

Дополнительная общеразвивающая программа
«Предприниматели будущего»
(программа реализуется совместно с Акционерным Обществом «Академия
«Просвещение»)

Возраст обучающихся: 12-17 лет
Объем программы: 24 часа

1. ЦЕЛЕВОЙ РАЗДЕЛ

1.1. Пояснительная записка

Предпринимательство – это одна из самых важных отраслей экономики, которая играет огромную роль в развитии страны. В современной России активно формируются и развиваются рыночные отношения. Миллионы российских граждан занимаются предпринимательской деятельностью, дающей ощутимый экономический и социальный эффект. Уровень развития малого и среднего предпринимательства напрямую влияет на национальную экономику. Однако, несмотря на это, в России существует определенный барьер для молодых предпринимателей. Многие школьники, студенты и молодые специалисты не знают, как начать свой бизнес и как развиваться в этой области. В условиях новых вызовов необходимо постоянно развивать меры поддержки бизнеса, вовлекать молодежь в предпринимательские проекты.

При этом, согласно статистике, 2 из 10 новых предприятий закрываются в первый же год работы (данные Bureau of Labor), а 9 из 10 стартапов терпят неудачу (данные Startup Genome). В случае если у проекта есть венчурная поддержка, то показатели немного лучше, проваливаются всего 7,5 из 10. Это говорит о недостаточной компетенции предпринимателей в области экономики, маркетинга, управления и других процессов. Именно поэтому в настоящее время пристальное внимание уделяется вопросам экономической подготовки различных слоев населения, включая подростков. Изучение на данном уровне основ предпринимательства следует рассматривать как компонент разностороннего развития предпринимателя будущего.

В последние годы в России наблюдается рост интереса к предпринимательству, особенно среди молодежи. Малый бизнес, который является одним из приоритетов экономического развития страны становится важным средством самореализации молодежи. В этой связи, проблема своевременного обучения кадров для самостоятельной предпринимательской деятельности имеет ключевое значение.

Данная программа разработана специально для привлечения молодежи к проектной деятельности, получения ими необходимых знаний, а также развития предпринимательских навыков, которые помогут в дальнейшем будущим предпринимателям реализовать свои идеи и добиться успеха при создании собственного бизнеса.

Программа позволяет организовать обучение по индивидуальному учебному плану, в том числе ускоренное обучение в порядке, установленном локальными нормативными актами ФГБОУ «МДЦ «Артек». В рамках программы допускается работа по индивидуальным образовательным маршрутам с одаренными детьми и детьми с ограниченными возможностями здоровья.

Для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья, детей-инвалидов образовательный процесс по программе реализуется с учетом особенностей психофизического развития указанных категорий обучающихся.

Обучение по программе для иностранных граждан осуществляется в порядке, установленном локальными нормативными актами ФГБОУ «МДЦ «Артек».

Актуальность программы заключается в анализе социальных проблем и педагогического опыта, анализе спроса на дополнительные образовательные услуги; современных требованиях модернизации системы образования, потенциале образовательного учреждения. Основная концептуальная идея программы – развитие предпринимательских навыков у подростков: от разработки идеи до её реализации, где каждый участник будет иметь возможность научиться создавать бизнес-планы, продумывать стратегии развития и продвижения бизнеса, собирать команду и управлять ею, применять на практике различные методики и технологии визуальных и вербальных коммуникаций, получит необходимые управленческие навыки.

Направленность программы – социально-гуманитарная.

Уровень освоения – стартовый.

Новизна программы заключается в том, что она представляет собой комплексный план преподавания основ предпринимательской деятельности. Программа учитывает необходимость совершенствования системы образования в сфере экономики и предпринимательства, восполнения возникшего недостатка компетенций у обучающихся в этой области, подготовки их к последующей трудовой деятельности, в том числе, с учетом потребностей родного региона каждого участника программы. Программа ориентирована на реализацию концепции совершенствования непрерывного процесса образования, на реальные шаги по созданию условий для развития интереса и повышения квалификации будущих предпринимателей с учётом особенностей современных кризисных и посткризисных условий социально-экономического развития страны. Программа обобщает и систематизирует работу педагогов дополнительного образования экономической и социально-гуманитарной направленности. Она может использоваться на занятиях как в системе дополнительного образования детей, так и в общеобразовательных учреждениях на факультативных и элективных курсах.

