, кроссворды по теме Модуля- Документы для открытия бизнеса: Устав, Учредительный договор, лицензия, бланки заявлений для регистрации предприятия- Учебные фильмы по предпринимательству- Обучающая программа «Карл» (компьютерная версия программы по основам предпринимательства)- Компьютер, проектор, экран- Банк методов контроля для выявления уровня освоения материала (тестовые задания, кроссворды, презентации и др.) |
| Разработка и защита бизнес - идеи | Беседа, практикум: решение и анализ предпринимательских задач, работа с документами, составление схем, заполнение таблиц, работа с источниками, составление и решение кроссвордов, работа с инструкционными картами, журналами и др., сюжетно – ролевая игры | - Дидактический и раздаточный материал по темам программы;- банк методов контроля для выявления уровня усвоения материала (тестовые задания, самостоятельные и контрольные работы, блиц – опросы и др.) |
|  Проектная деятельность: технология предпринимательства | Разработка и защита проекта | - дидактический и раздаточный материал по темам программы;- банк методов контроля для выявления уровня усвоения материала;- учебные фильмы по предпринимательству;- обучающая программа «Карл» (компьютерная версия программы по основам предпринимательства);- компьютер, проектор, экран. |
| Современная ситуация на рынке труда, товаров и услуг в регионе и городе Нижний Тагил | Беседа, встреча с представителями ГКУ «ЦЗ» населения | - Материалы СМИ- Справочные материалы по образовательным организациям- Схема составления резюме |
| Итоговое занятие | Викторина | Сценарий викторины «П + П» (предприниматель + потребитель) |

Приложение 3

**Рабочая программа Модуля 3 «Основы предпринимательской деятельности» дополнительной общеобразовательной – дополнительной общеразвивающей программы «Юный предприниматель»**

**Пояснительная записка**

 Современное образование должно быть ориентировано на потребности развивающихся рыночных отношений, формирование у молодых людей предпринимательской культуры и готовности к сознательному и ответственному выбору будущей профессии. Учащимся необходимо овладеть системой обобщённых понятий, составляющих ориентировочную основу предпринимательства, что создаст им условия для последующего самоопределения и активной экономической деятельности в любой избранной сфере.Наиболее благоприятные условия и потенциал в решении данной проблемы имеется в системе дополнительного образования. Практико-ориентированная деятельность, индивидуальная траектория образовательного маршрута, неформальный характер общения в группах предоставляют учащимся свободу выбора линии развития предпринимательства. Одна из них – образовательная, направленная на получение новых знаний, возможностей, коммуникативных связей. Другая линия – реальная предпринимательская деятельность, нацеленная на самоопределение и развитие предпринимательских способностей. Модуль 3 «Основы предпринимательской деятельности» предназначен для обучения учащихся основам предпринимательства с учётом их образовательных потребностей и интересов. Большое внимание уделено вовлечению учащихся в общественно-полезную деятельность, то есть освоение ими в моделируемых ситуациях экономических ролей, необходимых для понимания сущности предпринимательства.

 **Цель Программы модуля 3:**способствовать приобретению учащимися знаний и умений в области предпринимательской деятельности.

 **Задачи Программы Модуля 3:**

1. Формирование у учащихся знаний и умений основ предпринимательства, позволяющих овладеть социальным опытом в сфере основ предпринимательской деятельности, ориентированной на профессиональное самоопределение.

2. Развитие у учащихся предпринимательского инновационного образа мышления, потребности в получении знаний и умений в области предпринимательства, инициативы, способности к личному самоопределению и самореализации.

3. Воспитание у учащихсяпредпринимательской культуры, уважения к труду, в частности в сфере предпринимательской деятельности.

**Учебный план**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№****п/п** | **Название модуля** | **Количество часов** | **Формы аттестации/контроля** |
| **Всего часов** | **Теория** | **Практика** |
|  | Модуль 3. Основы предпринимательской деятельности | 25 | 10 | 15 |  |
| 3.1. | Вводное занятие | 2 | 1 | 1 | тестирование |
| 3.2. | Понятие и содержание предпринимательства | 3 | 1 | 2 | Дискуссия |
| 3.3. | Место и роль предпринимателя в рыночной экономике | 2 | 1 | 1 | Тренинг «Я – предприниматель» |
| 3.4. | Маркетинг в предпринимательской деятельности | 6 | 2 | 4 | Ролевая игра «Рекламное агентство» |
| 3.5. | Прибыль как цель предпринимательства | 2 | 1 | 1 | Тестирование |
| 3.6. | Менеджмент в деятельности предпринимателя | 2 | 1 | 1 | Сюжетно – ролевая игра «Приём на работу» |
| 3.7. | Барьеры предпринимательства | 2 | 1 | 1 | Игра «Победи в конкурентной борьбе». |
| 3.8. | Налогообложение предпринимательской деятельности | **2** | 1 | 1 | Решение задач: расчёт налогов |
| 3.9. | Имидж и этикет современного делового человека | 2 | 1 | 1 | Тренинг «Оценка этических норм и принципов бизнеса в современной действительности» |
| 3.10.  | Основы бизнес - планирования | 2 | - | 2 | Работа с инструкционной картой |

**Содержание учебного плана**

 **Вводное занятие (2 час.).**

 ***Тема 3.1.*** Введение в программу (1 час).

*Теория:* Знакомство с дополнительной общеобразовательной – дополнительной общеразвивающей программой «Юный предприниматель», в том числе Модуль 3.– 2 год обучения.

*Практика:* Игра – соревнование «Если бы предпринимателем был (а) я …».

 ***Тема 3.2*.** Вводный инструктаж (1 час).

*Теория:*Вводный контроль – тест по материалу первого года обучения.

*Практика:* Правила внутреннего распорядка. Инструктаж по охране труда.

 **Основы предпринимательства (21 час).**

*Понятие и содержание предпринимательства (3 час.).*

 ***Тема 3.3.*** Предпринимательство: сущность, цели, задачи (1 час).

*Теория:* Понятие предпринимательской деятельности. Цели и функции свободного предпринимательства. Задачи, которые решает предпринимательство. Современное состояние и проблемы развития российского предпринимательства, пути их преодоления. Закон о предпринимательстве РФ. Участники предпринимательской деятельности в России.

*Практика:* Дискуссия по теме: «Причины, сдерживающие развитие предпринимательства в настоящее время».

 ***Тема 3.4.*** Перспективы развития предпринимательства в городе Нижний Тагил (1 час).

*Теория:* Малое предпринимательство - один из важнейших элементов социально-экономического муниципального образования, как наиболее массовая, динамичная и гибкая форма деловой жизни. Резервы и перспективы его развития в городе Нижний Тагил. Роль предпринимательства в обеспечении занятости населения города.

*Практика:* Встреча с предпринимателями города.

 ***Тема 3.5.*** Основные сферы предпринимательской деятельности (1 час).

*Теория:* Основные сферы предпринимательской деятельности: финансы, торговля, производство, услуги. Особенности финансового предпринимательства. Коммерческая деятельность. Коммерческий риск и выгода. Составляющие производственного предпринимательства. Услуга, понятие, виды услуг.

*Практика:* Анализ и выбор вида предпринимательской деятельности, обоснование.

*Место и роль предпринимателя в рыночной экономике (2 час.).*

 ***Тема 3.6.*** Предприниматель: личностные качества (1 час).

*Теория:* Роль предпринимателя в хозяйственной жизни общества. Предпринимательские способности. Предприимчивость и организаторский потенциал предпринимателя. Экономическое мышление, стрессовая устойчивость предпринимателя. Организация рабочего дня.

*Практика:* Оценка потенциала предпринимателя. Тренинг «Я – предприниматель»

(тесты на выявление предпринимательских способностей); составление плана рабочего дня предпринимателя.

 ***Тема 3.7.*** Самоменеджмент в деятельности предпринимателя (1 час).

*Теория:*Самоменеджмент как умение управлять собой, самоконтроль. Выход из стрессов. Правила управления собой - советы Д. Карнеги. Основные этапы процесса самоменеджмента.

*Практика:* Разбор и анализ основных этапов процесса самоменеджмента.

*Маркетинг в предпринимательской деятельности (6 час).*

 ***Тема 3.8.*** Маркетинг, понятие, задачи, функции (1 час).

*Теория:* Понятие маркетинга. Задачи, функции маркетинга. Основные элементы маркетинга: товар, рынок сбыта, реклама. Сегментирование потребительского рынка, понятие. Цели и критерии сегментации.

*Практика:* Сегментирование потребительского рынка по выбранному товару, выводы; работа с таблицей.

 ***Тема 3.9.*** Товарная политика в маркетинге (1 час).

*Теория:* Различные классификации товаров. Понятие жизненного цикла товара. Концепция возникновения. Этапы жизненного цикла товара, их сущность. Мероприятия, продляющие жизненный цикл товара. Выбор стратегии маркетинга для различных этапов их жизненного цикла. Торговые марки, упаковка.

*Практика:* Определение жизненного цикла у ряда товаров, построение графиков, таблиц.

 ***Тема 3.10.*** Реклама как элемент маркетинга (1 час).

*Теория:* Реклама, понятие. Сущность и роль рекламы, её функции в маркетинге. Виды рекламы, их характеристика. Современная практика рекламы в РФ, её особенности и перспективы. Закон РФ «О рекламе». Создание благоприятного образа предприятия. Фирменный стиль, элементы фирменного стиля.

*Практика:* Ролевая игра «Рекламное агентство» (разработка фирменного стиля предприятия, рекламного объявления).

 ***Тема 3.11.*** Продвижение товара. Организация сервиса (1 час).

*Теория:* Система товародвижения в маркетинге. Сущность, цели и задачи организации продвижения товара. Виды продвижения: реклама, пропаганда, личная продажа, стимулирование сбыта. Необходимость сервиса в маркетинговой деятельности. Организация сервиса. Предпродажный и послепродажный сервис. Гарантийный срок, сущность.

*Практика:* Продвижение товара на рынок: решение проблемных ситуаций.

 ***Тема 3.12.*** Политика ценообразования в маркетинге (1 час).

*Теория:* Понятие цены товаров и услуг. Важность цены и её связь с другими факторами маркетинга. Ценообразование, стратегия ценообразования. Факторы, влияющие на ценообразование. Классификация цен. Цели и методы ценообразования. Государственное регулирование цен.

*Практика:* Оформление ценовой карты по районам города.

 ***Тема 3.13.*** Проведение маркетингового исследования (1 час).

*Теория:* Роль информации в маркетинге. Виды маркетинговой информации. Цели и задачи маркетингового исследования. Методы и инструменты исследования. Этапы проведения маркетингового исследования.

*Практика:* Выбор методов и инструментов исследования.

*Прибыль как цель предпринимательства(2 час.).*

 ***Тема 3.14.***Прибыль предпринимателя (1 час).

*Теория:* Прибыль как источник формирования финансовых ресурсов предпринимателя. Роль прибыли. Функции прибыли, источники распределения. Пути повышения прибыли предприятия.

*Практика:* Работа со схемой использования прибыли.

 ***Тема 3.15.*** Источники финансирования предпринимательства (1 час).

*Теория:* Финансовые средства предприятия. Нужды, на которые расходуются финансовые ресурсы предприятия. Источники собственных средств. Источники привлечённых средств. Уставный капитал; прибыль; добавочный капитал; ссуды банков и др.

*Практика:* Группировка доходов на внутренние и внешние источники финансирования (работа с таблицей).

*Менеджмент в деятельности предпринимателя (2 час.).*

 ***Тема 3.16.*** Менеджмент или управляй эффективно (1 час).

*Теория:* Составляющие процесса управления, структура управления. Менеджмент, понятие. Основные функции современного менеджмента. Методы и тип управления. Трудовой коллектив, условия найма работников. Понятие о контракте. Резюме. Основные правила работы с персоналом.

*Практика:* Сюжетно – ролевая игра «Приём на работу».

 ***Тема 3.17.*** Менеджер – современный руководитель (1 час).

*Теория:* Менеджер, его функции на предприятии. Индивидуально – психологические особенности менеджера. Отличие менеджера от предпринимателя.

*Практика:* Деловая игра «Подбор кадров на должность менеджера»; тест «Проверьте свою предрасположенность к деятельности менеджера».

*Барьеры предпринимательства (2 час.).*

 ***Тема 3.18.*** Конкуренция, конкурентная борьба (1 час).

*Теория:* Понятие конкуренции, конкурентной борьбы. Роль конкуренции в развитии рыночных отношений в России. Виды конкуренции: совершенная, несовершенная, олигополия, монополия; их сущность. Повышение конкурентоспособности предприятия, товара. Предпринимательская тайна. Антимонопольное регулирование деятельности предприятий.

*Практика:* Игра «Победи в конкурентной борьбе».

 ***Тема 3.19.*** Риски в предпринимательстве (1 час).

*Теория:* Риски в работе предпринимателя, причины возникновения. Классификация предпринимательских рисков. Процесс управления рисками. Способы снижения рисков.

*Практика:* Решение ситуационных задач; тренинг «Способность к риску».

*Налогообложение предпринимательской деятельности (2 час.).*

 ***Тема 3.20.*** Налог, понятие, виды налогов (1 час).

*Теория:* Понятие налога. Общая характеристика налоговой системы РФ. Социально – экономическая сущность налогов. Виды налогов: федеральные, региональные, местные.

*Практика:* Работа со схемой «Налоговая система РФ».

 ***Тема 3.21.*** Порядок налогообложения (1 час).

*Теория:* Субъект, объект налогообложения. Налоговая ставка, единица обложения. Налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, акцизы, их сущность. Порядок налогообложения. Ответственность налогоплательщика.

*Практика:* Расчёт налогов (задачи).

*Имидж и этикет современного делового человека (2 час.).*

 ***Тема 3.22.*** Внешний вид делового человека (1 час).

*Теория:* Роль культуры в деятельности предпринимателя. Этикет, понятие, виды. Внешний вид деловой женщины, мужчины. Имидж делового человека.

*Практика:* Анализ и оценка внешнего вида известных предпринимателей России.

 ***Тема 3.23.*** Правила делового общения. Типы деловых партнёров (1 час).

*Теория:* Этика деловых отношений. Деловая этика как составная часть бизнеса. Правила ведения деловой беседы.

 ***Тема 3.24.*** Бизнес – план, понятие (1 час).

*Теория:* Понятие бизнес – плана. Необходимость бизнес – плана в предпринимательской деятельности. Цель, задачи, функции бизнес – плана. Основные источники информации для составления бизнес – плана. Сроки действия.

*Практика:* Поиск хозяйственной ниши на рынке. Возможные источники и методы выработки предпринимательских идей.

