Автономная некоммерческая организация
«Ресурсный центр поддержки и развития некоммерческих организаций
«Мастерская социальных проектов»

ПРИНЯТО
Протокол №№22/2-21
от «22» февраля 2021 г.
Правление АНО «МСП»

УТВЕРЖДЕНО
Приказ №24/2-21 от «24» февраля 2021 г.
Директор АНО «МСП»
_____ О.С. Пушкова

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ

ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА

«СОЦИАЛЬНЫЙ КОНТРАКТ: ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА»

Срок реализации: 2,5 месяца

Возраст учащихся: от 18 лет

Разработчики:

Ермакова Ирина Сергеевна,
руководитель программы
Пушкова Ольга Сергеевна,
директор АНО «МСП»

Пермь

2021

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение

1. Пояснительная записка:
   - 1.1. направленность;
   - 1.2. актуальность;
   - 1.3. отличительные особенности программы;
   - 1.4. целевая аудитория;
   - 1.5. объем программы;
   - 1.6. формы обучения и виды занятий;
   - 1.7. срок освоения программы;
   - 1.8. режим занятий.
2. Цель и задачи программы
3. Содержание программы:
   - 3.1. учебный план;
   - 3.2. содержание учебно-тематического плана;
4. Планируемые результаты.
5. Календарный учебный график
6. Условия реализации программы
7. Формы аттестации и оценочные материалы

Пояснительная записка

Социальный контракт — государственная финансовая социальная помощь, оказывается малоимущим семьям и малоимущим одиноко проживающим гражданам, которые по не зависящим от них причинам имеют среднедушевой доход ниже величины прожиточного минимума.

Цель заключения социального контракта – стимулирование активных действий заявителей по преодолению трудной жизненной ситуации (выход из малоимущности).

Срок заключения социального контракта – исходя из мероприятий программы социальной адаптации, но не более 12 месяцев.

Курс «Социальный контракт: основы предпринимательства» разработан с целью поддержки получателей социального контракта и представляет собой серию уроков, которые помогут:

- оценить свои ресурсы
- провести анализ своих сильных и слабых сторон
- правильно составить резюме
- уметь презентовать себя и свой продукт
- познакомиться с основами продаж
- узнать основы работы с возражениями
- понять особенности площадок популярных соцсетей
- сделать осознанный выбор направления реализации социального контракта.

Дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа «Социальный контракт: основы предпринимательства» составлена на основании образовательной программы «Социальный контракт: учимся вместе!» Автономной некоммерческой организации «Ресурсный центр поддержки и развития некоммерческих организаций «Мастерская социальных проектов» с использованием гранта Президента Российской Федерации, представленного Фондом президентских грантов в рамках реализации социального проекта «Социальный контракт: учимся вместе!» по договору № 21-1-009274 и в соответствии с

- Федеральным законом Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Приказом Министерства просвещения Российской Федерации от 09.11.2018 г. № 196 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»;
- Приказом Министерства Просвещения Российской Федерации от 30.09.2020 г. № 533 «О внесении изменений в порядок организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам, утвержденный приказом Министерства Просвещения Российской Федерации от 9 ноября 2018 г. № 196».

1.1. Направленность программы: социально-гуманитарная.

1.2. Актуальность и педагогическая целесообразность Программы

Педагогическая целесообразность программы состоит в том, чтобы сформировать у слушателей, не имеющих профессионального и практического опыта в предпринимательской деятельности, новые компетенции, необходимые при осуществлении индивидуальной предпринимательской деятельности, использующем современные информационные технологии; формировать целостное восприятие системы оказания государственной социальной помощи на основании социального контракта

1.3. Отличительные особенности Программы

Практикоориентированный курс направлен на повышение эффективности реализации государственной социальной помощи на основании социального контракта путем осознанного выбора направления реализации социального контракта и оценки своих возможностей при реализации социального контракта.

1.4. Целевая аудитория - соискатели на получение социального контракта по направлению «Индивидуальная предпринимательская деятельность», не имеющие опыта ведения предпринимательской деятельности или имеющие небольшой или негативный опыт.

1.5. Объем программы

Общая продолжительность программы составляет 2,5 календарных месяца в объеме 23 академических часа.

1.6. Формы обучения и виды занятий

Форма обучения - заочная.