Педагогическая целесообразность программы основывается на общедидактических принципах научности, последовательности, системности, связи теории с практикой, доступности. В основе образовательной концепции лежит система обучения 4К, позволяющая ориентироваться в современных быстроменяющихся условиях и реагировать на общемировые вызовы. Итог программы: разработанное описание проекта, основанное на исследовании и взаимодействии с целевой аудиторией проекта; подготовленная презентация проекта с планом дальнейшего развития и выхода на рынок.

Отличительные особенности программы заключаются в организации и проведении четырех образовательных модулей по основным направлениям, позволяющим максимально эффективно изучить основы предпринимательской и управленческой деятельности. Основной принцип обучения – основы теории, практика в игре и работа с реальными проектами. Образовательная составляющая каждого модуля основывается на проектном подходе и включает в себя работу в командах, подразумевает наличие чёткого образовательного результата по итогам обучения. В период между образовательными модулями участники получают межмодульные задания, направленные на закрепление полученного материала и развитие практических умений и навыков. Программа включает разноплановые коллективные творческие дела и спортивные мероприятия.

Объем программы: 24 часа.

Наполняемость групп: не более 30 человек.

Возраст обучающихся: 12 – 17 лет.

Форма и режим занятий. При реализации программы предусмотрено проведение различных по форме занятий, а именно:

- теоретические;
- практические.

В течение смены проводится 12 занятий по 2 академических часа в день в соответствии с планом работы по подгруппам.

1.2. Цель и задачи программы

Цель: создание условий для выявления и поддержки предпринимательских и управленческих способностей обучающихся, мотивация их к активной жизненной позиции, содействие профориентации.

Задачи:

Обучающие:

– способствовать ознакомлению с основной терминологией: целевая аудитория, проект, продукт проекта, проблемная ситуация, гипотеза, проблемное интервью, minimum viable product (MVP), бизнес-модель, elevator pitch и пр.;

– познакомить с современными методологиями разработки проектов: customer development, lean.

Развивающие:

– развивать навыки критического (конвергентного и дивергентного) мышления, логики, навыки самоорганизации и самопрезентации у обучающихся;

– развивать навыки проектной деятельности.

Воспитательные:

– сформировать лидерский потенциал обучающихся;

– содействовать воспитанию гармоничной развитой и социально ответственной личности на основе духовно-нравственных ценностей народов Российской Федерации, исторических и национально культурных традиций;

– сформировать представление о современном предпринимателе и его образе мышления.

1.3. Планируемые результаты программы

Ожидаемые результаты. По окончании освоения программы, обучающиеся будут **знать:**

– современные методологии разработки проектов: customer development, lean;

– основную терминологию по тематике программы;

– этапы проектирования (от гипотезы идеи продукта и ЦА до схематизации и моделирования проекта);

– инструменты для определения и тестирования гипотезы;

– методы работы с гипотезами;

– методологию проектного менеджмента;

уметь:

– осуществлять подготовку демо-материала для экспертов/инвесторов (презентация/прототип/видео/продукт/ др.);

– применять на практике SWOT-анализ; Диаграмму Ганта;

– пользоваться программами для составления Бизнес-плана, инструментами для самоорганизации;

– проводить защиту и экспертизу проектов.

Формы аттестации:

– **текущая** (рефлексия, решение проблемных задач и кейсов; педагогическая диагностика; деловые игры);

– **итоговая** (диагностика, презентация проектов).

2. СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ

2.1. Содержание программы

Инвариантная часть

Модуль 1. Предпринимательство: от идеи до бизнес-плана

Тема 1. Вводное занятие. Знакомство с программой. Диагностика навыков предпринимателя. Предпринимательский квиз.

Теория. Вводная информация по программе: кто такой предприниматель. Обозначение целей и задач программы, методов работы. Описание предпринимательских кейсов, разбор примеров.

Практика. Работа в группах: обсуждение сути деятельности предпринимательства. Формулирование идей проектов и распределение по проектным командам. Разработка целей и ожиданий от программы в проектной команде. Презентация наработок, консультации с экспертами и педагогами.

Тема 2. Знакомство с основными понятиями и концепциями программы: «Customer Development», «Lean startup», «целевая аудитория», «минимально жизнеспособный продукт» (minimum viable product, MVP), «уникальное торговое предложение».

Теория. Вводная теория про ценностное предложение. Понятие минимального жизнеспособного продукта. Как используют MVP? Этапы создания MVP.