 ***Тема 3.25.*** Структура бизнес – плана, процесс разработки (1 час).

*Теория:* Основные разделы и структура бизнес – плана. Содержание: титульный лист, возможности фирмы и основные положения предлагаемого проекта, анализ положения дел в отрасли, сущность проекта, производственный план, план маркетинга, организационный план, финансовый план, оценка рисков и их страхование. Последовательность разработки бизнес – плана.

*Практика:* Работа со схемой «Основные разделы и структура бизнес – плана».

**Методическое, материально - техническое обеспечение занятий**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Тема занятия** | **Формы занятий** | **Обеспечение** |
| Вводное занятие | Беседа, инструктаж, | - Инструкции, журнал по охране труда- Материалы вводного контроля(тест) |
| Понятие и содержание предпринимательства | Беседа, практикум, деловые и сюжетно – ролевые игры | - Карточки с предпринимательскими задачами - Таблицы, схемы, кроссворды по теме Модуля- Документы для открытия бизнеса: Устав, Учредительный договор, лицензия, бланки заявлений для регистрации предприятия- Учебные фильмы по предпринимательству- Презентации по темам Модуля- - Компьютер, проектор, экран- Банк методов контроля для выявления уровня освоения материала (тестовые задания, кроссворды, презентации и др.) |
| Место и роль предпринимателя в рыночной экономике | Беседа, практикум, деловые и сюжетно – ролевые игры | - Презентации по темам Модуля- Карточки с предпринимательскими задачами - Таблицы, схемы, кроссворды по теме Модуля- Документы для открытия бизнеса: Устав, Учредительный договор, лицензия, бланки заявлений для регистрации предприятия- Учебные фильмы по предпринимательству- Обучающая программа «Карл» (компьютерная версия программы по основам предпринимательства)- Компьютер, проектор, экран- Банк методов контроля для выявления уровня освоения материала (тестовые задания, кроссворды, презентации и др.) |
| Маркетинг в предпринимательской деятельности | Беседа, практикум, деловые и сюжетно – ролевые игры | - Карточки с ситуационными задачами - Таблицы, схемы, кроссворды по теме Модуля- Виды рекламной продукции: рекламные проспекты, листовки, каталоги, купоны на скидки, дисконтные карты- Упаковки товаров- Закон РФ «О рекламе» |
| Прибыль как цель предпринимательства | Беседа, практикум: решение задач на вычисление прибыли, анализ ситуаций | - Карточки с ситуационными задачами - Таблицы, схемы, кроссворды по теме Модуля- Задачи на вычисление прибыли |
| Менеджмент в деятельности предпринимателя | Беседа, практикум, деловые и сюжетно – ролевые игры, тестирование | - Сценарии игр: «Приём на работу», «Подбор кадров»- Инструкционные карты по проведению игр- Тест «Проверьте свою предрасположенность к деятельности менеджера»- Документы: резюме, анкета приёма на работу, трудовой контракт |
| Барьеры предпринимательства | Беседа, практикум, деловые и сюжетно – ролевые игры, тестирование | - Сценарий игры «Победи в конкурентной борьбе»- Инструкционная карта по проведению игры- Тесты на способность к риску- Карточки с ситуационными задачами - Таблицы, схемы, кроссворды по теме Модуля |
| Налогообложение предпринимательской деятельности | Беседа, практикум: работа со схемами и таблицами по налогообложению, решение задач по начислению налогов | - Схемы, таблицы по налогообложению- Задачи по начислению налогов- Ситуационные задачи |
| Имидж и этикет современного делового человека | Беседа, тренинг | - Деловой кодекс предпринимателя- Тест «Оценка этических норм и принципов бизнеса в современной действительности» |
| Основы бизнес - планирования | Беседа, практикум: работа с инструкционной картой | - Инструкционные карты- Примеры бизнес – планов (работы учащихся) |

Приложение 4

**Рабочая программа Модуля 4 Основы проектной деятельности» дополнительной общеобразовательной – дополнительной общеразвивающей программы «Юный предприниматель»**

**Пояснительная записка**

 Знакомство учащихся с технологией предпринимательства поможет им более осознанно войти в профессиональный мир, занять определённую нишу в обществе. Ядром технологического образования является творческая проектная деятельность и проектный метод обучения, которые обеспечивают всестороннее развитие личности учащегося и целостность педагогического процесса. Особенно это актуально для дополнительного образования. Метод проектов позволяет учащимся последовательно пройти через основные этапы предпринимательской деятельности. Таким образом, создаются условия для пробы личностной готовности к деятельности в качестве предпринимателя. Последовательное создание своего проекта – создание предприятия, поможет учащимся определить уровень своей предрасположенности к предпринимательской деятельности.

 **Цель Программы модуля 4:**формирование у учащихся базовых навыков проектной деятельности в области предпринимательства.

 **Задачи Программы Модуля 4:**

1. Формирование у учащихся знаний и умений в разработке технологии создания собственного предприятия.

2. Развитие у учащихся познавательного интереса к предпринимательской деятельности через проектный метод обучения.

3. Воспитание у учащихся предпринимательского менталитета, культуры поведения, умения работать как индивидуально, так и в малых группах.

**Учебный план**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№****п/п** | **Названиемодуля** | **Количество часов** | **Формы аттестации/контроля** |
| **Всего часов** | **Теория** | **Практика** |
|  | Модуль 4. Основы проектной деятельности | 10 | 2 | 8 |  |
| 4.1. | Основы проектной деятельности | 2 | 2 | - | Тестирование |
| 4.2. | Проект « Создание собственного дела» | 6 | - | 6 | Защита проекта «Создание предприятия» |
| 4.3. | Встречи | 2 | - | 2 | Дискуссия |
| 4.4. | Итоговое занятие | 1 | - | 1 | Игра «Юный предприниматель». |

**Содержание учебного плана**

 **Основы проектной деятельности(2час.).**

 ***Тема 4.1.*** Понятие проекта, проектной деятельности. Типология, структура проекта(1 час).

*Теория:*Понятие проекта, проектной деятельности. Типы проектов: исследовательский, информационный, творческий, информационный, прикладной, ролевой. Особенности различных видов проектов. Структура проекта. Требования к проектам.

*Практика:* Определение проблемы, актуальности, значимости выбранной темы; обсуждение цели, задач, структуры проекта.

 ***Тема 4.2.*** Этапы работы над проектом, его оформление. Презентация проекта (1 час).

*Теория:*Алгоритм разработки и реализации проекта. Составление плана работы над проектом. Содержание этапов проектирования. Требования к оформлению проекта. Критерии оценивания выполненных проектов. Выбор формы презентации. Защита проекта.

*Практика:* Разработка алгоритма работы над проектом; выбор формы презентации.

 **Проект создания собственного дела (6час.).**

 ***Тема 4.3.*** Общие предпосылки и процедура организации собственного дела: малого предприятия(1 час).

*Теория:*Виды, функции малого предприятия. Порядок создания. Формы организации малого предприятия. Преимущества и недостатки малого предприятия. Процедура создания малого предприятия.

*Практика:* Запуск проекта « Создание собственного дела»; начало оформления проекта с учётом наработанных материалов.

 ***Тема 4.4.*** Определение направленности предприятия. Выбор организационно – правовой формы организации предприятия(1 час).

*Теория:*Поиск приемлемой идеи, первоначальная оценка идеи. Принятие решения о реализации бизнес – идеи.Определение цели и сферы деятельности. Исследование рынка, выбор подходящего товара или услуги. Выбор организационно – правовой формы собственности: индивидуальная или коллективная, их преимущества и недостатки. Потребности в финансах, их природа.

*Практика:* Определение направленности предприятия; выбор организационно – правовой формы организации предприятия.

 ***Тема 4.5.***Разработка регистрационно-учредительной документации предприятия(1 час).

*Теория:*Основные нормативные документы предприятия: устав, учредительный договор, их утверждение. Выбор названия предприятия. Открытие счёта в банке, банковские реквизиты. Регистрация предприятия. Получение разрешения на изготовление круглой печати и углового штампа.

*Практика:* Разработка и оформление устава предприятия; оформление заявления на регистрацию предприятия.

 ***Тема 4.6*.** Выбор стратегии и тактики поведения. Организация производства(1час).

*Теория:*Выбор стратегии и тактики поведения – успех любого начинания. Назначение и основные разделы производственного плана. Выбор помещения. Производственный процесс и стадии производства. Техника, оборудование, сырьё и др., источники поставки. Объём продукции или услуг. Трудовой коллектив, наём персонала, составление штатного расписания.

*Практика:*  Разработка и оформление схемы производственного плана; составление и оформление схемы штатного расписания.

 ***Тема 4.7.*** Ценообразование и выбор сбытовой политики предприятия(1 час).

*Теория:*Выбор стратегии ценообразования. Расчёт себестоимости, ожидаемая прибыль. Выбор сбытового поведения с учётом состояния рынка, сезонных колебаний, региональных особенностей сбыта и др. Сегментирование рынка. Определение конкурентов. Организация рекламной компании.

*Практика:* Разработка и оформлениесхемы плана маркетинга.

 ***Тема 4.8.***Защита проекта « Создание собственного дела»(1 час).

*Теория:*Завершение оформления проекта и представление результатов. Определение сложности проекта, положительных и отрицательных сторон. Качество оформления проекта и его презентация. Тестирование на знание пройденного теоретического материала.

*Практика:* Защита проекта « Создание собственного дела».

 **Встречи(2 час).**

 ***Тема 4.9.*** Встреча (1 час).

 ***Тема 4.10.*** Встреча (1 час).

*Теория:* Знакомство с предпринимателями города. Подготовка вопросов к занятию-встрече.

*Практика:*Встречи организуются и проводятся с предпринимателями города, представителями торгово – промышленной палаты, МФО НТМФПП города Нижний Тагил.

 ***Тема 4.11.*** Итоговое занятие (1 час).

*Теория:*Подведение итогов за учебный год. Награждение лучших учащихся.

*Практика:* Игра – соревнование «Юный предприниматель».

**Методическое, материально - техническое обеспечение занятий**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Тема занятия** | **Формы занятий** | **Обеспечение** |
| Основы проектной деятельности | Беседа, практикум | - Инструкционные карты по работе над проектом- Компьютер, проектор, экран |
| Проект «Создание собственного дела» | Подготовка и защита проекта  | - Папка «Проектная деятельность»- Инструкционные карты «Создание собственного предприятия»- Проекты учащихся- Компьютер, проектор, экран |
| Встречи | Занятие - встреча | - Компьютер, проектор, экран (при необходимости) |
| Итоговое занятие | Занятие – игра  | - Сценарий игры-соревнования «Юный предприниматель» |

Приложение 5

**Рабочая программа Модуля 5 «Познай себя» дополнительной общеобразовательной – дополнительной общеразвивающей программы «Юный предприниматель»**

**Пояснительная записка**

В жизни каждого человека наступает момент, когда надо задуматься о своем будущем, о том, что делать после окончания школы. Вопрос о поиске будущей профессии является одним из главных, потому что задает направленность всего дальнейшего профессионального и жизненного пути.

 Начальный этап профессионального самоопределения подростка подразумевает его ориентацию в мире профессий, формирование первичных профессиональных намерений, соотнесение знаний о себе (своих способностях, возможностях, склонностях) с требованиями конкретной профессии. Профессиональный выбор, сделанный с учётом таких факторов, как запрос рынка труда, требования профессии к человеку и его индивидуальным особенностям, становится важнейшим условием успешного освоения профессии, гармоничного вхождения в трудовую деятельность, формирование конкурентоспособного профессионала.

 В связи с этим особое значение и актуальность приобретает Модуль 5 «Познай себя» Программы, который обеспечит все необходимые условия для формирования у учащихся культуры профессионального самоопределения, поможет подросткам соотнести свои индивидуальные способности с требованиями, которые предъявляет интересующая их профессия.

 Модуль 5 «Познай себя» Программы призван помочь учащимся в нелёгкий переходный период, связанный с выбором будущей сферы деятельности. Он включает в себя выявление интересов и предпочтений к той или иной профессиональной деятельности; сопоставление профессиограмм со способностями и физиологическими характеристиками учащегося; составление психологического портрета личности ученика; знакомство с правилами написания резюме, стратегиями поведения при трудоустройстве, принципами конкуренции и соперничества на рынке труда. Модуль 5 Программы позволит учащимся осознать свою будущую профессиональную деятельность, карьеру.

 **Цель Программы модуля 5:**формирования у учащихся культуры профессионального самоопределения с целью адаптации к изменяющимся социально – экономическим условиям.

 **Задачи Программы Модуля 5:**

1. Формирование у учащихся мотивации к самопознанию, саморазвитию и самокоррекции в рамках профессионального становления личности, готовности к профессиональному самоопределению.

2. Развитие мотивов самообразования; способности соотносить требования профессии и личностные качества через разработку личного профессионального плана.

3. Воспитание у учащихся профессионального самосознания, трудолюбия, ответственности, самостоятельности, потребности в профессиональном самоопределении.

**Учебный план**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№****п/п** | **Название модуля** | **Количество часов** | **Формы аттестации/контроля** |
| **Всего часов** | **Теория** | **Практика** |
|  | Модуль 5 «Познай себя» | 36 | 12 | 24 |  |
| 5.1. | Определение возможностей личности | 15 | 8 | 7 | Профориентационные диагностики |
| 5.2. | Путь в профессию | 9 | 3 | 6 | Тестирование |
| 5.3. | Проектная деятельность: проектирование версий индивидуальной образовательной траектории | 3 | 1 | 2 | Личный профессиональный план (ЛПП) |
| 5.4. | Экскурсии и встречи | 5 | - | 5 | Творческий отчёт  |
| 5.5. | Профконсультационные услуги | 3 | - | 3 | Результаты диагностик |
| 5.6. | Итоговое занятие | 1 | - | 1 | Защита проекта «ЛПП» |

**Содержание учебного плана**

 **Определение возможностей личности (15 час).**

 ***Тема 5.1.*** Готовность к профессиональному самоопределению (1 час).

Теория: Значение профессионального самоопределения. Значение правильного выбора профессии в жизни человека и общества.

Практика: Выявление у учащихся готовности к профессиональному самоопределению. Значение правильного выбора профессии в жизни человека и общества.

 ***Тема 5.2.*** Ценностные ориентации личности (1 час).

*Теория:*Рассмотрение четырёх составляющих личности – познавательная сфера, эмоционально-волевая, мотивационная и ценностная.

*Практика:* Изучение ценностных ориентаций, ранжирование их по степени значимости (М. Рокич).

 ***Тема 5.3.*** Представление о себе и проблема выбора профессии (1 час).

*Теория:*Образ «Я», как система представлений о себе. Структура образа «Я» (знание о себе, оценка себя, умение управлять собой).

