Пояснительная записка

Рабочая программа внеурочной деятельности «Основы предпринимательства» для учащихся 8-9 классов разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом, примерной программы основного (общего) образования, учебного плана МБОУ ООШ с.Верхний Нерген на 2020-2021 учебный год, ООП ООО МБОУ ООШ с.Верхний Нерген, Концепция национальной программы повышения уровня финансовой грамотности населения РФ.

Предпринимательство в общеобразовательной школе следует рассматривать, прежде всего, как предпринимательское отношение к созидательному труду в целом, в не зависимости от того, какую роль придется выполнять школьнику во взрослой жизни – предпринимателя, управленца или просто работника по найму. Содействие развитию цивилизованного предпринимательства, формирование общественном мнении позитивного отношения к предпринимательской деятельности; содействие формированию нового поколения молодых людей, понимающих предпринимательство и бизнес не как способ личной наживы, а как общественно востребованную самореализацию, и способных взять на себя ответственность за претворение этой цели в жизнь. Человек предприимчивый осознает свои желания и возможности, действует в соответствии с ними и достигает результата.

**Отличительной особенностью** программы данного курса является то, что он базируется на **системно-деятельностном** подходе к обучению, который обеспечивает активную учебно-познавательную позицию учащихся. У них формируются не только базовые знания в финансовой сфере, но также необходимые умения, компетенции, личные характеристики и установки.

**Цели и задачи программы**

Предлагаемая программа имеет своей целью сформировать у учащихся предпринимательские качества, а так же знания, умения и навыки, необходимые для любой деятельности:

- основы знаний в области менеджмента, маркетинга, финансов, юриспруденции;

- навыки постановки целей и планирования своей деятельности;

- навыки получения и анализа информации;

- навыки управления проектами, в том числе бизнес-планирование;

- навыки уверенного поведения, презентации и самопрезентации;

- навыки эффективных коммуникаций (умение слушать и задавать вопросы, доносить информацию без потерь, аргументировать свою точку зрения, корректно реагировать на мнение, отличное от собственного);

- умение находить нестандартные решения и креативно мыслить **Сроки реализации программы** – 2 года

**Объем часов, отпущенных на занятия** - 34 часов в год 1 час в неделю.

8 класс-34ч

9 класс-34ч

**Формы реализации программы.**

***Для реализации поставленных целей предлагаются следующие формы организации учебного процесса:***

Дискуссия, проектно-исследовательская деятельность учащихся, деловая игра, практическая работа, юридическая консультация, правовая консультация, познавательная беседа, интерактивная беседа, мини-проект, мини-исследование, круглый стол, ток-шоу, творческая работа, викторина, ролевая игра, сюжетно-ролевая игра, выступления учащихся с показом презентаций, игра-путешествие, правовая игра, дидактическая игра, решение практических и проблемных ситуаций, решение практических и экономических задач, игра с элементами тренинга, работа с документами, аналитическая работа, конференция, конкурсы, экскурсии на предприятия, встречи с действующими предпринимателями.

**Методы обучения.**

На уровне основного общего образования создаются условия для освоения учащимися образовательных программ, делается акцент на умение самостоятельно и мотивированно организовывать свою познавательную деятельность (от постановки цели до получения и оценки результата) на развитие учебно-исследовательской деятельности учащихся.

***В процессе обучения используются:***

1. Приемы актуализации субъективного опыта учащихся;

2. Методы диалога и полилога;

3. Приемы создания коллективного и индивидуального выбора;

4. Игровые методы;

5. Методы диагностики и самодиагностики;

6. Технологии критического мышления;

7. Информационно-коммуникационные технологии;

8. Технологии коллективного метода обучения.

Освоение нового содержания осуществляется с опорой на межпредметные связи с курсами экономики, истории, обществознания, географии, литературы, искусства.

**II. Результаты освоения курса внеурочной деятельности**

**Планируемые результаты:**

**Личностными результатами** изучения курса «Основы предпринимательства» являются:

- приобретение знаний о предпринимательстве, как важной сфере человеческой деятельности;

- осознание себя как члена семьи, общества и государства; понимание экономических проблем семьи и участие в их обсуждении; понимание финансовых связей семьи и государства;

- овладение начальными навыками адаптации в мире финансовых отношений: сопоставление доходов и расходов, расчёт процентов, сопоставление доходности вложений на простых примерах;

- развитие самостоятельности и личной ответственности за свои поступки; планирование собственного бюджета, предложение вариантов собственного заработка;

- развитие навыков сотрудничества с взрослыми и сверстниками в разных игровых и реальных экономических ситуациях.