Практика. Работа в проектных командах над разработкой MVP проекта. Демонстрация MVP проекта. Консультации с экспертами.

Модуль 2. Менеджмент: как создать эффективную команду и научиться ею управлять

Тема 3. Ключевые принципы работы в команде. Роли в проектной команде.

Теория. Работа в команде и предпринимательство: как связано между собой. Основные роли в проектной команде. Организация эффективной коммуникации между ролями в проектной команде.

Практика. Бизнес-симуляция: тренировка умения принимать решения в команде и взаимодействие с другими командами. Работа в проектных командах над распределением ролей в проектной команде. Консультация экспертов.

Тема 4. Бизнес-симуляция «Жизненный цикл стартапа». Создание и управление командой, проектами и бизнес-процессами.

Теория. Определения проекта и его жизненного цикла. Отличия проекта от процесса. Основы управления проектом.

Практика. Деловая игра воссоздаёт реальный запуск проекта и учит эффективно им управлять. Участники объединяются в команды, чтобы произвести продукт. Их ограничивают запросы заказчика, требования рынка, сроки и бюджет.

Тема 5. Встреча с предпринимателем: первые шаги, создание и управление командой, личный опыт.

Теория. Основы бизнес-управления. Процессное управление малым и большим бизнесом. Управление бизнесом. Навыки хорошего руководителя.

Практика. Консультации с экспертом, сессия вопросов и ответов между экспертом и участниками.

Модуль 3. Маркетинг: инструменты продвижения и отстройки от конкурентов

Тема 6. Как получить первые деньги для своего стартапа: основы маркетинга и продаж.

Теория. Определения и история маркетинга. Основные задачи, цели и функции маркетинга. Место маркетинга среди других организационных бизнес-процессов. Организация эффективных продаж. Маркетинговые исследования. Виды маркетинга. SWOT-анализ.

Практика. Обсуждение в проектных командах выбора пути продвижения проекта. Работа в проектных командах над разработкой маркетинговой стратегии. Презентация маркетинговой стратегии. Консультация экспертов.

Тема 7. Встреча с предпринимателем: первые шаги, основы маркетинга и продаж, личный опыт.

Теория. Разбор действующих инструментов (SEO, контекстная реклама, SMM таргетированная реклама, E-mail маркетинг, мобильные приложения, партнерские программы и CPA сети, крауд-маркетинг и т.д.).

Практика. Консультации с экспертом, сессия вопросов и ответов между экспертом и участниками.

Модуль 4. Коммуникация: вербальная и визуальная

Тема 8. Ролевая игра «Elevator Pitch» – основы ораторского мастерства и работы с презентацией.

Теория. Виды публичного выступления. Особенности публичной речи. 10 основных ошибок начинающего оратора. Основные стилистические приемы. Картинки и анимация в презентациях. Что такое «elevator pitch»? Когда пригодится прием «elevator pitch»? 5 примеров презентации «в лифте». 5 составляющих «elevator pitch».

Практика. Разбор упражнений для развития артикуляции. Дыхательные упражнения. Упражнения для постановки голоса. Упражнение «Дебаты». Создание презентации своего проекта в PowerPoint. Презентация проекта в формате elevator pitch. Рефлексия. Консультация с экспертами. Подготовка к проектной сессии. Финальная презентация бизнес-проекта.

Тема 9. Диагностический квиз, подведение итогов, награждение лучших участников смены.

Теория. Обзор прошедшего теоретического материала по ходу всей программы.

Практика. Рефлексия в проектных командах: результат по итогам смены, впечатления, лучшие практики и их применение после смены.

Вариативная часть

Тема 10. Бизнес-игра «Море».

Теория. Знакомство с бизнес-игрой. Разъяснение правил. Ответы на вопросы.

Практика. Игровой процесс. Рефлексия.

Тема 11. Саммит «Предприниматель будущего».

Теория. Кто такой предприниматель. Внутреннее предпринимательство.

Практика. Дискуссионный процесс с экспертами.

3. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ РАЗДЕЛ

3.1. Учебно-тематический план

№	Наименование раздела (модуля)/темы	Количество часов			Формы аттестации/контроля
		Всего	Теория	Практика	
Инвариантная часть					
Модуль 1. Предпринимательство: от идеи до Бизнес-плана					
1.	Вводное занятие. Знакомство с программой. Диагностика навыков предпринимателя. Предпринимательский квиз	2	1	1	решение проблемных задач и кейсов, педагогическая диагностика, рефлексия
2.	Знакомство с основными понятиями и концепциями программы: «Customer Development», «Lean startup», «целевая аудитория», «минимально жизнеспособный продукт» (minimum viable product, MVP), «уникальное торговое предложение»	2	1	1	
Модуль 2. Менеджмент: как создать эффективную команду и научиться ею управлять					
3.	Ключевые принципы работы в команде. Роли в проектной команде	2	1	1	рефлексия, групповая оценка работ, деловые игры
4.	Бизнес-симуляция «Жизненный цикл стартапа». Создание и	4	2	2	

	управление командой, проектами и бизнес-процессами				
5.	Встреча с предпринимателем: первые шаги, создание и управление командой, личный опыт	2	1	1	
Модуль 3. Маркетинг: инструменты продвижения и отстройки от конкурентов					
6.	Как получить первые деньги для своего стартапа: основы маркетинга и продаж	2	1	1	рефлексия, групповая оценка работ, деловые игры
7.	Встреча с предпринимателем: первые шаги, основы маркетинга и продаж, личный опыт	2	1	1	рефлексия
Модуль 4. Коммуникация: вербальная и визуальная					
8.	Ролевая игра «Elevator Pitch» – основы ораторского мастерства и работы с презентацией	2	1	1	презентация проектов
9.	Диагностический квиз, подведение итогов, награждение лучших участников смены	2	1	1	рефлексия
Итого:		20	10	10	
Вариативная часть					
10.	Бизнес-игра «Море»	2	1	1	рефлексия
11.	Саммит «Предприниматель в будущем»	2	1	1	
Итого:		4	2	2	
Всего по программе:		24	12	12	

3.2. Календарный учебный график*

Срок реализации программы	Учебный период	Режим занятий	Объем программы (час.)	Кол-во групп
2023 год	13 смена	По расписанию	24	не ограничено

*Изменения в календарном учебном графике отражаются в программе смены.

3.3. Организационно-педагогические условия реализации программы

Материально-техническое обеспечение программы

Перечень материалов, необходимых для занятий (на 1 группу):

№	Наименование материалов	Количество
1.	Флипчарт магнитно-маркерный	1 шт.
2.	Wi-Fi роутер	1 шт.
3.	Плазменная панель или проектор с экраном	1 шт.
4.	Компьютерная акустика	1 комплект
5.	ПК для работы проектных групп	Не менее 2 шт.

Кадровое обеспечение программы

Требования к кадровому обеспечению реализации программы определяются тематическим планом и содержанием данного курса. Программа «Предприниматели будущего» проводится экспертами в соответствующей области, ведущими открытыми мастер-классов и семинаров.

В реализации программы участвуют:

Павел Аваян – предприниматель, управляющий партнер компании Center-Game;

Наталия Гудкова – бизнес-тренер, психолог-консультант, специалист по оценке персонала компании «ЭКОПСИ»;

Мария Токаревская – менеджер проектов компании Center-Game, специалист по связям с общественностью;

Людмила Карендясева – маркетолог компании Center-Game, педагог дополнительного образования, Санкт-Петербургский городской Дворец творчества юных;

Максим Шаров – разработчик образовательных игр и геймификаций в компании Center-Game, Product Owner деловой игры «Океан», лидер разработки проекта по созданию зала для выставки «Рюриковичи» в Историческом парке ВДНХ;

Инна Зубахина – главный аналитик компании Center-Game;

Ксения Конрат – координатор программы, руководитель образовательных проектов АО «Академия «Просвещение».

Методические и оценочные материалы

Программа «Предприниматели будущего» проводится в режиме интенсивного взаимодействия экспертов и участников.

В перечень методических материалов, обеспечивающих реализацию программы, входят: программа курса, включая тематический план и содержание курса; описание необходимого материально-технического обеспечения; список рекомендованной литературы; презентационный материал; раздаточный материал; игровые элементы (конструктор, игровая валюта, карты местности и т.д.); оценочный лист.