Понятие «самооценка», «притязания личности». Виды самооценки: адекватная, завышенная, заниженная.

*Практика:* Определение уровня самооценки (Демо - Рубинштейн).

 ***Тема 5.4.*** Склонности, способности и интересы в выборе профессии (1 час).

*Теория:*Понятие «профессиональные склонности, способности, интересы». Способы управления интересами и склонностями. Определение направления профессиональной деятельности.

*Практика:* Методика «Карта интересов»; определение профессиональных склонностей, рекомендации по управлению своими склонностями и интересами.

 ***Тема 5.5.*** Темперамент и профессия (1 час).

*Теория:*Общее представление о темпераменте. Психологическая характеристика основных типов темперамента. Особенности проявления темперамента в учебной и различных видах профессиональной деятельности. Понятия «экстраверт», «интроверт», «нейротизм».

*Практика:* Определение темперамента (опросник Айзенка); определение темперамента героев карикатуры датского художникаХ. Бидструпа.

 ***Тема 5.6.*** Тип мышления и профессия (1 час).

*Теория:*Представление о мышлении. Типы мышления: предметно-действенное, абстрактно-символическое, словесно-логическое, наглядно-образное, креативное.

*Практика:* Определение типа мышления; рекомендации по развитию мышления.

 ***Тема 5.7.*** Способности к профессиональным видам деятельности (1 час).

*Теория:*Способности: аналитические, организаторские, артистические, художественные; творческий потенциал.

*Практика:*Тестирование:

- Насколько у Вас развиты аналитические способности.

- Есть ли у Вас артистические способности.

- Есть ли у Вас организаторские способности.

- Каков Ваш творческий потенциал.

- Есть ли у вас художественные способности.

- Определение уровня интеллектуальной лабильности.

 ***Тема 5.8.*** Тип личности и профессия (1 час).

*Теория:*Основные профессиональные типы личности: реалистический, интеллектуальный, социальный, артистический, предприимчивый, конвенциальный. (классификация Дж.Голланда). Определение типа профессий.

*Практика:* Выявление профессиональных предпочтений (заполнение опросника Дж. Голланда).

 ***Тема 5.9.***  Возможности личности в профессиональной деятельности (1 час).

*Теория:*Понятие профессиональной пригодности. Профессионально важные качества. Активная роль личности при выборе профессии. Секреты успеха профессиональной деятельности.

*Практика:* Методика самооценки индивидуальных особенностей; знакомство с описаниями профессий.

 ***Тема 5.10.*** Здоровье и выбор профессии (1 час).

*Теория:*Учёт состояния здоровья при выборе профессии. Понятие «неблагоприятные производственные факторы» Типы профессий по медицинским противопоказаниям.

*Практика:* Работа с «Анкетой здоровья; работа с нормативными документами по охране труда.

 ***Тема 5.11.*** Внимание и память (1 час).

*Теория:*Понятие «внимание», виды внимания: произвольное, непроизвольное. Основные характеристики внимания: устойчивость, объём, переключаемость, распределение, концентрация. Условия развития внимания. Общее представление о памяти. Основные процессы памяти. Виды памяти и их роль в различных видах профессиональной деятельности. Условия развития памяти..

*Практика:* Определение уровня развития памяти и внимания; рекомендации по развития памяти и внимания.

 ***Тема 5.12.*** Уровень интеллекта (1 час).

*Теория:*Понятие «интеллект», «интеллектуальные способности». Вербальный, математический, практический интеллект.

*Практика:* Определение структуры интеллекта.

 ***Тема 5.13.*** Эмоциональное состояние и приёмы саморегуляции (1 час).

*Теория:*Эмоции и чувства, их функции в профессиональной деятельности. Основные формы эмоциональных переживаний (настроение, аффект, стресс). Истоки негативных эмоций. Тревожность.

*Практика:*

- Тест эмоций.

- Опросник тревожности (Ч. Спилбергер).

- Рекомендации по управлению своими эмоциями.

 ***Тема 5.14.*** Жесты, мимика и наблюдательность (1 час).

*Теория:* Теоретическая информация о жестах, мимике. Понятие «вербальное» и «невербальное» общение. Язык мимики. Наблюдательность.

*Практика:* Игра «Мафия».

 ***Тема 5.15.*** Волевые качества личности и профессиональный успех (1 час).

*Теория:*Специфика волевого поведения в отличие от импульсивного и зависимого. Условия развития воли. Роль воли в процессе принятия профессиональных решений.

*Практика:* Опросник «Есть ли у Вас сила воли».

 **Путь в профессию (9 час.).**

 ***Тема 5.16.*** Что такое профессия. Типы профессий (1 час).

*Теория:*Понятие «профессия». Типы профессий: Человек – Природа, Человек-Человек, Человек-Техника, Человек-Человек, Человек-Художественный образ, их характеристика.

*Практика:* Диагностикапо определению типа профессии.

 ***Тема 5.17.*** Профессия, специальность, должность (1 час).

*Теория:*Профессия и образ жизни. Профессия и специальность. Понятия «специализация», «должность», «квалификация».

*Практика:* Заполнить таблицу «Профессии и специальности».

 ***Тема 5.18.*** Мотивы, ценностные ориентации выбора профессии (1 час).

*Теория:*Мотивы выбора профессии: социальные, моральные, эстетические, познавательные, творческие, материальные, престижные.

 *Практика:* Тест «Мотивы выбора профессии»; построение схемы «Мотивы выбора профессии».

 ***Тема 5.19.*** Современный рынок труда. Рейтинг профессий (1 час).

*Теория:*Представление о рынке труда. Востребованные профессии на российском рынке труда сегодня. Прогноз рынка труда к 2015-2020 г. г. Рынок труда города Н. Тагил. Служба занятости: функции, услуги.

*Практика:* Знакомство с ГКУ«Центр занятости населения» города Н. Тагил.

 ***Тема 5.20.*** Игра « Престижная профессия» (1 час).

*Теория:*Активизирующий опросник «Престижная профессия». Прогнозирование престижности наиболее типичных видов профессионального труда.

*Практика:* Игра «Престижная профессия».

 ***Тема 5.21.*** Карьера, доход, популярность (1 час).

*Теория:*Понятие «успех», «карьера», «деловые качества». Основные этапы построения карьеры. Виды карьерного роста: вертикальная, горизонтальная, ступенчатая карьера.

*Практика:*Определение мотивации в работе.

 ***Тема 5.22.*** Ошибки и затруднения при выборе профессии (1 час).

*Теория:*Особенности, специфика профессионального выбора. Типичные ошибки при выборе профессии. Причины, приводящие к неправильному выбору профессии.

*Практика:* Практические советы «Что ценят работодатели».

 ***Тема 5.23.*** Пути получения профессии (1 час).

*Теория:*Уровни профессионального образования. Виды учебных заведений, условия приёма и обучения. Формы получения профессионального образования. Источники получения информации о профессиональных учебных заведениях и вакансиях. Региональный рынок образовательных услуг. Знакомство с каталогом учебных заведений.

*Практика:* Анализ газетных объявлений, справочников. Получение информации из компьютерных сетей.

 ***Тема 5.24.*** Оформление на работу (1 час)

*Теория:*Трудовой контракт, его оформление при устройстве на работу.Резюме,правилаоформления. Государственные и частные предприятия.

*Практика:* Игра «Приём на работу».

 **Проектная деятельность: проектирование версий индивидуальной образовательной траектории (3час).**

 ***Тема 5.25.*** Слагаемые выбора профиля обучения (1 час).

*Теория:*Процесс принятия решения, его этапы, содержание (А.П. Чернявская). Выбор направления образования, профиля обучения.

*Практика:* Работа с таблицами.

 ***Тема 5.26.*** Построение личного профессионального плана (1 час).

*Теория:*Построение схемы профессионального образа будущего. ЛПП – составляющая часть личных профессиональных и жизненных целей.

*Практика:* Построение личного профессионального плана (ЛПП).

 ***Тема 5.27.*** Тайм – менеджмент (1 час).

*Теория:*Правила личного тайм – менеджмента. Постановка долгосрочных целей. Изучение своих временных затрат. Определение своих проблемных областей. Пути преодоления трудностей (конкретные шаги). Воплощение в жизнь намеченных шагов, ведущих к достижению цели.

*Практика:*Построение карты жизненных целей.

 **Экскурсии и встречи (5 час).**

 ***Тема 5.28.***Экскурсия (1 час).

 ***Тема 5.29.*** Экскурсия (1 час).

*Теория:*Экскурсии организуются и проводятся в профессиональные образовательные организации, предприятия города.

*Практика:*Инструктаж по проведению экскурсий.

 ***Тема 5.30.*** Встреча (1 час).

 ***Тема 5.31.*** Встреча (1 час).

 ***Тема 5.32.*** Встреча (1 час).

*Теория:* Подготовка вопросов к занятию – встрече.

*Практика:* Встречи организуются и проводятся с представителями техникумов и колледжей города.

 **Профконсультационные услуги (3 час).**

 ***Тема 5.33.*** Профконсультация учащихся (1 час).

 ***Тема 3.34.*** Профконсультацияучащихся (1 час).

 ***Тема 5.35.*** Профконсультацияучащихся(1 час).

*Теория:*Понятие о профконсультации. Типы профессиональной консультации. Выявление круга вопросов для обсуждения с профконсультантом. Определение проблемы выбора и путей её решения. Построение схемы альтернативного выбора. Индивидуальная работа с учащимися.

*Практика:* Индивидуальная работа с педагогом – психологом.

 ***Тема 5.36.*** Итоговое занятие (1 час).

*Теория:*Подведение итогов года.

*Практика:* Публичная защита личного профессионального плана (ЛПП).

**Методическое, материально - техническое обеспечение занятий**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Тема занятия** | **Формы занятий** | **Обеспечение** |
| Определение возможностей личности | Беседа, практикум, тренинг | - Дидактический и раздаточный материал по темам программы- Бланки с диагностическим инструментарием- Банк методов контроля для выявления уровня усвоения материала- Учебные фильмы по профориентации- Деловые, сюжетно – ролевые игры по темам программы- Диагностический инструментарий- Компьютер, проектор, экран |
| Путь в профессию | Беседа, практикум | Дидактический и раздаточный материал по темам программы- Банк методов контроля для выявления уровня усвоения материала- Учебные фильмы по профориентации- Деловые, сюжетно – ролевые игры по темам программы- Компьютер, проектор, экран |
| Проектная деятельность: проектирование версий индивидуальной образовательной траектории | Подготовка проекта | - Инструкционная карта по разработке ЛПП- Работы учащихся- Компьютер, проектор, экран |
| Экскурсии и встречи | Занятие – встречаЗанятие - экскурсия | - Журнал по охране труда- Инструкция по проведению экскурсии |
| Профконсультационные услуги | Занятие - профконсультация | - Диагностический инструментарий- Результаты диагностик учащихся |
| Итоговое занятие | Защита проекта «ЛПП» | - ЛПП учащихся (папка)- Проектор, компьютер, экран |

Приложение 6

**Рабочая программа Модуля 6«Потребительское образование и культура» дополнительной общеобразовательной – дополнительной общеразвивающей программы «Юный предприниматель»**

**Пояснительная записка**

Модуль 6 **«**Потребительское образование и культура» нацеливает учащихся на выработку адекватных представлений о собственной роли как потребителя и месте потребителей в экономической и социальной системе общества в целом. Изучение Модуля 6Программыпоможет учащимся овладеть современными экономическими знаниями в области потребительского образования, умениями и навыками грамотного поведения и защиты прав потребителей в различных рыночных ситуациях в соответствии с законами Российской Федерации. Учащиеся получат практический опыт экономического поведения и взаимодействия с субъектами рынка, который смогут использовать в повседневной жизни.Изучение Модуля 6 Программы предполагает участие учащихся в ежегодном областномконкурсе в рамках Всемирного дня защиты прав потребителей.

 **Цель Программы модуля 6:** формирование у учащихся грамотного и рационального потребительского поведения в современных экономических условиях.

 **Задачи Программы Модуля 6:**

1. Формирование у учащихся базовыхзнаний и умений в области потребительского поведения.

2. Развитие у учащихся навыков самозащиты в области прав потребителей на основе законов РФ.

3. Воспитание у учащихся важнейших качеств культуры потребителя: настойчивости, выдержки, самостоятельности, уверенности, грамотного поведения в рыночной и правовой среде.

**Учебный план**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№****п/п** | **Название модуля** | **Количество часов** | **Форма аттестации/контроля** |
| **Всего часов** | **Теория** | **Практика** |
|  | Модуль 6. Потребительское образование и культура |  9 | 3 | 6 |  |
| 6.1. | Вводное занятие | 1 | - | 1 | Тестирование  |
| 6.2. | Введение в потребительскую культуру | 3 | 1 | 2 | Решение и анализ потребительских ситуаций |
| 6.3. | Права потребителей в РФ | 5 | 2 | 3 | Решение и анализ потребительских ситуаций |

**Содержание учебного плана**

 **Вводное занятие (1 час).**

 ***Тема 6.1*.** Введение в Программу, вводный инструктаж, входная диагностика (1 час).

*Теория:* Знакомство с дополнительной общеобразовательной – дополнительной общеразвивающей программой «Юный предприниматель» - третий год обучения, в том числе Модуль 6.Вводный контроль – тест по материалу второго года обучения.

*Практика:* Правила внутреннего распорядка. Инструктаж по охране труда.

 **Потребительское образование и культура (8 час.).**

*Введение в потребительскую культуру (3 час.).*

 **Тема 6.2.** Потребитель и его поведение на рынке. Суверенитет потребителя (1час).

*Теория:* Основные экономические понятия и их связь с проблемами потребительского поведения (рынок, потребитель, продавец, производитель, спрос, предложение). Суверенитет потребителя, его роль в повседневной жизни. Ограниченность суверенитета потребителя в различных рыночных ситуациях.

*Практика:* Решение и анализ потребительских ситуаций; участие в областном конкурсе на лучшее знание Закона РФ «О защите прав потребителей».

 ***Тема 6.3.*** Информация и потребитель (1 час).

*Теория:* Потребительская информация. Основные источники получения сведений о товарах и услугах. Достоверность информации. Неформальные источники. Информация продавца. Специальные издания для потребителя. Анализ информации. Маркировка товаров. Право потребителя на информацию об изготовителе, о товаре, а также ответственности изготовителя (исполнителя, продавца) за ненадлежащую информацию.

*Практика:* Работа с источниками потребительской информации.

 ***Тема 6.4.*** Договор и потребитель (1 час).

*Теория:* Договор, понятие, виды договоров. Стороны договора, порядок изменения и расторжения договоров.

*Практика:* Работа с бланком договора.