**Метапредметными результатами** изучения курса «Основы предпринимательства» являются:

**Познавательные:**

- освоение способов решения проблем творческого и поискового характера; - использование различных способов поиска, сбора, обработки, анализа, организации, передачи и интерпретации информации; поиск информации в газетах, журналах, на интернет-сайтах и проведение простых опросов и интервью;

- формирование умений представлять информацию в зависимости от поставленных задач в виде таблицы, схемы, графика, диаграммы, диаграммы связей (интеллект-карты);

- овладение логическими действиями сравнения, анализа, синтеза, обобщения, классификации, установления аналогий и причинно-следственных связей, построения рассуждений, отнесения к известным понятиям;

- овладение базовыми предметными и межпредметными понятиями.

**Регулятивные:**

- понимание цели своих действий;

- планирование действия с помощью учителя и самостоятельно;

- проявление познавательной и творческой инициативы;

- оценка правильности выполнения действий; самооценка и взаимооценка;

- адекватное восприятие предложений товарищей, учителей, родителей.

**Коммуникативные:**

- составление текстов в устной и письменной формах;

- готовность слушать собеседника и вести диалог;

- готовность признавать возможность существования различных точек зрения и права каждого иметь свою;

- умение излагать своё мнение, аргументировать свою точку зрения и давать оценку событий;

- определение общей цели и путей её достижения; умение договариваться о распределении функций и ролей в совместной деятельности, осуществлять взаимный контроль в совместной деятельности,

- адекватно оценивать собственное поведение и поведение окружающих.

**Предметными результатами** изучения курса «Основы предпринимательства» являются:

- понимание основных принципов предпринимательской деятельности: представление о роли предпринимательства в обществе;

- развитие предпринимательской инициативы школьников, их потенциальных возможностей и способностей в сфере экономики и предпринимательства, в том числе способности к самообразованию и саморазвитию;

- освоение приёмов работы с экономической информацией, её осмысление; проведение простых финансовых расчётов;

- освоение технологии создания собственного дела, определение наиболее выгодных сфер бизнеса, планирования предпринимательской деятельности и составления бизнес-плана;

- выработка навыков проведения исследований экономических явлений в сфере предпринимательства: анализ, синтез, обобщение экономической информации, прогнозирование развития явления и поведения людей и предпринимательских фирм, сопровождающееся графической интерпретацией и их критическим рассмотрением;

- развитие способностей учащихся делать необходимые выводы и давать обоснованные оценки экономических ситуаций, определение элементарных проблем в области семейных финансов и нахождение путей их решения; - развитие кругозора в области экономической жизни общества и формирование познавательного интереса к изучению общественных дисциплин.

**III. Содержание курса внеурочной деятельности**

**8 класс (34 часа)**

**Раздел 1. Творческое и креативное мышление (4 часа).**

Творчество и креатив. Разница между креативным и творческим мышлением. Творчество — это процесс человеческой деятельности. Креативность — творческие способности индивида.

**Раздел 2. Гибкие навыки (Soft skills) (4 часа).**

Навык управления командой. Планирование и постановка целей. Делегирование. Мотивация. Контроль. Обучение. Контроль.

**Раздел 3. Финансовая грамотность (2 часа).**

Распределение денежных потоков. Понятия себестоимости. Классификация денежных потоков. Понятие и виды денежных потоков. Текущая (операционная), инвестиционная и финансовая деятельность. Понятие себестоимости продукции, методы расчета себестоимости.

**Раздел 4. Структура предприятия (2 часа).**

Виды организационных структур предприятия. Особенности типов организационных структур управления предприятием: линейная, функциональная, линейно-функциональная, дивизиональная, матричная, комбинированная.

**Раздел 5. Предприимчивость (2 часа).**

Упражнения на развитие предпринимательских качеств. Навыки эффективного мышления. Задачи по ТРИЗ.

**Раздел 6. История предпринимательства (2 часа).**

История предпринимательства в России. Бизнес и предпринимательство.

**Раздел 7. Бизнес-модели (2 часа).**

Арендный бизнес. Фактор пользы или выгоды. Фактор стоимости и фактор прибыли.

**Раздел 8. Анализ рынка. Выбор рыночной ниши (4 часа).**

Рыночные отношения. Виды рынка. Функции рынка. Система, структура и инфраструктура рынка. Сегментация рынка.