Оценочный лист

Дополнительная общеразвивающая программа «Предприниматели будущего» освоена на стартовом уровне, если обучающийся:

– ознакомился с современными методологиями разработки проектов: customer development, lean;

– узнал:

– основную терминологию по тематике программы; этапы проектирования (от гипотезы идеи продукта и ЦА до схематизации и моделирования проекта);

– инструменты для определения и тестирования гипотезы;

– методы работы с гипотезами; методологию проектного менеджмента;

– научился:

– осуществлять подготовку демо-материала для экспертов/инвесторов (презентация/прототип/видео/продукт/ др.);

– применять на практике SWOT-анализ, Диаграмму Ганта;

– пользоваться программами для составления Бизнес-плана, инструментами для защиты и экспертизы проектов.

3.4. Список литературы

3.4.1. Список использованной литературы

1. Бермус А. Г. Практическая педагогика. Учебное пособие. – М.: Юрайт, 2020. – 128 с.
2. Бланк С., Дорф Б. Стартап. Настольная книга основателя. – М.: Альпина Паблишер, 2018. – 616 с.
3. Богданова Т. Г. Основы специальной педагогики и специальной психологии. – М.: Юрайт, 2019. – 236 с.
4. Бороздина Г. В. Основы педагогики и психологии. – М.: Юрайт, 2019. – 477 с.
5. Деклер Дж., Готтман Дж. Эмоциональный интеллект ребенка. – М.: МИФ, 2018. – 280 с.
6. Дирксен Д. Искусство обучать. Как сделать любое обучение нескучным и эффективным. – М.: МИФ, 2017. – 440 с.
7. Дольто Ф. На стороне подростка. – Екатеринбург: Рама Паблишинг, 2020. – 424 с.
8. Крашенинников Е. Е. Любовь к педагогике. – Екатеринбург: Издательские решения, 2017. – 190 с.
9. Остервальдер А. Построение бизнес-моделей. – М.: Альпина Паблишер, 2017. – 288 с.
10. Остервальдер А. Разработка ценностных предложений. Как создавать товары и услуги, которые захотят купить потребители. Ваш первый шаг. – М.: Альпина Паблишер, 2017. – 312 с.
11. Панкратова И. А. Особенности взаимосвязи коммуникативных способностей и мотивации достижения у подростков // Мир науки. Педагогика и психология. – М.: Мир науки. – 2017. – Т. 5. – № 5. – 55-57 с.
12. Рис. Э. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели. – М.: Альпина Паблишер, 2018. – 255 с.
13. Рысева А. С. Формирование и развитие мотивации учебной деятельности // Научные исследования. – Иваново: Олимп. – 2019. – № 3. – 40-42 с.
14. Сахарова С. П. Проблемы формирования учебной мотивации // Символ науки. – Уфа: Омега сайнс. – 2019 г. – № 4. – 126-127 с.
15. Уотер Л. Переключение на силу. Как научиться видеть в детях сильные стороны, чтобы помочь им расцвести. – М.: Ресурс, 2020. – 359 с.
16. Федорова А. А. Взаимосвязь мотивации обучения с эмоционально личностными особенностями подростков // Аллея науки. – М.: Quantum. – 2018. – Т. 1. – № 3. – 237-243 с.
17. Фитцпатрик Р. Спроси маму. Как общаться с клиентами и подтвердить правоту своей бизнес-идеи, если все кругом врут? – М.: Альпина Паблишер, 2018. – 155 с.
18. Хуторской А.В. Дидактика. – СПб.: Питер, 2017. – 720 с.

3.4.2. Список литературы, рекомендованной обучающимся

1. Бланк С., Дорф Б. Стартап. Настольная книга основателя. – М.: Альпина Паблишер, 2018. – 616 с.
2. Вальдшмидт Д. Будь лучшей версией себя. – М.: МИФ, 2019. – 160 с.
3. Кийосаки Р. Богатый папа, бедный папа для подростков. – М.: Попурри, 2020. – 130 с.
4. Клейсон Дж. Самый богатый человек в Вавилоне. – М.: Попурри, 2018. – 176 с.
5. Остервальдер А. Разработка ценностных предложений. Как создавать товары и услуги, которые захотят купить потребители. Ваш первый шаг. – М.: Альпина Паблишер, 2017. – 312 с.
6. Попова Н. Финансы для тинейджеров. – Екатеринбург: Издательские решения, 2018. – 80 с.
7. Рис. Э. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели. – М.: Альпина Паблишер, 2018. – 255 с.
8. Шефер Б. Пес по имени Money. – М.: Диля, 2014. – 160 с.