*Права потребителей в Российской Федерации (5 час).*

 ***Тема 6.5.*** Права потребителей при покупке товаров (1 час).

*Теория:* Права и обязанности покупателя. Общие положения. Особенности продажи основных групп продовольственных и промышленных товаров. Расчёты с покупателем. Контроль за соблюдением правил продажи. Санитарные требования к торговому предприятию и его работникам. Срок службы, срок годности, гарантийный срок.

*Практика:* Работа с источником - Законом РФ «О защите прав потребителей» (ст.4-16) – решение потребительских ситуаций.

 ***Тема 6.6.*** Права потребителей при оказании услуг общественного питания и бытового обслуживания (1 час).

*Теория:* Порядок оказания услуг общественного питания, бытового обслуживания населения. Санитарные требования к предприятиям общественного питания и его работникам. Порядок приёма и оформления заказов на услуги. Договор на оказание услуги службы быта. Ответственность исполнителя услуг. Контроль за соблюдением правил.

*Практика:* Работа с источником - Законом РФ «О защите прав потребителей» (ст.4-16) - решение потребительских ситуаций.

 ***Тема 6.7.*** Права потребителей при оказании образовательных и медицинских услуг (1 час).

*Теория:* Право на образование. Система образования. Образовательные учреждения, виды. Когда образование является услугой. Выбор учебного заведения. Виды дипломов. Условия обучения. Права пациентов в медицинском учреждении. Правила оказания платных медицинских услуг, договор на оказание платной медицинской услуги.

*Практика:* Работа с источником - Законом РФ «О защите прав потребителей» (ст.4-16) - решение потребительских ситуаций.

 ***Тема 6.8.*** Права потребителей при предоставлении финансовых, страховых и туристических услуг (1 час).

*Теория:* Финансовые услуги, их роль в жизни человека. Виды финансовых учреждений; типы финансовых услуг. Банк, банковская деятельность. Кредит, кредитные учреждения, кредитные карточки. Страхование, значение, его разновидности. Особенности отдельных видов страхования. Страховой случай. Туристические услуги. Договор на оказание туристических услуг.

*Практика:* Работа с источником - Законом РФ «О защите прав потребителей» - решение потребительских ситуаций.

 ***Тема 6.9.*** Правила предоставления жилищно-коммунальных, транспортных услуг и услуг связи (1 час).

*Теория:* Порядок предоставления и оплаты жилищно – коммунальных услуг. Правила оказания услуг по перевозке пассажиров, багажа и хранению ручной клади. Покупка и возврат билетов. Порядок предоставления почтовой, телефонной связи. Общие положения. Ответственность исполнителя услуг. Контроль за соблюдением правил. Права и обязанности потребителя и исполнителя услуг. Порядок пользования услугами.

*Практика:* Работа с источником - Законом РФ «О защите прав потребителей» - решение потребительских ситуаций.

**Методическое, материально - техническое обеспечение занятий**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Тема занятия** | **Формы занятий** | **Техническое оснащение** |
| Вводное занятие | Беседа, инструктаж, тестирование | - Инструкции, журнал по охране труда- Тест «Умеете ли Вы совершать покупки»- Тест для вводного контроля |
| Введение в потребительскую культуру | Беседа, практикум: решение и анализ потребительских ситуаций, работа с документами, составление схем, заполнение таблиц, работа с источниками, составление и решение кроссвордов, работа с инструкционными картами, журналами и др., сюжетно – ролевая игры | - Источники: * Закон РФ «О защите прав потребителей»
* Правила работы магазина
* Правила продажи товаров
* Сан.требования к магазину
* Правила перевозки пассажиров

- Карточки с ситуационными задачами- Таблицы, схемы по теме, кроссворды- Упаковки от товаров, - Бланки документов (договор, исковое заявление, сертификаты, лицензия и др.) - Журналы «Спрос», «Контрольная покупка»- Записи программы 1 канала «Контрольная закупка», рекламные клипы- Инструкционные карты по выполнению практических заданий- Авиа, ж/д, автобусные и трамвайные билеты, гарантийные талоны и др.- Банк методов контроля для выявления уровня освоения материала (тестовые задания) |
| Права потребителей в РФ | Беседа, практикум: решение и анализ потребительских ситуаций, работа с документами, составление схем, заполнение таблиц, работа с источниками, составление и решение кроссвордов, работа с инструкционными картами, журналами и др., сюжетно – ролевая игры | Источники: * Закон РФ «О защите прав потребителей»
* Правила работы магазина
* Правила продажи товаров
* Сан.требования к магазину
* Правила перевозки пассажиров

- Карточки с ситуационными задачами- Таблицы, схемы, кроссворды по теме Модуля- Упаковки от товаров, - Бланки документов (договор, исковое заявление, сертификаты, лицензия и др.) - Журналы «Спрос», «Контрольная покупка»- Записи программы 1 канала «Контрольная закупка», рекламные клипы- Инструкционные карты по выполнению практических заданий- Авиа, ж/д, автобусные и трамвайные билеты, гарантийные талоны и др.- Банк методов контроля для выявления уровня освоения материала (тестовые задания, кроссворды, презентации и др.) |

Приложение 7

**Рабочая программа Модуля 7 «Организационно – правовые основы организациипредпринимательства» дополнительной общеобразовательной – дополнительной общеразвивающей программы «Юный предприниматель»**

**Пояснительная записка**

 Малое и среднее предпринимательство является одним из важнейших элементов социально – экономического развития страны, региона и муниципального образования. Его устойчивое развитие можно рассматривать как способ создания новых рабочих мест, удовлетворения запросов потребителей и как один из источников пополнения бюджета. Возможность выявления предпринимательских способностей, получение знаний и умений по организации своего дела необходимо предоставлять молодёжи уже на этапе школьного обучения. Это может стать стартовой площадкой для формирования нового поколения предпринимателей. Дополнительное образование вносит свою лепту в решении этой проблемы. В Модуле 7 Программы изложены основные этапы организации предпринимательской деятельности, рассмотрены условия, необходимые для открытия своего дела.

 **Цель Программы модуля 7:**формирование у учащихся навыков, необходимых для успешной предпринимательской деятельности, посредством изучениямодуля 7 Программы.

 **Задачи Программы Модуля 7:**

1. Формирование у учащихся знаний и умений в области организации, финансирования и управления предприятием в условиях рынка.

2. Развитие у учащихсяпредставлений о предпринимательстве как о сфере деятельности и его значении в экономической жизни общества.

3. Воспитание у учащихся предпринимательской культуры, уважения к труду, в частности в сфере предпринимательской деятельности.

**Учебный план**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№****п/п** | **Название модуля** | **Количество часов** | **Форма аттестации/контроля** |
| **Всего часов** | **Теория** | **Практика** |
|  | Модуль 7. Организационно – правовые основы предпринимательства | 13 | 7 | 6 |  |
| 7.1. | Трудовой коллектив | 2 | 1 | 1 | Тестирование |
| 7.2. | Производительность, нормирование и оплата труда | 2 | 1 | 1 | Решение задач |
| 7.3. | Основы бухгалтерского учёта и отчётности | 3 | 1 | 2 | Тестирование, решение задач |
| 7.4. | Государственно – правовое регулирование сферы бизнеса в РФ | 2 | 1 | 1 | Решение ситуационных задач |
| 7.5. | Договорные обязательства | 2 | 1 | 1 | Оформление документов |
| 7.6. | Современное состояние и проблемы развития российского предпринимательства | 2 | 2 | - | Эссе |

**Содержание учебного плана**

 **Трудовой коллектив. Организация труда (4 час.).**

*Трудовой коллектив (2 час.).*

 ***Тема 7.1.*** Сущность понятия трудовой коллектив (1 час.).

*Теория:* Понятие трудового коллектива, признаки, его формирование. Организационная структура коллектива. Обязанности членов коллектива. Способы коммуникаций.

*Практика:* Разработка схемы формирование коллектива для своего предприятия.

 ***Тема 7.2.*** Трудовой контракт. Коллективный договор (1 час).

*Теория:* Законодательство о труде. Трудовой договор (контракт), содержание. Коллективный договор, его разделы. Порядок оформления на работу. Основания прекращения трудового контракта. Защита трудовых прав работников. Социальный пакет, понятие. Профсоюзы.

*Практика:* Работа с бланками трудового договора (контракта); анализ коллективного договора.

*Производительность, нормирование и оплата труда (2 час.).*

 ***Тема 7.3.*** Производительность и нормирование труда (1 час).

*Теория:* Понятие производительности труда. Выработка, её составляющие. Разделение и специализация труда. Пути повышения производительности труда. Нормы труда, их виды. Методы нормирования. Порядок изменения норм труда.

*Практика:* Анализ содержания труда отдельных работников.

 ***Тема 7.4.*** Система оплаты труда работников (1 час).

*Теория:* Принципы оплаты труда. Формы заработной платы, их сущность. Поощрение труда. Показатели премирование работников.

*Практика:* Работа со схемой начисления заработной платы сотрудникам, решение задач.

 **Основы бухгалтерского учёта и отчётности (3 час.).**

 ***Тема 7.5.*** Сущность бухгалтерского учёта и отчётности (1 час).

*Теория:* Сущность. Роль и значение бухгалтерского учёта. История бухгалтерского учёта. Закон РФ «О бухгалтерском учёте». Принципы бухгалтерского учёта. Понятие бухгалтерской отчётности. Учётные измерители, отчётный период. Учётная политика предприятия. Бухгалтерский баланс.

*Практика:* Рассмотрение и анализ бухгалтерских документов.

 ***Тема 7.6.*** Документирование хозяйственных операций (1 час).

*Теория:* Понятие о документах. Основные реквизиты, требования к документации. Понятие хозяйственной операции. План счетов, его разделы. Внешняя и внутренняя отчётность предприятия. Формы финансовой отчётности российских предприятий. Виды и содержание отчётности предприятий. Главная книга предприятия.

*Практика:* Разработка форм основных отчётных документов для предприятия (по выбору).

 ***Тема 7.7.***Инвентаризация предприятия (1 час).

*Теория:* Инвентаризация, понятие, её необходимость. Схема проведение инвентаризации. Материальная ответственность, понятие. Виды материальной ответственности.

*Практика:* Работа с документами по инвентаризации (на примере торгового предприятия).

 **Юридические аспекты предпринимательской деятельности (4 час.).**

*Государственно – правовое регулирование сферы бизнеса в РФ (2 час.)*

 ***Тема 7.8.*** Государственное регулирование предпринимательской деятельности (1 час).

*Теория:* Гражданский кодекс РФ. Участники отношений, регулируемых гражданским законодательством. Понятия гражданской правоспособности и дееспособности. Юридическое лицо, его признаки. Механизм государственного воздействия на предпринимательскую деятельность. Право собственности и имущество. Банкротство, признаки. Ликвидация предприятия.

*Практика:* Знакомство и работа с Гражданским кодексом РФ - решение ситуационных задач.

 ***Тема 7.9.*** Ответственность предпринимателей (1 час).

*Теория:* Обязанности предпринимателей в различных сферах хозяйственной деятельности. Административная ответственность, признаки. Основные черты гражданско – правовой ответственности.

*Практика:* Работа с Гражданским кодексом РФ - решение ситуационных задач.

 ***Тема 7.10.*** Общие положения о гражданско – правовых договорах (1 час).

*Теория:* Понятие договора и его содержание. Функции договора. Способы обеспечения исполнения договоров. Нормы Гражданского кодекса РФ в отношении договоров. Меры гражданско – правовой ответственности за неисполнение договоров.

*Практика:* Работа с Гражданским кодексом РФ - решение ситуационных задач.

 ***Тема 7.11.*** Виды договоров, порядок их заключения. (1 час).

*Теория:* Основные виды договоров. Порядок заключения договора и его стадии. Существенные условия договора. Устное. Письменное заключение договора. Нотариальное удостоверение договора.

*Практика:* Работа с бланками договоров.

 **Современное состояние и проблемы развития российского предпринимательства (2 час.).**

 ***Тема 7.12.*** Современное состояние развития предпринимательства в России и в муниципальном образовании (1 час).

*Теория:* Краткая характеристика состояния экономики на данный период. Статистические данные по развитию предпринимательства в РФ и в городе Нижний Тагил

*Практика:* Работа по сбору материала по проблеме в СМИ (газеты, журналы), интернет ресурс (оформление выступления в виде мини – реферата). Публичная защита.

 ***Тема 7.13.*** Проблемы развития предпринимательства в России и в муниципальном образовании (1 час).

*Теория:* Проблемы развития предпринимательства в России и в городе Нижний Тагил. Государственные и муниципальные программы по развитию предпринимательства. Фонд поддержки предпринимательства в муниципальном образовании.

*Практика:* Работа по сбору материала по проблеме в СМИ (газеты, журналы), интернет ресурс (оформление выступления в виде мини – реферата); выступление перед аудиторией.

**Методическое, материально – техническое обеспечение занятий**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Тема занятия** | **Формы занятий** | **Оснащение** |
| Трудовой коллектив.Организация труда | Беседа, практикум: работа с таблицами, схемами, документами предпринимателя | - Дидактический и раздаточный материал по темам Программы- Бланки документов (трудовой контракт);- Трудовой кодекс РФ- Таблицы, схемы- Карточки с ситуационными задачами- Диагностический материал для контроля (тесты) |
| Основы бухгалтерского учёта и отчётности | Беседа, практикум: работа с таблицами, схемами, бухгалтерскими документами, решение задач | - Дидактический и раздаточный материал по темам раздела программы- Бланки документов (бухгалтерские)- Карточки с ситуационными задачами- Таблицы, схемы- Диагностический материал для контроля (тесты)- Калькуляторы |
| Юридические аспекты предпринимательской деятельности | Беседа, практикум: работа трудовым кодексом РФ,  | - Дидактический и раздаточный материал по темам Программы- Гражданский кодекс РФ |
| Современное состояние и проблемы развития российского предпринимательства | Диспут, показ фильма | - Фильмы о предпринимательстве - Работы учащихся (рефераты, эссе) |

Приложение 8

**Рабочая программа Модуля 8«Маркетинг в деятельности предпринимателя – проектная деятельность» дополнительной общеобразовательной – дополнительной общеразвивающей программы «Юный предприниматель»**

**Пояснительная записка**

 Для успешного развития предпринимательства необходимо знать элементы маркетинга – одной из наиболее эффективных концепций рыночной экономики. Именно на основе результатов маркетинговой деятельности строится работа предпринимателя. Знания теории маркетинга и умения проведения маркетинговых исследований необходимы начинающему предпринимателю. В Модуле 8 Программы раскрываются сущность, цели, задачи и концепции маркетинга. Учащиеся знакомятся с основными этапами процесса планирования маркетинга, сущностью маркетинговых исследований и алгоритмом их проведения. Это позволит учащимся проводить простейшие маркетинговые исследования и оформлять их в виде проекта.