**Раздел 9. Маркетинг и продвижение (4 часа).**

Понятие целевой аудитории. Методика описания целевой аудитории. Базовые принципы описания целевой аудитории. Портрет идеального клиента. Зачем нужен портрет клиента? Создание портрета клиента.

**Раздел 10. Командообразование (4 часа).**

Командное взаимодействие. Распределение ролей и обязанностей. Формирование единого понятийного аппарата. Назначение ответственных. Регламенты взаимодействия. Завершение задач.

**Раздел 11. Налоги. Бухгалтерия для начинающих (2 часа).**

Налоги на имущество. Понятие бухгалтерского учета.

**Раздел 12. Юридические вопросы для начинающих (2 часа).**

Юридические основы предпринимательской деятельности. Авторское право. Защита интеллектуальной собственности.

Учебно-тематический план 8 класс (34 часа)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование тем | Количество часов | | |
| Всего | Аудит.занятия | |
| Лекции | Практич.занятия |
| 1 | Творческое и креативное мышление | 4 | 2 | 2 |
| 2 | Гибкие навыки (Soft skills) | 4 | 2 | 2 |
| 3 | Финансовая грамотность | 2 | 2 |  |
| 4 | Структура предприятия | 2 | 2 |  |
| 5 | Предприимчивость | 2 | 2 |  |
| 6 | История предпринимательства | 2 | 2 |  |
| 7 | Бизнес-модели | 2 | 2 |  |
| 8 | Анализ рынка. Выбор рыночной ниши | 4 | 2 | 2 |
| 9 | Маркетинг и продвижение | 4 | 2 | 2 |
| 10 | Командообразование | 4 | 2 | 2 |
| 11 | Налоги. Бухгалтерия для начинающих | 2 | 2 |  |
| 12 | Юридические вопросы для начинающих | 2 | 2 |  |
|  | Итого | 34 | 24 | 10 |

Практические занятия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Номер темы | Наименование практического занятия | Кол-во часов |
| 1 | Встреча с предпринимателем, квест «Креативность» | 2 |
| 2 | Экскурсия на предприятие | 2 |
| 8 | Практикум «Сегментация потребителей»» | 2 |
| 9 | Деловая игра «Портрет идеального клиента» | 2 |
| 10 | Деловая игра «Уборка офиса» Предзащита проектов | 2 |
|  | Итого | 10 |

**9 класс – 34 часа**

**Раздел 1. Творческое и креативное мышление (4 часа).**

Понятие инновационного мышления. Инновации. Два этапа проявления инновационной мыслительной деятельности – когнитивный и инструментальный.

**Раздел 2. Гибкие навыки (Soft skills) (4 часа).**

Навыки продаж. Умение задавать вопросы покупателям. Этапы продаж. Выявление потребностей клиента. Типы вопросов.

**Раздел 3. Финансовая грамотность (2 часа).**

Ценные бумаги. Что такое акции и облигации. Понятие инвестиций.

**Раздел 4. Структура предприятия (2 часа).**

Производственный отдел предприятия. Задачи производственного отдела. Основные функции производственного отдела. Организационные структуры производственных отделов.

**Раздел 5. Предприимчивость (2 часа).**

Эмоциональный интеллект. Навыки четырех категорий. На что влияет эмоциональный интеллект и почему без него не обойтись. Как улучшить эмоциональный интеллект: 5 действенных шагов.

**Раздел 6. История предпринимательства (2 часа).**

История предпринимательства в России. Бизнес и предпринимательство.

**Раздел 7. Бизнес-модели (2 часа).**

Аутсорсинговая модель (замещение отдельной функции в компании). Фактор пользы или выгоды. Фактор стоимости и фактор прибыли.

**Раздел 8. Анализ рынка. Выбор рыночной ниши (4 часа).**

Понятия спроса и потребления. Понятие и виды спроса. Факторы влияющие на спрос. Закон предложения. Объем и структура предложения.

**Раздел 9. Маркетинг и продвижение (4 часа).**

Технология 4P. Личный бренд. Модель 4P или как использовать концепцию маркетинг-микс на практике. Удачное построение личного бренда - это дополнительный источник дохода. Как создать личный бренд. Как составить план продвижения личного бренда.

**Раздел 10. Командообразование (4 часа).**

Проблемы формирования команды. Пять пороков команды. Факторы для достижения командой успеха.

**Раздел 11. Налоги. Бухгалтерия для начинающих (2 часа).**

Надо на прибыль. Понятие отчетности. Для кого и для чего.