Программа предусматривает использование следующих форм работы:

• самостоятельная работа - освоение материала, содержащегося в онлайн-уроках, прохождение тестовых заданий и выполнение домашних заданий, разработка бизнес-плана (в режиме онлайн на сайте http://socresurs.ru/);

• индивидуальное консультирование - анализ по результатам рассмотрения проекта бизнес-плана, разработанного слушателем;

• публичная защита бизнес-планов посредством площадки для проведения онлайн-конференций.

1.7. Срок освоения программы – 2,5 календарных месяца.

1.8. Режим занятий

Слушатели самостоятельно проходят курс в дистанционном режиме и выходят на онлайн-защиту бизнес-планов в назначенные время и дату.

2. Цель и задачи Программы

2.1. Цель Программы - получение знаний, умений, навыков разработки бизнес-плана для оформления социального контракта по направлению "Индивидуальная предпринимательская деятельность", общих принципов регистрации и ведения предпринимательской деятельности в качестве самозанятого гражданина, индивидуального предпринимателя

2.2. Задачи программы

2.2.1. получение комплексных знаний об осуществлении индивидуальной предпринимательской деятельности от экспертов-практиков;

2.2.2. изучение трендов предпринимательской деятельности;

2.2.3. формирование у граждан навыков проведения анализа рынка и портрета потребителя (покупателя);

2.2.4. информирование об особенностях регистрации индивидуального предпринимателя и физического лица – налогоплательщика налога на профессиональный доход, а также ведения налоговой отчетности;

2.2.5. формирование навыков создания финансовой модели предпринимательской деятельности;

2.2.6. разработка и защита бизнес-планов;

2.2.7. психологическая поддержка граждан и обучение их навыкам самоподдержки.

3. Содержание Программы

3.1. Учебный (тематический) план

№	Тема	Количество ак.часов для освоения темы	Самостоятельная работа
1	Успешные практики реализации социального контракта	1	0,5
2	Регистрация ИП и самозанятости	1	0,5
3	Разбор бизнес-плана	1,5	2
4	Налоговая отчетность ИП	1	1
5	Тренды предпринимательского рынка, с чего начать свое дело	1,5	1
6	Анализ рынка и портрет покупателя, формирование УТП	1,5	2
7	Производственный план и расчет себестоимости продукта	1,5	3
8	Эффективный маркетинг: каналы и план продвижения, привлечение дополнительных ресурсов	1,5	2
9	Финансовый план, оценка рисков	1,5	3
10	Практическое занятие по составлению финансовой модели	2	3
11	Мотивационный тренинг "Ты можешь"	2	0,5
12	Работа со страхами	1	0,5
13	Тренды рынка труда, навигатор по поиску работы	1	0,5
14	Эффективная самопрезентация	1	1
15	Секреты продающего резюме, 5 шагов к успешной карьере	1	1
16	Работа с возражениями	1	1
17	Тест-драйв собеседования	1	1

18	Психологическая поддержка: какие остались страхи	1	0,5
	ИТОГО	**23**	**24**

3.2. Содержание учебного (тематического) плана

1. Успешные практики реализации социального контракта

Истории от лиц, заключивших социальный контракт с целью обмена опытом.

2. Регистрация ИП и самозанятости

Что выбрать: ИП или самозанятость? Различия ИП и самозанятости, Налог на профессиональный доход: плюсы и минусы, Кому подойдет специальный налоговый режим, Регистрация самозанятого гражданина, Индивидуальный предприниматель: регистрация, выбор системы налогообложения, оформление документов, Регистрация бизнеса и дистанционное открытие счета

3. Разбор бизнес-плана

Обзор разделов бизнес-плана; примеры заполнения разделов; часто встречающиеся вопросы при заполнении разделов бизнес-плана.