 **Цель Программы модуля 8:**формирование у учащихся практических знаний и умений в области маркетинга.

 **Задачи Программы Модуля 8:**

1. Формирование у учащихся практических знаний и умений в области проведения маркетинговых исследований.

2. Развитие у учащихся навыков проектной деятельности.

3. Воспитание у учащихся самостоятельности, ответственности, предприимчивости, умения работать в коллективе.

**Учебный план**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№****п/п** | **Названиемодуля** | **Количество часов** | **Форма аттестации/контроля** |
| **Всего часов** | **Теория** | **Практика** |
|  | Модуль 8. Маркетинг в деятельности предпринимателя – проектная деятельность | 14 | 2 | 12 |  |
| 8.1. | Теоретические основы маркетинга | 2 | 2 | - | Тестирование |
| 8.2. | Основы проектной деятельности: проведение маркетингового исследования | 8 | - | 8 | Защита проекта |
| 8.3. | Экскурсии и встречи | 3 | - | 3 | Творческий отчёт |
| 8.4. | Итоговое занятие | 1 | - | 1 | Деловая игра «Мой бизнес» |

**Содержание учебного плана**

 **Проектная деятельность: основы маркетинга (10час.).**

*Теоретические основы маркетинга (2час.).*

 ***Тема 8.1.*** Сущность, цели и задачи маркетинга (1 час).

*Теория:*Понятие маркетинга. Основные цели, задачи, функции маркетинга. Основополагающие понятия маркетинга. Повседневное воздействие маркетинга на потребителей. Основные концепции маркетинга.

*Практика:* проведение маркетингового исследования.

 **Тема 8.2.**  Маркетинговое планирование (1 час).

*Теория:*Маркетинговый план, понятие. Алгоритм разработки маркетингового плана. Основные разделы, их сущность. Пути достижения. Основные этапы процесса планирования маркетинга: анализ внешней среды, определением целей, оценка внутренних ресурсов, выработка стратегии.

*Практика:* проведение маркетингового исследования.

*Основы проектной деятельности: проведение маркетингового исследования (8 час.).*

 ***Тема 8.3.*** Сущность маркетинговых исследований и алгоритм их проведения (1 час).

 ***Тема 8.4.*** Определение проблемы и постановка целей маркетингового исследования (1 час).

 ***Тема 8.5.*** Отбор источников информации (1 час).

 ***Тема 8.6.*** Сбор и анализ вторичной информации (1 час).

 ***Тема 8.7.*** Сбор и анализ первичной информации (1 час).

 ***Тема 8.8.*** Анализ данных. Разработка выводов и рекомендаций (1 час).

 ***Тема 8.9.*** Оформление исследовательского проекта (1 час).

 ***Тема 8.10.*** Представление и практическое использование полученных результатов. Защита проекта (1 час).

*Теория:*Маркетинговое исследование, понятие. Главная цель маркетингового исследования и область применения. Основные виды исследований и их этапы. Выбор вида исследования: рынок, исследование сбыта, экономический анализ, исследование рекламы, изучение покупательского поведения или мотивационный анализ, исследование цен, покупательского спроса. Методы и инструменты исследования. Этапы проведения маркетингового исследования. Анализ маркетинговой среды. Отбор источников информации. Сбор и сочетание первичной и вторичной информации. Выявление достоинств и недостатков. Методы получения информации: наблюдение, эксперимент, имитация, опросы. Разработка анкеты. Поведение потребителей на рынке. Сегментирование потребительского рынка (географический, демографический, поведенческий принципы). Методы анализа информации о рынке. Расчёт индексов спроса, оформление графиков, таблиц. Прогнозирование товарного рынка. Товарная политика. Продвижение товаров. Анализ жизненного цикла товара, его стадии. Позиционирование товара на рынке. Коммуникации в маркетинге. Методы оценки эффективности маркетинга. Использование результатов оценки.

*Практика:*

- Сущность маркетинговых исследований и алгоритм их проведения .

*-* Определение проблемы и постановка целей маркетингового исследования.

*-* Отбор источников информации.

*-* Сбор и анализ вторичной информации.

*-* Сбор и анализ первичной информации.

- Анализ данных. Разработка выводов и рекомендаций.

*-* Оформление исследовательского проекта.

*-* Представление и практическое использование полученных результатов. Защита проекта.

 **Экскурсии и встречи (3 час.).**

 ***Тема 8.11.***Экскурсия (1 час).

 ***Тема 8.12.*** Экскурсия (1 час).

*Теория:*Экскурсии организуются и проводятся на предприятия города, городские мероприятия, связанные с предпринимательством.

*Практика:* Инструктаж по проведению экскурсий.

 ***Тема 8.13.***Встреча (1 час).

*Теория:* Подготовка вопросов к занятию – встрече.

*Практика:* Встречи организуются и проводятся с предпринимателями города.

 ***Тема 8.14.***Итоговое занятие(1 час).

*Теория:*Подведение итогов за учебный год. Тестирование на знание теоретического материала. Награждение лучших учащихся.

*Практика:* Деловая игра «Мой бизнес».

**Методическое, материально – техническое обеспечение занятий**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Тема занятия** | **Формы занятий** | **Обеспечение** |
| Проектная деятельность: основы маркетинга | Занятие практикум: проведение маркетингового исследования, оформление и защита проекта | - Папка «Проектная деятельность»- Компьютер, проектор, экран- Работы учащихся (проекты) |
| Экскурсии и встречи | Занятие – экскурсия, занятие – встреча | - Журнал по охране труда- Инструкция по проведению экскурсии- Творческие отчёты учащихся |
| Итоговое занятие | Игра | - Сценарий деловой игры «Мой бизнес» |

Приложение 9

**Рабочая программа Модуля 9 «Организация проектной деятельности: моделирование предпринимательской деятельности по организации собственного дела «Шаг за Шагом» дополнительной общеобразовательной – дополнительной общеразвивающей программы «Юный предприниматель»**

**Пояснительная записка**

 Стремление к самореализации своих способностей важнейшее условие успеха молодого человека. Данное качество является основой предпринимательства. Для освоения основ предпринимательства недостаточно теоретических знаний. Нужно научиться применять полученные знания при решении практических задач, например, при моделировании предпринимательской деятельности по организации собственного дела.В Модуле 9 Программы учащиеся на практике через проектирование собственного бизнеса узнают содержание профессиональной деятельности предпринимателя, и научаться составлять и защищать бизнес – план своей фирмы. Данный Модуль вызовет у учащихся интерес к предпринимательской деятельности, поможет понять её как бы изнутри и, может быть, сориентироваться при выборе профессии – предприниматель.Изучение Модуля 9 Программы предполагает участие учащихся в городских и региональных конкурсах в области предпринимательской деятельности.

 **Цель Программы модуля 9:**формирование у учащихся практических знаний и умений в области предпринимательской деятельности посредством проектной деятельности.

 **Задачи Программы Модуля 9:**

1. Формирование у учащихся практических умений при проектировании бизнес – плана по организации собственного дела.

2. Развитие у учащихсякачеств, которые позволят им при желании включиться в малый бизнес, как наиболее динамичную и перспективную часть экономики.

3. Воспитание у учащихся культуры предпринимательства.

**Учебный план**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№****п/п** | **Название модуля** | **Количество часов** | **Формы аттестации/контроля** |
| **Всего**  | **Теория** | **Практика** |
|  | Модуль 9. Организация проектной деятельности: моделирование предпринимательской деятельности по организации собственного дела «Шаг за шагом» | 36 | 12 | 24 |  |
| 9.1 | Вводное занятие | 2 | 1 | 1 | Входная диагностика (тесты).Игра «Бизнес – риск – мен». |
| 9.2. | Организация проектной деятельности учащихся | 4 | 4 | - | Тестирование |
| 9.3. | Проба личностной готовности к предпринимательской деятельности | 1 | - | 1 | Тестирование на способность заниматься бизнесом |
| 9.4. | Бизнес – планирование – важнейший этап в деятельности предпринимателя | 2 | 1 | 1 | Тестирование |
| 9.5. | Версия бизнес – проекта собственного дела (резюме) | 1 | - | 1 | Резюме проекта |
| 9.6. | Выбор формы собственности, структуры управления фирмы | 1 | - | 1 | Проект |
| 9.7. | Обоснование выбора и описание товара или услуги | 1 | - | 1 | Проект |
| 9.8. | Изучение рынков сбыта товара (услуги) и оценка конкурентов фирмы | 2 | 1 | 1 | Проект |
| 9.9. | Разработка плана маркетинга фирмы | 3 | 1 | 2 | Плана маркетинга фирмы |
| 9.10. | Производственный и организационный планы фирмы | 2 | 1 | 1 | Производственный и организационный планы фирмы |
| 9.11. | Финансовый план фирмы и стратегия финансирования | 4 | 2 | 2 | Финансовый план фирмы |
| 9.12. | Оценка риска и страхование | 1 | - | 1 | Расчёт риска (задачи) |
| 9.13. | Оформление бизнес – плана фирмы | 4 | 1 | 3 | Бизнес – план фирмы |
| 9.14. | Оформление пакета учредительных документов фирмы | 2 | - | 2 | Учредительные документы фирмы |
| 9.15. | Индивидуальные консультации на завершающей стадии работы над проектом и защита проекта | 3 | 1 | 2 | Защита проекта  |
| 9.16. | Экскурсии | 2 | - | 2 | Творческий отчёт |
| 9.17. | Итоговое занятие | 1 | - | 1 | Дискуссия «Легко ли быть предпринимателем» |

**Содержание учебного плана**

 **Вводное занятие (2 час.).**

 ***Тема 9.1.*** Введение в программу (1 час).

*Теория:* Знакомство с дополнительной общеобразовательной – дополнительной общеразвивающей програмой «Юный предприниматель», в том числе Модуль 9 - 4 год обучения.

*Практика:* Игра «Бизнес – риск – мен».

 ***Тема 9.2.*** Вводный инструктаж; входная диагностика (1 час).

*Теория:*Вводный контроль – тест по материалу третьего года обучения.

*Практика:* Правила внутреннего распорядка. Инструктаж по охране труда.

 **Организация проектной деятельности учащихся (4 час).**

 ***Тема 9.3.*** Учебно-исследовательская деятельность, понятие (1 час).

*Теория:* Понятие реферата. Суть, специфика реферативной работы. Понятие исследовательского проекта. Элементы исследовательской деятельности. Отличие исследовательской работы от реферата. Структура и особенности исследовательской деятельности учащихся.

*Практика:* Просмотр готовых учебно-исследовательских проектов выпускников.

 ***Тема 9.4.*** Технологическая карта процесса выполнения исследовательской работы (1 час).

*Теория:* Выбор темы. Составление плана. Постановка проблемы и обоснование актуальности. Формулирование гипотезы. Подбор литературы по проблеме исследования. Работа с литературой по отбору материала. Систематизация материала. Разработка методики исследования и проведение эксперимента.

*Практика:* Выбор темы исследования по желанию учащихся.

 ***Тема 9.5.*** Оформление учебно-исследовательской работы. Критерии оценки (1 час).

*Теория:* Правила оформления основных структурных элементов исследовательской работы. Оформление титульного листа, оглавления. Введение (2-3 стр.), основная (содержательная) часть работы (2-3 главы), заключение (1-2 стр.), библиографический список, примечания.

*Практика:* Работа с инструкционной картой оформления исследовательского проекта.

 ***Тема 9.6.*** Защита результатов исследования (1 час).

*Теория:* Знание техники презентации – путь к успеху. Время – 5-7 минут. Презентация как средство творческой самореализации. Структура презентации: вступление, основная часть, заключение, ответы на вопросы.

*Практика:* Разбор и анализ структуры презентации; разыгрывание ситуаций, представленных на карточках – заданиях.

 **Проектная деятельность: моделирование предпринимательской деятельности по организации собственного дела «Шаг за шагом» (27 час.).**

 ***Тема 9.7.*** Проба личностной готовности к предпринимательской деятельности (1 час).

*Теория:* Оценка собственных возможностей к предпринимательской деятельности через психологический тренинг.

*Практика:* Тренинг «Оценка своих предпринимательских способностей».

*Бизнес – планирование – важнейший этап в деятельности предпринимателя (2 час.).*

 ***Тема 9.8.*** Цели, задачи и особенности составления бизнес – плана (1 час).

*Теория*: Бизнес – плана – документ, характеризующий основные стороны деятельности и развития предприятия. Необходимость бизнес – плана в предпринимательской деятельности. Цель разработки, основные задачи, функции бизнес – плана. Сроки действия.

*Практика:* Определение темы бизнес – плана.

 ***Тема 9.9.*** Процесс разработки бизнес – плана и его последовательность (1 час).

*Теория:* Основные разделы и структура бизнес – плана. Требования при составлении и оформлении Содержание: титульный лист, возможности фирмы и основные положения предлагаемого проекта, анализ положения дел в отрасли, сущность проекта, производственный план, план маркетинга, организационный план, финансовый план, оценка рисков и их страхование. Последовательность разработки бизнес – плана.

*Практика:* Работа с инструкционной картой «Основные разделы и структура бизнес – плана».

 ***Тема 9.10.*** Версия бизнес - проекта собственного дела – резюме (1 час).

*Теория:* Выбор сферы бизнеса, цели и задачи бизнес – плана, конкурентный анализ сферы деятельности. Определение целей предпринимательской деятельности, формирование бизнес – идеи, проработка делового замысла в общем виде. Описание предприятия: его образ, место нахождения, наименование, продукт деятельности. Потребность в финансах, их природа.

*Практика:* Разработка резюме: версия бизнес - проекта, краткое изложение бизнес – идеи, основных звеньев механизма её реализации, образования прибыли, общее описание предприятия, отличие проекта от конкурентов; оценка собственных возможностей, выделение проблем, требующих решения.

 ***Тема 9.11.*** Выбор формы собственности, структуры управления фирмы (1 час).

*Теория:* Выбор организационно – правовой формы деятельности, первоначальная оценка стартового капитала, выбор соучредителей, прогноз их доли в капитале, определение потенциальных инвесторов. Выбор организационной структуры управления. Подбор сотрудников.

*Практика:* Выбор формы собственности фирмы; разработка плана источников финансирования проекта.

 ***Тема 9.12.*** Обоснование выбора и описание товара или услуги (1 час).

*Теория:* Определение перечня продуктов деятельности или услуг. Характеристика товаров или услуг, их уникальность и привлекательность. Определение спроса и возможности рынка. Прогноз объёмов реализации товаров или услуг. Ассортиментная политика фирмы.