**Раздел 12. Юридические вопросы для начинающих (2 часа).**

Юридические основы предпринимательской деятельности. Заработная плата. Системы, формы и фонд оплаты труда

**Учебно-тематический план**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование тем | Количество часов | | |
| Всего | Аудит.занятия | |
| Лекции | Практич.занятия |
| 1 | Творческое и креативное мышление | 4 | 2 | 2 |
| 2 | Гибкие навыки (Soft skills) | 4 | 2 | 2 |
| 3 | Финансовая грамотность | 2 | 2 |  |
| 4 | Структура предприятия | 2 | 2 |  |
| 5 | Предприимчивость | 2 | 2 |  |
| 6 | История предпринимательства | 2 | 2 |  |
| 7 | Бизнес-модели | 2 | 2 |  |
| 8 | Анализ рынка. Выбор рыночной ниши | 4 | 2 | 2 |
| 9 | Маркетинг и продвижение | 4 | 2 | 2 |
| 10 | Командообразование | 4 | 2 | 2 |
| 11 | Налоги. Бухгалтерия для начинающих | 2 | 2 |  |
| 12 | Юридические вопросы для начинающих | 2 | 2 |  |
|  | Итого | 34 | 24 | 10 |

Практические занятия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Номер темы | Наименование практического занятия | Кол-во часов |
| 1 | Деловая игра «Креативность» | 2 |
| 2 | Деловая игра «Продавец-покупатель» | 2 |
| 8 | Практикум «Маркетинговое исследование»» | 2 |
| 9 | Деловая игра «Личный бренд». Встреча с предпринимателем | 2 |
| 10 | Деловая игра «Авиаторы» Предзащита проектов | 2 |
|  | Итого | 10 |

**Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины**

Предусмотрена промежуточная и итоговая аттестация, которая проводится в форме защиты итоговой аттестационной работы, проекта.

По итогам изучения предлагаются три формы оценка результатов:

- письменное тестирование;

- выполнение комплексного практического задания (решение ситуационной задачи).

- выполнение и защита проекта.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Критерии оценки бизнес-проектов** | **Баллы** |
| 1 | **Бизнес идея** | **20** |
| 1.1. | Реалистичность |  |
| 1.2. | Команда |  |
| 1.3. | Креативность |  |
|  |  |  |
| 2. | **Презентация** | **30** |
| 2.1. | Слайды Power point |  |
| 2.2. | Оформление (Логотип, фирменный стиль, шрифт) |  |
| 2.3. | Соответствие структуре |  |
| 2.4. | Внутреннее содержание |  |
| 2.5. | Выступление |  |
| 2.6. | Внешний вид (опрятность) |  |
| 2.7. | Невербалика (голос, жесты, мимика, убедительность) |  |
| 2.8. | Умение отвечать на вопросы |  |
|  |  |  |
| 3. | **Маркетинг** | **30** |
| 3.1. | Анализ конкурентов |  |
| 3.2. | Анализ потребителей, выбор целевой аудитории |  |
| 3.3. | УТП |  |
| 3.4. | Реклама и продвижение (каналы коммуникаций) |  |
|  |  |  |
| 4. | **Финансы** | **20** |
| 4.1. | Фин. План (Exel) |  |
|  | **Итого** | **100** |

**Список рекомендуемой литературы**

• Акмаева, Р.И. Инновационный менеджмент малого предприятия, работающего в научно-технической сфере: Учебное пособие / Р.И. Акмаева. - Рн/Д: Феникс, 2012. - 541 c.

• Балашов, А.П. Основы менеджмента: Учебное пособие / А.П. Балашов. - М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2012. - 288 c.

• Барден, Ф. Взлом Маркетинга. Наука о том, почему мы покупаем / Ф. Барден. – МИФ, 2014.

• Барышева А. «Продажи по-взрослому. 19 инструментов управления»– ЛитРес , 2013 г.

• Беляев, Ю.М. Инновационный менеджмент: учебник для бакалавров / Ю.М. Беляев. - М.: Дашков и К, 2013. - 220 c.

• Березин, И. Маркетинговые исследования: инструкция по применению / И. Березин. – М.: Юрайт, 2012.

• Бест, Р. Маркетинг от потребителя / Р. Бэст. – М.: МИФ, 2015.

• Бизнес-планирование: Учебник для вузов/ Под ред. В.М Попова, С.И. Ляпунова, С.Г. Млодика. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 816 с.

• Бугаков, В.М. Управление персоналом: Учебное пособие / В.П. Бычков, В.М. Бугаков, В.Н. Гончаров; Под ред. В.П. Бычкова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 237 c.

• Варламов А. Командообразование или мысли о командном строительстве. // Менеджмент в России и за рубежом. - 2004. - №9.