4. Налоговая отчетность ИП

Особенности налогообложения и отчетности ИП, Упрощенная система налогообложения, Патентная система налогообложения, Единый сельскохозяйственный налог, Общая система налогообложения, Размер взносов ИП, Особенности ведения деятельности ИП в условиях нового законодательства (о применении контрольно-кассовой техники)

5. Тренды предпринимательского рынка, с чего начать свое дело

Оценка перспективы выбранного профиля деятельности, особенности развития, «стартовый пакет»

6. Анализ рынка и портрет покупателя, формирование УТП

Получение информации касательно рынка сбыта выбранных товаров/услуг в рамках произведенного ранее выбора сферы и формы деятельности из открытых источников; идентификация основных потребностей групп клиентов в рамках выбора; ранжирование потребностей; сопоставление собственных компетенций, возможностей и навыков с возможностью удовлетворения потребностей рынка; определение географического ареала деятельности; составление портрета физического клиента; формулировка УТП составление УТП на основе наилучшего решения проблем и задач клиента; путь от свойств товара/услуги к конкурентным преимуществам и к выгодам для клиентов от использования ими УТП; закрепление успеха путем обратной связи с клиентом, устранение недостатков в предложении

7. Производственный план и расчет себестоимости продукта

определение понятия себестоимости продукта/услуги; явные и скрытые составляющие себестоимости; определение точной себестоимости продукта/услуги; составление производственного плана, соотносящегося с планом-графиком развития дела, определение ритмов (суточный, недельный, месячный, сезонный, годовой); корректировка

производственного плана;

8. Эффективный маркетинг: каналы и план продвижения, привлечение дополнительных ресурсов

Особенности целевой аудитории; комплексы маркетинга в социальном предпринимательстве; методы и технологии изучения прямой и косвенной целевой аудитории

9. Финансовый план, оценка рисков

Понятие финансового планирования; простейшие модели бюджетов и их составление; подсчет необходимых стартовых вложений; анализ выручки и соотнесение к затратам; определение понятия маржа, прибыль, чистая прибыль; выход на точку безубыточности; корректировка финансового плана.

10. Практическое занятие по составлению финансовой модели

Обзор разделов финансовой модели бизнес-плана; пошаговый разбор заполнения разделов; ответы на часто встречающиеся вопросы.

11. Мотивационный тренинг "Ты можешь"

Анализ социального капитала; актуализация собственных возможностей и потребностей, их совмещение, поиск вариантов их реализации; трансляция спектра возможностей профессионального и личностного развития; активация жизненного и предпринимательского потенциала.

12. Работа со страхами

Основные психологические приемы проработки страхов.

13. Тренды рынка труда, навигатор по поиску работы

Современное состояние рынка труда, общие принципы и приемы, которые помогут подобрать и получить достойную и перспективную работу, ресурсы для поиска работы.

14. Эффективная самопрезентация

Навыки представить себя при собеседовани, продажах, переговорах с партнерами.

15. Секреты продающего резюме, 5 шагов к успешной карьере

Принципы при оформлении резюме, 5 способов подходов к выполнению своих трудовых функций для устойчивости на работе.

16. Работа с возражениями

Популярные техники работы с возражениями, кейсы работы с розражениями.

17. Тест-драйв собеседования

Основные вопросы, связанные с подготовкой к собеседованию и его успешным прохождением, приемы при собеседовании, схемы подготовки к собеседованию.

18. Психологическая поддержка: какие остались страхи

Повторное занятие с психологом для отработки страхов.

4. Планируемые результаты освоения Программы

По результатам обучения слушатель должен уметь:

работать с информацией: находить, оценивать и использовать информацию из различных источников, необходимую для решения задач по развитию предпринимательского проекта;

находить и оценивать новые рыночные возможности и формулировать бизнес-идею.

оценивать потребность в ресурсах и планировать их использование при решении задач по развитию предпринимательского проекта;

разрабатывать бизнес-план создания и развития новых организаций (направлений - деятельности, продуктов и т.п.);

оценить свой социальный капитал для реализации социального контракта по направлениям.

5. Календарный учебный график

Слушатель самостоятельно осваивает курс по мере поступления на него.

6. Организационно-педагогические условия реализации Программы

1. Сайт http://socresurs.ru/
2. Доступ к сети Интернет
3. Персональный компьютер
4. Стандартные программы Microsoft Office
5. CRM-платформа “Битрикс.24”

7. Формы аттестации и оценочные материалы

Для оценки освоения материала используются следующие формы контроля:

- текущий контроль с использованием стандартизированного опроса - в течение обучения после каждой темы в виде тестовых заданий в онлайн-режиме,
- итоговый контроль – экспертная оценка бизнес-плана, разработанного слушателем курса.