*Практика:* Определение вида товара или услуги, его преимуществ и недостатков; изучение спроса (анкетирование).

*Изучение рынков сбыта товара (услуги) и оценка конкурентов фирмы (2 час.).*

 ***Тема 9.13.*** Оценка рынка сбыта продукции фирмы (1 час).

*Теория:* Классификация рынков и их ёмкость. Конъюнктура рынка. Оценочная доля на рынке, состав клиентуры. Сегментирование рынка. Изучение спроса, постоянства спроса, изучение доступности рынка. Исследование потенциальных потребителей продукции фирмы.

*Практика:* Определение территориального размещения рынка, потенциального объёма рынка, категорию покупателей (оформление таблицы); анализ объёма насыщения рынка, построение кривой спроса.

 ***Тема 9.14.*** Оценка конкурентов фирмы (1 час).

*Теория:* Определение конкурентов, их сильные и слабые стороны. Потенциальная доля рынка каждого конкурента. Основные показатели продукции конкурентов. Факторы конкурентоспособности.

*Практика:* Составление «карты конкурентов». Анализ их сильных и слабых сторон. Определение места фирмы на рынке.

*Разработка плана маркетинга фирмы (3 час.).*

 ***Тема 9.15.*** Ценовая политика фирмы (1 час).

*Теория:* Установление цен на товары или услуги. Стратегия ценообразования фирмы. Определение объективных факторов, влияющих на ценообразование. Предполагаемая цена.

*Практика:* Выбор метода ценообразования.

 ***Тема 9.16.*** Организация рекламной компании фирмы (1 час).

*Теория:* Создание благоприятного образа фирмы. Фирменный стиль, элементы фирменного стиля. Формирование общественного мнения. Принятие решения о средствах распространения рекламной информации. Каналы и способы распространения рекламы. Логотип фирмы.

*Практика:* Разработка товарной рекламы продукции фирмы, логотипа фирмы.

 ***Тема 9.17.*** Стимулирование сбыта и сервисное обслуживание (1 час).

*Теория:* Разработка маркетинговой стратегии фирмы. Оценка потенциальной ёмкости рынка. Оценка потенциальной суммы продаж. Прогноз объёмов продаж. План сбыта продукции фирмы. Оценка объёмов сбыта. Стимулирование сбыта: гарантия качества, скидки, высокая культура обслуживания, организация выставок – продаж.. Определение каналов сбыта продукции фирмы. Сервис и сервисная политика фирмы.

*Практика:* Составление плана сбыта продукции фирмы.

*Производственный и организационный планы фирмы (2 час.).*

 ***Тема 9.18.*** План производства фирмы (1 час).

*Теория:* Задачи плана производства. Стадии производственного процесса. Потребность в материальных ресурсах: производственное помещение, технологическое оборудование, инструменты и др.. Прогноз потребностей в сырье и материалах, планируемого объёма выпуска продукции или услуг. Расчёт потребностей в основных фондах фирмы. Составление сметы расходов на выпускаемую продукцию.

*Практика:* Разработка плана производства фирмы.

 ***Тема 9.19.***  Организационный план фирмы (1 час).

*Теория:* Организационная структура фирмы. Структура управления фирмой. Характеристика персонала, их численность. Принципы подбора персонала. Обучение и подготовка персонала.

*Практика:* Разработка структуры управления фирмой; разработка системы подбора, расстановки и использования кадров.

*Финансовый план фирмы и стратегия финансирования (4 час.).*

 ***Тема 9.20.*** Финансовый план фирмы (1 час).

*Теория:* Основные пункты финансового плана. Планово – отчётная документация. Основные финансовые показатели фирмы. План доходов и расходов фирмы. Возможный объём продаж. Выручка от реализации продукции. Потребность в основных и оборотных средствах.

*Практика:* Разработка плана – прогноза объёма продаж.

 ***Тема 9.21.*** Себестоимость товаров или услуг, производственные издержки фирмы (1 час).

*Теория:* Себестоимость товаров или услуг. Пути её снижения. Прямые и косвенные затраты. Производственные издержки, их классификация. Уровень рентабельности фирмы.

*Практика:* Расчёт себестоимости товаров или услуг фирмы; расчёт производственных издержек.

 ***Тема 9.22.*** Стратегия финансирования (1 час).

*Теория:* Инвестиционная политика фирмы. Внутренние и внешние источники финансирования. Кредитование проекта. Окупаемость вложений.

*Практика:* Оценка условий получения кредита; составление графика погашения кредита.

 ***Тема 9.23.*** Налогообложение фирмы (1 час).

*Теория:* Виды налогового воздействия на хозяйственную деятельность фирмы. Ответственность налогоплательщика. Федеральные, областные и местные налоги.

*Практика:* Расчёт налогов, выплачиваемых фирмой.

 ***Тема 9.24.*** Оценка риска и страхование (1 час).

*Теория:* Предпринимательские риски, их типы. Степень риска фирмы, пути снижения. Резервирование средств на непредвиденные расходы. Страхование, виды.

*Практика:* Определение зоны риска фирмы и вероятность их проявления.

*Оформление проекта «Бизнес – план фирмы» (4 час.).*

 ***Тема 9.25.*** Оформление титульного листа бизнес – плана (1 час).

*Теория:* Назначение титульного листа. Требования к его оформлению.

*Практика:* Оформление титульного листа бизнес – плана фирмы.

 **Тема 9.26.** Оформление производственного плана фирмы (1 час).

*Теория:* План производства фирмы. Потребность в материалах. Закупка необходимых материалов. Перечень необходимого оборудования. Оформление текста расчётов, графической части.

*Практика:* Оформление производственного плана фирмы.

 ***Тема 9.27.*** Оформление организационного плана фирмы (1 час).

*Теория:* Управление фирмой, основные функции управления. Распределение полномочий, система подчинённости. Штатное расписание фирмы. Отработка взаимодействия между людьми и подразделениями.

*Практика:* Оформление организационного плана фирмы.

 ***Тема 9.28.*** Оформление финансового плана фирмы (1 час).

*Теория:* Основные разделы финансового плана фирмы. Финансовое планирование. Оперативное управление финансами. Финансовый контроль.
*Практика:* Оформление финансового плана фирмы.

*Оформление пакета учредительных документов фирмы (2 час.).*

 ***Тема 9.29.*** Оформление устава и учредительного договора фирмы (1 час).

*Теория*: Проведение собрания учредителей, оформление протокола собрания. Основные нормативные документы фирмы: устав, учредительный договор, их утверждение.

*Практика:* Разработка и оформление устава фирмы, учредительного договора фирмы.

***Тема 9.30.*** Регистрация фирмы. Открытие расчётного счёта (1 час).

*Теория:* Открытие счёта в банке, банковские реквизиты. Регистрация фирмы. Получение разрешения на изготовление круглой печати и углового штампа, их изготовление. Договор на аренду помещения

*Практика:*

- Оформление заявления о регистрации фирмы.

- Оформление заявления на открытие счёта фирмы.

- Оформление договора на аренду помещения.

- Оформление заявления о регистрации в качестве предпринимателя.

*Индивидуальные консультации на завершающей стадии работы над проектом и защита проекта (3 час.).*

 ***Тема 9.31.*** Консультация № 1 – разработка и оформление резюме; плана маркетинга (1 час).

 **Тема 9.32.** Консультация № 2 – разработка и оформление производственного, организационного, финансового планов фирмы (1 час).

*Теория:* Индивидуальная работа с учащимися по проекту.

*Практика*: Разбор и анализ проектов (индивидуально).

 ***Тема 9.33.*** Защита проекта «Бизнес – план фирмы» (1 час).

*Теория:* Завершение оформления проекта и представление результатов деятельности. Определение сложности проекта, положительных и отрицательных сторон. Качество оформления проекта и его презентация. Выставка проектных работ обучающихся.

*Практика:* Защита проекта « Бизнес – план фирмы».

 **Экскурсии**

 ***Тема 9.34.*** Экскурсия (1 час).

 ***Тема 9.35.*** Экскурсия(1 час).

*Теория:* Экскурсии организуются и проводятся на предприятия города, городские мероприятия, связанные с предпринимательством.

*Практика:* Инструктаж по проведению экскурсий.

 ***Тема 9.36.*** Итоговое занятие (1 час).

*Теория:* Подведение итогов за учебный год. Тестирование на знание теоретического материала. Награждение лучших учащихся.

*Практика:* Дискуссия «Легко ли быть предпринимателем».

**Методическое, материально - техническое обеспечение занятий**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Тема занятия** | **Формы занятий** | **Обеспечение** |
| Вводное занятие | Беседа, инструктаж | - Инструкции, журнал по охране труда.- тесты для входной диагностики |
| Организация учебно-исследовательской деятельности учащихся | Проектная деятельность | - Проектная папка; - инструкционные карты по выполнению проекта; - работы учащихся; - компьютер, проектор, экран. |
| Проектная деятельность: моделирование предпринимательской деятельности по организации собственного дела «Шаг за шагом» | Проектная деятельность | - Проектная папка; - инструкционные карты по выполнению проекта; - работы учащихся- компьютер, проектор, экран. |
| Экскурсии | Экскурсия | - Журнал по охране труда- Инструкция по проведению экскурсии- Творческие отчёты учащихся |
| Итоговое занятие | Дискуссия | - Фильмы о предпринимательстве- Фильм МФО НТМФПП «Школа бизнеса»- Компьютер, проектор, экран |

Приложение 10

**Диагностические методики для проведения психолого – педагогического мониторинга**

 Мониторинг, как динамически развивающаяся система, включает в себя несколько этапов, логически и содержательно связанных и взаимообуславливающих друг друга.

**Алгоритм проведения психолого – педагогического мониторинга**

1 этап: организационно-подготовительный.

Он включает в себя:

- постановку целей;

- целевой аудитории;

- установку сроков проведения;

- разработку инструментария для проведения мониторинга (показатели, критерии, методики, тесты и пр.).

Сроки реализации – сентябрь.

2 этап: диагностический.

Он включает в себя:

- проведение входящей диагностики, которая определяет интересы, потребности учащегося, его индивидуальные качества и начальный уровень знаний, умений и навыков, а также уровень специальных способностей;

- проведение итоговой диагностики, которая дает оценку уровня освоения дополнительной общеобразовательной - дополнительной общеразвивающей программы, достижений учащихся;

- сбор информации с помощью подобранных методик: количественная и качественная обработка полученных результатов.Обработка и накопление данных проводится в форме таблиц, диаграмм, различных измерительных шкал, в текстовой форме.

Сроки реализации – входящая диагностика проводится в октябре-ноябре; итоговая диагностика – 2-3 неделя апреля.

3 этап: итогово-аналитический.

Данный этап является завершающим в цикле психолого-педагогического мониторинга. Его задача: получение объективной информации о результатах организации и проведения мониторинга, степени его эффективности. Для этого необходимо выполнить следующие действия:

- оценить состояние объекта мониторинга;

- сопоставить полученные результаты с первоначальными (входящая диагностика);

- сформулировать выводы о соответствии целей и задач мониторинга, полученным результатам;

- определить эффективность проведенной работы на основе логического анализа.

Полученные результаты используются для дифференциации учебно-воспитательного процесса, конкретизации учебно-тематических планов, внесения изменений в дополнительную общеобразовательную – дополнительную общеразвивающую программу и в работу объединения.

Сроки реализации – 4 неделя апреля – начало мая.

**Компоненты психолого – педагогического мониторинга**

Результативность педагогического взаимодействия отслеживается по трём компонентам учебно-воспитательного процесса: уровень обученности , воспитанности и уровень социальной адаптации учащихся, каждый из которых имеет свои специфические составляющие.

**1. Уровень обученности (предметный) –** составляющая учебно-воспитательного процесса, включающая в себя качества и критерии, отражающие предметные цели и задачи Программы, а также специфику работы объединения.

*1.1. Уровень теоретической подготовки:*

- соответствие уровня теоретических знаний программным требованиям;

- широта кругозора; умение работать с литературой, осмысленность и владение специальной терминологией;

- свобода восприятия теоретической информации.

*1.2. Уровень практической подготовки:*

- соответствие уровня развития практических умений и навыков программным требованиям;

- технологичность практической деятельности – результативность практической деятельности, соответствие результатов поставленным целям;

- качество выполнения практического задания.

**2. Уровень воспитанности (ценностно – ориентационный) –** составляющая учебно-воспитательного процесса, включающая в себя мотивы, ценности, приоритеты, направленные на развитие личностных составляющих учащегося.

- культура организации учебно - практической деятельности и культура поведения;

- творческое отношение к выполнению заданий (способность генерировать идеи, видеть противоречия, проблемы);

- готовность к профессиональному самоопределению - выраженность ценностных ориентаций, связанных с профилем обучения и соответствующими ему направлениями послешкольного образования; умение соотносить свои склонности и способности с требованиями выбираемой профессии.

**3. Уровень социальной адаптации (коммуникативно – деятельностный) -**  составляющая учебно-воспитательного процесса, включающая в себя качества и критерии, отражающие способность учащегося к продуктивному взаимодействию с другими людьми (сверстниками, взрослыми, педагогами) с целью обмена информацией познавательного или чувственно-оценочного характера.

- коммуникативность – умение сотрудничать в процессе работы, избегать конфликтов и разрешать их;

- мотивационная активность и направленность личности - чувство увлечённости выбранным делом, личная значимость;

- мировоззренческие - убеждённость в социальной значимости экономического образования.

**Инструменты проведенияпсихолого – педагогического мониторинга**

1. Педагогическое наблюдение за ребятами в процессе обучения.

2. Собеседование с ребятами в течение учебного года.

3. Написание творческого сочинения – эссе по теме «Если бы предпринимателем был(а) я…» (для ребят 1 – ого года обучения).

4. Проведение тестирования на знание программного материала (для ребят 2-3 года обучения).

5. Проведение анкетирования на профориентированность (вводный).

6. Проведение профориентационных диагностик.

7. Представление результатов исследовательского проекта (см. методика оценки проекта).

8. Участие ребят в конкурсах, олимпиадах, научно – практических конференциях и т.п.

9. Проведение теста на способность заниматься бизнесом.

**Уровни выраженности (оценка)**

*Высокий* – оценка 4-5 баллов.

*Средний* – оценка 3 балла.

*Низкий*– оценка 1-2 балла.

*Каждая составляющая имеет 5 уровней выраженности:*

*5 баллов* – ребенок полностью соответствует характеристике уровня

*4 балла* – ребенок соответствует характеристике в большинстве случаев.

*3 балла* – ребенок соответствует характеристике в некоторых случаях.

*2 балла* – ребенок соответствует характеристике в редких случаях.