• Веснин В.Р. Основы менеджмента: учебник / В.Р.Веснин. – М.: Проспект, 2013. – 320 с.

• Вишняков, Я.Д. Инновационный менеджмент. Практикум: Учебное пособие / Я.Д. Вишняков, К.А. Кирсанов, С.П. Киселева. - М.: КноРус, 2013. - 326 c.

• Гукасьян, Г.М. Экономическая теория: Учебник и практикум / Г.М. Гукасьян, Г.А. Маховикова, В.В. Амосова. - М.: Юрайт, 2013. - 573 c.

• Джеффри, М. Маркетинг, основанный на данных / М. Джеффри. – М.: МИФ, 2013.

• Иванов, В.В. Антикризисный менеджмент в гостиничном бизнесе / В.В. Иванов, А.Б. Волов. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 336 c.

• Иванов, Л. Маркетинговый конвейер / Л. Иванов. – М.: Иванов и партнеры, 2014.

• Иванова С. «Продажи на 100%. Эффективные техники продвижения товаров и услуг» — 3-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007 — 274 с. — (Серия «Бизнес на 100%»).

• Ким, У. Чан. Стратегия голубого океана: Как создать свободную нишу и перестать бояться конкурентов/ У. Чан Ким, Р. Моборн. – 3-е изд.– М.: Hippo, 2008

• Кови С. Семь навыков лидера. Минск: Вегапринт, 2010.

• Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, В. Вонг, Дж. Сондерс. – 5-е европейское издание. – ИД Вильямс, 2014.

• Кукушкина, В.В. Антикризисный менеджмент: Монография / В.В. Кукушкина. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 328 c.

• Лайкен А. Искусство успевать. - М.: Издательство Рефл - Бук, 2011.

• Линдстром, М. Buy-ology. Увлекательное путешествие в мозг современного потребителя/ пер. с англ. – М.: ЭКСМО, 2010.

• Липсиц, И.В. Ценообразование/ И.В. Липсиц. – М.: Юрайт, 2013

• Лукичева, Л.И. Управленческие решения: учебник / Л.И.Лукичева. - М.: ОМЕГА-Л, 2014. - 383 с.

• Маховикова, Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум / Г.А. Маховикова. - Люберцы: Юрайт, 2015. - 573 c.

Мескон, М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; [пер. с англ. О.И. Медведь]. - М.: Вильямс, 2012. - 672 c.

• Нисимчук А.С. Экономическое образование школьников. Кн. для учителя. -М.: Просвещение, 2011.

• Основы управления персоналом. / Под ред. Б.М. Генкина. - М.: СПб.: Питер, 2002. - 368с.

• Построение команды по Мередиту Белбину (интервью с М.Белбином). // Менеджмент в России и за рубежом. - 2005. - №3.

• Рэкхем Н. «СПИН-продажи. Практическое руководство» , - Манн, Иванов, Фербер, 2009 г.

• Соловьев, Б.А. Маркетинг: учебник / Б.А. Соловьев, А.А. Мешков, Б.В. Мусатов. – М.: Инфра-М, 2014.

• Стелзнер, М. Контент-маркетинг/ М. Стелзнер. – МИФ, 2012.

• Сьюэлл, К. Клиенты на всю жизнь/ К. Сьюэлл. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2005.

• Чернецова, Н.С. Экономическая теория: Учебное пособие / Н.С. Чернецова, В.А. Скворцова, И.Е. Медушевская. - М.: КноРус, 2013. - 264 c.

• Шевченко, Д.А. Реклама. Маркетинг. PR/ Д.А. Шевченко.– М.: РГГУ, 2014

• Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. - М.: КДУ, 2013. - 816 c

• Экономическая теория. Концептуальные основы и практика: Научное издание. / Под ред. В.Ф. Максимовой. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 751 c.

**Интернет-ресурсы:**

• Центральный Банк Российской Федерации www.cbr.ru

• Министерство финансов РФ www.minfin.ru/ru

• Федеральная налоговая служба www.nalog.ru

• Пенсионный фонд РФ www.pfrf.ru

• Роспотребнадзор www.rospotrebnadzor.ru

• http: // openbusiness.ru

• http: // biznet.ru

• http: // vseidei.biz

• http://www.1000ideas.ru

• http://www.e-xecutive.ru

• www.hobiz.ru

• http://www.opora.ru

• http://www.adbusiness.ru

• http://www.hr-portal.ru

• http://www.smallbusiness.ru

• https://www.business-class.pro