*1 балл* – ребенок не соответствует характеристике.

**Задания для проведения мониторинга**

**Тест «Общительный ли вы человек»**

**Узнайте коэффициент своей общительности.**

Для этого предлагается ответить на **16 вопросов теста В. Ф. Ряховского**. Отвечать надо однозначно: «да», «нет», «иногда».
1. Вам предстоит ординарная или деловая встреча. Выбивает ли вас ее ожидание из колеи?

2. Не откладываете ли вы визит к врачу до тех пор, пока станет уже невмоготу?

3. Вызывает ли у вас смятение и неудовольствие поручение выступать с докладом, сообщением, информацией на каком-либо совещании, собрании или тому подобном мероприятии?

4. Вам предлагают выехать в командировку в город, где вы никогда не бывали. Приложите ли вы максимум усилий, чтобы избежать этой командировки?

5. Любите ли вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?

6. Раздражаетесь ли вы, если незнакомый человек на улице обратится к вам с просьбой (показать дорогу, назвать время, ответить на еще какой-то вопрос)?

7. Верите ли вы, что существует проблема « отцов и детей» и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?

8. Постесняетесь ли вы напомнить знакомому, что он забыл вам вернуть 10 рублей, которые занял несколько месяцев назад?

9. В ресторане либо в столовой вам подали явно недоброкачественное блюдо. Промолчите ли вы, лишь рассерженно отодвинув тарелку?

10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться, если первым заговорит он. Так ли это?

11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она ни была (в магазине, библиотеке, кассе кинотеатра). Предпочтете ли вы отказаться от своего намерения, нежели стать в хвост и томиться в ожидании?

12. Боитесь ли вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?

13. У вас есть собственные сугубо индивидуальные оценки произведений литературы, искусства, культуры и никаких чужих мнений на этот счет вы не приемлете. Это так?

14. Услышав где-либо в кулуарах высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному вам вопросу, предпочтете ли вы промолчать и не вступать в спор?

15. Вызывает ли у вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в том или ином служебном вопросе или учебной теме?

16. Охотнее ли вы излагаете свою точку зрения (мнение, оценку) в письменной форме, чем в устной?

Обработка результатов
**Оцените ответы:** за каждое «да» – 2 очка, «иногда» – 1 очко, «нет» – 0. Затем общее число очков суммируйте.

**30–32 очка.** Вы явно некоммуникабельны, и это ваша беда, так как страдаете от этого больше всего вы сами. Но и близким вам людям нелегко! На вас трудно положиться в деле, которое требует групповых усилий. Старайтесь стать общительнее, контролируйте себя.

**25–29 очков.**Вы замкнуты, неразговорчивы, предпочитаете одиночество, и поэтому у вас, наверное, мало друзей. Новая работа и необходимость новых контактов если и не ввергает вас в панику, то надолго выводит из равновесия. Вы знаете эту особенность своего характера и бываете недовольны собой. Но не ограничивайтесь только таким недовольством – в вашей власти переломить эти особенности характера. Разве не бывает, что при какой-либо сильной увлеченности вы приобретаете «вдруг» полную коммуникабельность? Стоит только встряхнуться.

**19–24 очка.**Вы в известной степени общительны и в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Новые проблемы вас не пугают. И все же с новыми людьми сходитесь с оглядкой, в спорах и диспутах участвуете неохотно. В ваших высказываниях порой слишком много сарказма без всякого на то основания. Эти недостатки исправимы.

**14–18 очков.**У вас нормальная коммуникабельность. Вы любознательны, охотно слушаете интересного собеседника, достаточно терпеливы в общении с другими, отстаиваете свою точку зрения без вспыльчивости. Без неприятных переживаний идете на встречу с новыми людьми. В то же время не любите шумных компаний; экстравагантные выходки и многословие вызывают у вас раздражение.

**9–13 очков.**Вы весьма общительны (порой, быть может, даже сверх меры). Любопытны, разговорчивы, любите высказываться по разным вопросам, что, бывает, вызывает раздражение окружающих. Охотно знакомитесь с новыми людьми. Любите бывать в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя не всегда можете их выполнить. Бывает, вспылите, но быстро отходите. Чего вам недостает – так это усидчивости, терпения и отваги при столкновении с серьезными проблемами. При желании, однако, вы сможете себя заставить не отступать.

**4–8 очков.** Вы, должно быть, «рубаха-парень». Общительность бьет из вас ключом, вы всегда в курсе всех дел. Любите принимать участие во всех дискуссиях, хотя серьезные темы могут вызвать у вас мигрень и даже хандру. Охотно берете слово по любому вопросу, даже если имеете о нем поверхностное представление. Всюду чувствуете себя в своей тарелке. Беретесь за любое дело, хотя далеко не всегда можете успешно довести его до конца. По этой самой причине руководители и коллеги относятся к вам с некоторой опаской и сомнениями. Задумайтесь над этими фактами!

**3 очка и менее.**Ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к вам никакого отношения. Беретесь судить о проблемах, в которых совершенно некомпетентны. Вольно или невольно вы часто бываете причиной разного рода конфликтов в вашем окружении. Вспыльчивы, обидчивы, нередко бываете необъективны. Серьезная работа не для вас. Людям – и на работе, и дома, и вообще повсюду – трудно с вами. Да, вам бы поработать над собой и своим характером! Прежде всего: воспитывайте в себе терпеливость и сдержанность, уважительнее относитесь к людям, наконец, подумайте и о своем здоровье – такой стиль жизни не проходит бесследно.
**Общительным и приятным человеком может стать каждый, и для этого совершенно необязательно иметь какие-либо особые «гены общительности», талант. Надо работать над собой, совершенствовать собственный уровень общительности!**

**Вводный контроль**

для групп первого года обучения

Уважаемые учащиеся!

Напишите сочинение – эссе по теме

«Если бы предпринимателем был (а) я…»

**Итоговый контроль**

для групп первого года обучения

Блиц - опрос

**1.** Степень удовлетворения потребности, которую человек получает от потребления товара или услуги? **(полезность)**

 **2.** Денежная сумма, которая выплачивается за нарушение прав потребителей лицом, виновным в таком нарушении? **(неустойка)**

 **3.** Соответствие товара обязательным требованиям, предусмотренным законом или условиями договора? **(качество)**

**4.** Детальная инструкция о правилах пользования, мерах предосторожности? **(вкладыш)**

**5.** Информация, размещённая на упаковке товара? **(маркировка)**

**6.** Период, в течение которого изготовитель обязуется обеспечивать потребителю возможность использования товара длительного пользования по назначению и нести ответственность за существенные недостатки, возникшие по его вине? **(срок службы)**

 **7.** Проверка соответствия качества товара требованиям стандарта? **(сертификация)**

 **8.** Исследование товара, проводимое в специальных лабораториях? **(экспертиза)**

**9.** Период, по истечении которого товар считается непригодным для использования по назначению? **(срок годности)**

**10.** Тот, кто производит товары для реализации потребителям? **(изготовитель)**

**11.** Документ, подтверждающий приобретение товара в магазине? **(чек)**

**12.** Период, в течение которого в случае обнаружения в товаре (услуге) недостатка продавец (изготовитель, исполнитель) обязан удовлетворить одно из требований потребителя (о бесплатном ремонте, о замене, о возврате денег за товар или об уменьшении покупной цены)? **(гарантийный срок)**

**13.** Организация, оказывающая услуги населению за определённую плату? **(исполнитель)**

**Вводный контроль**

для групп второго года обучения

[**Тест: Способны ли вы создать свой бизнес?**](http://site-dlya-zhenschin.ru/psyhologiya/testy/100-test-na-sposobnost-sozdat-svoy-biznes.html)

 Сегодня каждому желающему предоставляется множество возможностей открыть свое дело и работать на себя, не завися от начальства. Но далеко не каждый человек способен вот так запросто взять и создать свой бизнес. Кому-то это удается довольно легко, а для кого-то создание своего дела – неподъемный труд.

 В результате многочисленных исследований были выявлены основные качества, влияющие на способность человека к ведению бизнеса. На их основе был составлен  уникальный опросник, приведенный ниже. Ответьте на вопросы и узнайте – сможете ли вы создать свой бизнес и стать миллионером?

**1. Инициативность**

**а)**. Вы сами всегда стараетесь найти дополнительные обязанности и работу.
**б).** Вы не ищете работу сами, но всегда находите эффективные пути ее выполнения.
**в).** Иногда начальство вам напоминает о ваших обязанностях, но в целом с работой вы справляетесь.
**г).** Вы не спешите выполнять работу до тех пор, пока не получите все необходимые указания от руководства.

**2. Общительность**

а). Вы всегда открыты к новым контактам и дружелюбны к окружающим.
б). Вы не стремитесь постоянно расширять круг общения, но всегда вежливы и обходительны.
в). Иногда вы бываете не в духе. В такое время предпочитаете ни с кем не общаться.
г). Вы довольно замкнуты и посторонним в ваш мир входа нет.

**3. Лидерство.**

а). Вы харизматичны и способны внушать доверие людям.
б). Вы продумываете свои решения и отдаете указания, все хорошенько взвесив.
в). Вы предпочитаете сами отдавать распоряжения, нежели работать под чьим-то руководством.
г). Обычно на работе вы сами выполняете чьи-то указания.

**4. Ответственность.**

а). Вы считаете, что каждая работа должна выполняться максимально хорошо, чего бы это ни стоило.
б). Вы обычно стараетесь выполнять работу хорошо, но без лишнего фанатизма.
в). Обычно вам не доставляет радости выполнение очередного задания. Но вы его все-таки выполняете. Что ж поделаешь – работа есть работа.
г). Вы всячески стараетесь уклониться от возможных поручений.

**5. Талант организатора.**

а). Вы можете организовать кого угодно на любое дело благодаря своему таланту убеждать.
б). Если возникает необходимость вы можете выступить в роли организатора.
в). Обычно вы стараетесь не выступать в качестве организатора.
г). У вас никогда не было организаторского таланта и вы никогда никого не организовывали на какое-нибудь дело.

 **6. Решительность.**

а). Вы не сомневаетесь в своих действиях и полностью уверены в том, что делаете.
б). Вы не боитесь принимать ответственные решения, но сначала все анализируете.
в). Вы не сомневаетесь в своих силах, но иногда, поспешив, допускаете досадные ошибки.
г). Вы не всегда уверены в том, что делаете, часто сомневаетесь.

**7. Упорство.**

а). Вас ничто не может свернуть с выбранного пути.
б). Вы всегда стараетесь идти до конца.

в). Вы быстро загораетесь, но можете отступить от намеченного при возникших трудностях.
г). Вы предпочитаете не биться лбом в стену, занимаясь тем, что уже делали ранее и в чем уверены.

**Ключ к тесту:**

Начислите себе за каждый ответ под буквой А по 4 балла,
- за ответы под буквой Б по 3 балла;
- за ответы под буквой В по 2 балла;
- за ответы под буквой Г – 1 балл.

Сложите полученные баллы.

**Обработка результатов**

**12 баллов и менее:**
Бизнес явно не для вас. Для вас лучшим решением будет работа в качестве исполнителя, а не организатора дела.

 **От 13 до 16 баллов.**Вы смогли бы заниматься бизнесом, но только не во главе команды, а в коллективе единомышленников-компаньонов. Работа в команде может привести вас к успеху.

**От 17 до 20 баллов.**
Вы имеете необходимые задатки для руководства бизнесом и могли бы попытаться самостоятельно открыть дело. Но при этом не помешает заручиться поддержкой влиятельного человека, который сможет помочь вам в трудную минуту.

**От 21 до 24 баллов.**Вы способны начать свое дело и имеете довольно высокие шансы добиться успеха. Главное при этом выбрать правильное направление и занять в нем свою нишу.

 **От 24 баллов и выше.**Поздравляем! У вас отличные способности к ведению бизнеса. Вы решительны, инициативны и трудолюбивы. Эти качества станут надежной опорой в создаваемом бизнесе и помогут привлечь благосклонность судьбы и финансовый успех!

Часто успешность женщины связана с умением привлекать внимание окружающих мужчин.

 **Итоговый контроль**

для групп второго года обучения

Решите тест: найдите в правой колонке определения, соответствующие понятиям в левой колонке.

|  |  |
| --- | --- |
| **Понятия** | **Определения** |
| 1. Предприятие | А. Дело, занятие, являющееся источником наживы |
| 2. Дилер | Б. Человек, связанный с поиском и продажей товаров |
| 3. Менеджер | В. Продавец товаров на публичных торгах |
| 4. Предприниматель | Г. Посредник на биржах в торговых сделках «купли-продажи» |
| 5. Брокер | Д. Человек, который занят практической организацией «нового дела» в сфере производства товаров и услуг |
| 6. Аукционист | Е. Современный руководитель |
| 7. Предпринимательство | Ж. Первичное основное звено производства |
| 8. Коммерция | З. Посредник при заключении сделок на бирже, действующих от имени биржи, по поручению и за счет клиентов |
| 9. Бизнес | И. Инициативная, самостоятельная деятельность граждан и их объединений в получении прибыли |
| 10. Коммерсант | К. Торговля и торгово-посредническая деятельность |

**Вводный контроль**

для групп третьего года обучения

 Сегодня мы предлагаем проверить, как вы ведете себя в супермаркете, собираясь купить продуктов всего лишь на один день. А в конце сообщим, сколько вы переплатили.

1. Вы делаете покупки по списку?

а) Только по списку — 2 балла.

б) Когда как — 1 балл.

в) Обычно полагаюсь на память и вдохновение — 0 баллов.

2. Куда вы складываете покупки?

а) Беру большую тележку на колесиках — 0 баллов.

б) Стараюсь найти маленькую корзинку с ручками — 1 балл.

3. Берете ли вы детей в поход по супермаркету?

а) Приходится брать — 0 баллов.

б) Стараюсь этого не делать — 3 балла.

4. Вы хотите купить пакет молока. Какую марку выберете?

а) Я всегда покупаю молоко одной и той же известной марки, потому что, мне кажется, она должна отвечать за качество — 1 балл.

б) Осматриваю весь молочный прилавок и выбираю что-нибудь среднее по цене либо со знакомым названием — 0 баллов.

в) Постараюсь найти молоко подешевле — 2 балла.

5. Вы пришли за хлебом. Путь в хлебный отдел лежит через овощной, молочный, кондитерский и хозяйственный отделы. Будете ли вы останавливаться по пути, чтобы посмотреть, что новенького появилось на стеллажах?

а) Безусловно, это очень интересно, а за осмотр денег не берут — 0 баллов.

б) Зависит от настроения — 1 балл.

в) Постараюсь не отвлекаться от цели — 2 балла.

6. Вы хотите купить товар не первой необходимости, но знаете, что в другом магазине он стоит на треть дешевле. Как вы поступите?

а) Не поленюсь сходить в другой магазин — 2 балла.

б) Лучше куплю здесь, мое время стоит дороже — 0 баллов.

7. На что вы обращаете внимание при покупке товара, кроме цены?

а) На марку и удобство упаковки — 0 баллов.

б) На ингредиенты — 1 балл.

в) На срок годности — 2 балла.

8. Верите ли вы, что можно носить белые вещи каждый день, если стирать их «Тайдом»?

а) Да — 0 баллов.

б) Нет, мне этот порошок не подходит — 2 балла.

в) Нет, потому что ненавижу этого мужика, который ходит по квартирам и спрашивает: «Вы все еще не в белом?» — 1 балл.

г) Не знаю — 1 балл.

9. У вас есть возможность выбрать моющее средство — отечественное дешевое или импортное дорогое. Что вы выберете?

а) Выберу отечественное — 1 балл.

б) Хорошее дешевым не бывает, надо брать импортное — 0 баллов.

10. Уже стоя в очереди в кассу, вы вспоминаете, что забыли купить конфет или пирожных для друзей, к которым идете в гости, или для их ребенка. Как вы поступите?

а) Вернетесь в кондитерский отдел — 2 балла.

б) Купите шоколадку или леденцы на кассе — 0 баллов.

Теперь суммируйте свои баллы и подсчитайте результат.

**0–5 баллов.** Растратчик. Каждый раз вы оставляете в магазине примерно вдвое большую сумму, чем могли бы потратить при разумном подходе к процессу. К сожалению, вы заглотнули наживку умелых коммерсантов, которые ловко навязывают вам ненужные товары по завышенной цене. В результате вам нередко приходится одалживать денег до зарплаты. Но даже если вы можете себе позволить бросаться деньгами, то повод для беспокойства все равно имеется. Холодильники у таких «рабов желудка» полнятся просроченными продуктами, ни съесть, ни выкинуть которые часто не хватает сил. Кроме того, привычка регулярно баловать себя чем-то дорогим и вкусненьким, свойственна неуверенным в себе людям с несложившейся личной жизнью. Постарайтесь понять, что магазин — не лучшее место для избавления от стресса, есть масса гораздо более конструктивных способов повысить себе настроение.

**6–15 баллов.** Обычный покупатель. Вы переплачиваете порядка 10–20 процентов. К этим цифрам можно относиться по-разному. С одной стороны, вы абсолютно правы, считая, что лучше экономить свое время и нервы, нежели деньги. Все уже поняли, что за удобство и сервис надо платить. Однако если подсчитать, сколько денег утекает сквозь ваши пальцы за год, сумма получится не такой уж маленькой. Поэтому при желании вы можете начать экономить. Надо лишь научиться с большей ответственностью подходить к процессу закупок продовольствия, перед визитом в магазин составлять список покупок, которые необходимо сделать, и, стоя в очереди в кассу, критически осмотреть содержимое своей тележки. Наверняка там найдутся товары, которые можно выложить.

**16 баллов и более.** Покупатель экстра-класса. Вы потратили ровно столько, сколько планировали, а может, даже умудрились сэкономить. Достигнув вершин покупательского искусства, вы можете обучать новичков, как правильно делать покупки. Вы умеете бороться с искушениями и держите в памяти множество цифр, поэтому можете четко назвать цены на любой товар во всех окрестных магазинах. Вас могут упрекать в скупости, жадности или неумении зарабатывать. Но вы-то четко знаете, что по-настоящему богатые люди всегда крайне экономны, а хорошая память и знание конъюнктуры рынка помогают, в конечном счете, сберечь огромные суммы денег. Главное, чтобы стремление экономить на всем не стало главной целью вашей жизни.

**Итоговый контроль**

для групп третьего года обучения

**Решите тест:**

Подберите к понятиям соответствующие определения (цифра – буква):

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Понятия** |  | **Определения** |
| **1.** | Потребитель | **А.** | Информация, размещённая на упаковке товара. |
| **2.** | Договор | **Б.** | Место встречи продавца и покупателя. |
| **3.** | Маркировка | **В.** | Заведение, где совершается договор «купли – продажи». |
| **4.** | Гигиенический сертификат | **Г.** | Степень удовлетворения, получаемая человеком от потребления товара или услуги. |
| **5.** | Спрос | **Д.** | Лицо, предъявляющее спрос на товары и услуги. |
| **6.** | Рынок | **Е.** | Документ, подтверждающий безопасность товара для здоровья человека. |
| **7.** | Товар | **Ж.** | Документ, подтверждающий приобретение товара. |
| **8.** | Магазин | **З.** | Документ, который подаётся в суд и в котором излагается существо спора и формулируются требования к ответчику. |
| **9.** | Продавец | **И.** | Набор продукции, представленный в магазине. |
| **10.** | Реклама | **К.** | Документ, в котором покупатель может отразить недовольство работой продавца. |
| **11.** | Сертификат качества | **Л.** | Слово, означающее «сообщение». |
| **12.** | Услуга | **М.** | Количество товаров, которое продавец готов предложить для продажи по определённой цене. |
| **13.** | Чек | **Н.** | Соглашение между фирмой и потребителем, в котором определены права, обязанности и ответственность сторон. |
| **14.** | Рекламодатель | **О.** | Работа, выполняемая для удовлетворения потребностей людей. |
| **15.** | Предложение | **П.** | Государственное учреждение, где потребитель может защитить свои нарушенные права. |
| **16.** | Ателье | **Р.** | Кредитно – финансовое учреждение. |
| **17.** | Весы | **С.** | Разновидность бумажных денег. |
| **18.** | Полезность | **Т.** | Количество товаров, которое покупатель готов купить по определённой цене. |
| **19.** | Суд | **У.** | Измерительный прибор в магазине. |
| **20.** | Банк | **Ф.** | Продукт труда, предназначенный для продажи или обмена. |
| **21.** | Ассортимент | **Х.** | Лицо, товары и услуги предлагающий. |
| **22.** | Книга заявлений и предложений. | **Ч.** | Документ, подтверждающий качество товаров. |
| **23.** | Информация | **Ш.** | Человек или фирма, заказывающая рекламу. |
| **24.** | Банкнота | **Щ.** | Заведение, где с потребителем заключается «договор – заказа». |
| **25.** | Исковое заявление | **Э.** | Информация, имеющая целью его продвижение на рынок. |
| **26.** | Адвокат | **Ю.** | Возможность физического или юридического лица своевременно выполнять свои финансовые обязательства. |
| **27.** | Платёжеспособность | **Я.** | Юрист, помогающий человеку защитить свои права в суде. |

**Вводный контроль**

для групп четвёртого года обучения

**Тест на предпринимательские способности**

***Тест разработан ведущим специалистом Московской международной высшей школы бизнеса «МИРБИС» Т.В.Кузьминой***

 Уважаемые, учащиеся!
Предлагаем Вам пройти тестирование и определить уровень предпринимательских способностей. Тест содержит краткую интерпретацию Ваших возможностей в предпринимательской деятельности. Время заполнения теста, не более 3 мин.
 **ИНСТРУКЦИЯ:**
Вам предлагается ответить на вопросы, касающиеся Вашего обычного способа поведения. Постарайтесь представить типичные ситуации и дайте первый ответ, который придёт Вам в голову:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ОПИРАЯСЬ НА СВОЮ ЖИЗНЕННУЮ ФИЛОСОФИЮ И ТИПИЧНОЕ ПОВЕДЕНИЕ, Я СКАЗАЛ БЫ, ЧТО…** | **Целиком согласен** | **В основном согласен** | **Частично согласен** | **В основном не согласен** | **Целиком несогласен** |
| 1. Я в целом оптимист  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 2. Я получаю удовольствие от состязания и от превосходства своих навыков над навыками других | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3. При решении проблем я в первую очередь стремлюсь к оптимальному  решению, не беспокоясь о другом | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 4. Мне нравиться общаться с коллегами после работы  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 5. При игре на тотализаторе я предпочту вариант с дальним прицелом для большего выигрыша | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6. Я люблю сам ставить себе цели и добиваться их | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7. Я обычно раскован и легко схожусь с другими | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 8. Я люблю быть в курсе происходящего и предпринимаю для этого действия | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 9. Я работаю  лучше всего когда меня направляют | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 10. Когда я прав, я могу убедить других | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 11. Я нахожу, что другие часто отнимают мое время | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 12. Мне нравиться  смотреть футбол, бейсбол и подобные игры | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 13. Я обыкновенно говорю очень открыто о себе с другими людьми | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 14. Я не против выполнения приказов старших, имеющих законные полномочия | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 15. Мне больше нравиться планировать, чем выполнять планы | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 16. Я считаю скучным дело, где гарантирован успех | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 17. Столкнувшись с неудачей, я быстро переключаюсь на другое вместо продолжения попыток | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 18. Успех в бизнесе дает возможность больше времени уделять семье | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 19. Заработав что-нибудь, я считаю важным сберечь это | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 20. Получение больших денег – это вопрос удачи | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 21. Проблемы решаются эффективнее, когда рассматривается несколько альтернатив | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 22. Мне нравится впечатлять своими умениями | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 23. Мне нравится играть в спортивные игры с более умелым соперником | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 24. В бизнесе допускаются не совсем этичные решения | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 25. Из хороших друзей получаются наилучшие подчиненные. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

**Подсчет очков:**

Дайте себе одно очко за каждый обведенный ответ 1 или 2 на вопросы 1, 2, 6, 8, 10, 11, 16, 17, 21, 22, 23, 24.
Дайте себе одно очко за каждый обведенный ответ 4 или 5 на вопрос 3, 4, 5, 7, 9, 12, 13, 14, 15, 18, 19, 20, 25.
Сложите очки и найдите себя в категориях:

**21-25:** У Вас отличный шанс добиться успеха в предпринимательской деятельности, если вы используете имеющиеся возможности. Чего вы ждете?

**16-20:** Это близко к высокому предпринимательскому уровню. Вы можете добиться довольно больших успехов при наличии остальных качеств и ресурсов.

**11-15:** Сумма Ваших очков в переходной зоне. При условии серьезной работы вы, вероятно, сможете добиться понимания требований к владению собственным бизнесом.

**6-10:** Довольно сомнительно, что Вы добьетесь успеха в качестве предпринимателя. Для этого потребуется значительная перестройка вашей жизненной философии и поведения.

**0-5:** Посмотрите правде в глаза. Предпринимательская деятельность на самом деле Вам не подходит. Тем не менее, знания никому не вредят.

**Итоговый контроль**

для групп четвёртого года обучения

Решите тест: подберите к понятиям соответствующие определения (цифра – буква)

|  |  |
| --- | --- |
| **Понятия** | **Определения** |
| **1.** Предпринимательство | **А**. Форма организации бизнеса, при которой два или более лица договариваются о владении предприятием, объединяют свои ресурсы, распределяя между собой доходы и убытки. |
| **2.** Акционерное общество закрытого типа | **Б.** Деятельность, которая осуществляется без применения наёмного труда. |
| **3.** Акция | **В.** Форма организации бизнеса, когда все участники несут неограниченную ответственность по обстоятельствам фирмы всем своим имуществом. |
| **4.** Товарищество | **Г.** Пакет акций «50% + 1». |
| **5.** Уставный капитал фирмы | **Д.** Часть прибыли, получаемая акционером на имеющиеся во владении акции. |
| **6.** Пакет акций | **Е.** Форма организации предпринимательства на основе привлечения денежных средств посредством продажи ценных бумаг. |
| **7.** Единоличное предприятие | **Ж.** Деятельность, направленная на получение прибыли посредством производства товаров и оказания услуг с целью удовлетворения запросов потребителей. |
| **8.** Товарищество с ограниченной ответственностью | **З.** Акционерное общество, в котором акции распространяются по закрытой подписке внутри акционерного общества. |
| **9.** Дивиденды | **И.** Форма организации бизнеса, когда все участники несут ответственность только по своим обязательствам (в пределах своего вклада). |
| **10**. Акционерное общество | **К.** Форма предпринимательства, при которой владельцем является одно лицо или одна семья. |
| **11.** Товарищество с неограниченной ответственностью | **Л.** Количество акций находящихся во владении акционера. |
| **12**. Акционерное общество открытого типа | **М.** Все вклады участников фирмы. |
| **13**. Контрольный пакет акций | **Н.** Акционерное общество, в котором акции свободно продаются и покупаются. |
| **14.** Индивидуальная трудовая деятельность | **О.** Ценная бумага, на которой указан номинал и название предприятия. |
| **15.** Акционеры | **П.** Высший орган управления акционерного общества. |
| **16.** Собрание акционеров  | Р. Владельцы акционерного общества. |

**Аннотация**

 Содержание дополнительной общеобразовательной - дополнительной общеразвивающей программы «Юный предприниматель», направлено на формирование у учащихся знаний и умений в области предпринимательской деятельности для дальнейшего профессионального самоопределения и адаптации в современных экономических условиях.Программа предполагает 3 уровня обучения: ознакомительный, базовый и углублённый, имеет социально - педагогическую направленность.

 Дополнительная общеобразовательная - дополнительная общеразвивающая программа «Юный предприниматель» адресована учащимся 14-18 лет. В группу первого года принимаются все желающие. Специального отбора не производится. Оптимальное количество детей в объединении для успешного освоения программы - 15 человек. Группы формируются только одновозрастные.

 Программа рассчитана на 4 года обучения, и общий объём её составляет 180 часов. Содержание материала распределено по годам: 1год – 36 часов, 2 год: - 72 часа, 3 год – 36 часов, 4 год – 36 часов. Занятия проводятся один раз в неделю; продолжительность – 1 учебный час. Для учащихся 2 года обучения занятия проводятся 1 раз в неделю по 2 учебных часа с 10-15 минутным перерывом. Продолжительность занятий и их кратность в неделю установлена в соответствии с рекомендациями СанПиНа.

 Дополнительная общеобразовательная - дополнительная общеразвивающая программа «Юный предприниматель» состоит из 9 модулей:

1. Введение в потребительскую культуру (первый год обучения)

2. Введение в предпринимательство – проектная деятельность (первый год обучения)

3. Основы предпринимательской деятельности (второй год обучения)

4. Основы проектной деятельности (второй год обучения)

5. Познай себя (второй год обучения)

6. Потребительское образование и культура (третий год обучения)

7. Организационно – правовые основы организации предпринимательства (третий год обучения)

8. Маркетинг в деятельности предпринимателя – проектная деятельность (третий год обучения)

9. Организация проектной деятельности: моделирование предпринимательской деятельности по организации собственного дела «Шаг за шагом» (четвёртый год обучения)