

Автономная некоммерческая организация  
дополнительного профессионального образования  
«Институт бизнеса и информационных технологий»

Принята на заседании  
педагогического совета  
от «04» апреля 2025 г.  
Протокол № П-02/25

Утверждаю:  
Директор  
\_\_\_\_\_ О.В. Обухов  
«04» апреля 2025 г.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА**  
**«Продажи, сервисное мышление, финансы, мотивация, привлечение ресурсов»**  
**(Практикоориентированная образовательная программа по проработке навыков**  
**ведения бизнеса)**

Екатеринбург  
2025

## 1. КОМПЛЕКС ОСНОВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК

Настоящая дополнительная общеобразовательная общеразвивающая программа разработана с учетом Федерального Закона Российской Федерации от 29.12.2012 г. №273 «Об образовании в Российской Федерации»; Приказа Министерства просвещения Российской Федерации от 27.07.2022 г. № 629 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»; Устава АНО ДПО «Институт бизнеса и информационных технологий»; Локальных нормативных актов АНО ДПО «Институт бизнеса и информационных технологий».

**Актуальность и отличительные особенности программы.** Данная практикоориентированная образовательная программа предназначена для обучения физических лиц, заинтересованных в начале осуществления предпринимательской деятельности, и представителей субъектов МСП, по навыкам ведения бизнеса.

**Целевая аудитория:** физические лица, представители субъектов малого и среднего предпринимательства, зарегистрированные на территории Свердловской области.

**Цель:** проработать навыки ведения бизнеса в части построения эффективной системы продаж и клиентоориентированного сервиса, научить применять эффективные инструменты для повышения мотивации сотрудников, управлении финансами и привлечении ресурсов.

**Задачи:**

- Проанализировать слабые и сильные стороны своей системы продаж;
- Научиться выстраивать эффективную воронку продаж;
- Оптимизировать точки контакта с клиентом;
- Определить стратегию работы с клиентами для увеличения продаж;
- Научиться использовать инструменты для оценки мотивации сотрудников;
- Дать практические инструменты для повышения мотивации в своей команде;
- Научиться управлять финансами и привлекать необходимые ресурсы.

**Форма проведения занятий:** онлайн.

**Нормативный срок освоения программы** – 16 часов.

**Итоговый документ:** сертификат установленного образца.

## 2. УЧЕБНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Таблица 1

№ п/п	Наименование разделов, дисциплин	Всего, час.	В том числе:			Форма контроля (экзамен, зачет)
			Теорет. занятия	Практ. занятия	Самост. работа	
1	Оценка эффективности системы продаж	4	2	2	0	-
2	Стратегии работы с клиентами	4	2	2	0	-
3	Мотивация сотрудников	4	2	2	0	-
4	Финансы и привлечение ресурсов	4	2	2	0	-
	<b>ИТОГО:</b>	16	8	8	0	-

## 3. РАБОЧИЕ УЧЕБНЫЕ ПРОГРАММЫ РАЗДЕЛОВ

### 3.1. Рабочая учебная программа раздела

«Оценка эффективности системы продаж»

**Цель изучения раздела:** научиться выполнять оценку эффективности системы продаж.

**Результаты освоения:**

Освоивший раздел обучающийся

**Знает:**

- Понятие системы продаж, воронки продаж.

**Умеет:**

- Проанализировать слабые и сильные стороны своей системы продаж; Научиться выстраивать эффективную воронку продаж.

**Учебно-тематический план раздела**

Таблица 2

Наименование раздела, тем	Всего, час.	В том числе:			Форма контроля
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	
Оценка эффективности системы продаж	4	2	2	0	Не предусмотрена

**Содержание раздела**

Таблица 3

Наименование разделов и тем	Содержание (по темам), а также тематика практических занятий (семинаров, лабораторных занятий), самостоятельной работы, описание применяемых образовательных технологий
Оценка эффективности системы продаж	Соответствие эффективности системы продаж требованиям времени. Анализ бизнес-процесса продаж, слабые и сильные стороны. Воронка продаж
<b>В том числе:</b>	
Практические занятия	Анализ бизнес-процесса продаж, слабые и сильные стороны. Воронка продаж.
Самостоятельная работа	-
Применяемые образовательные технологии	Дискуссии, кейсы, упражнения, индивидуальная работа

**3.2. Рабочая учебная программа раздела**

«Стратегии работы с клиентами»

**Цель изучения раздела:** Ключевые составляющие работы с клиентами.

**Результаты освоения:**

Освоивший раздел обучающийся

**Знает:**

- как определить стратегию работы с клиентами для увеличения продаж.

**Умеет:**

- Определить стратегию работы с клиентами для увеличения продаж.

**Учебно-тематический план раздела**

Таблица 4

Наименование разделов и тем	Всего, час.	В том числе:			Форма контроля
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	
Стратегии работы с клиентами	4	2	2	0	Не предусмотрена

**Содержание раздела**

Таблица 5

Наименование разделов и тем	Содержание (по темам), а также тематика практических занятий (семинаров, лабораторных занятий), самостоятельной работы, описание применяемых образовательных технологий
Стратегии работы с клиентами	Ключевые составляющие работы с клиентами. Сервис - эффективная бизнес-стратегия. Оптимизация точек контактов с клиентами.
<b>В том числе:</b>	
Практические занятия	Ключевые составляющие работы с клиентами. Сервис - эффективная бизнес-стратегия. Оптимизация точек контактов с клиентами.
Самостоятельная работа	-
Применяемые образовательные технологии	Дискуссии, кейсы, упражнения, индивидуальная работа

### 3.3. Рабочая учебная программа раздела «Мотивация сотрудников»

**Цель изучения раздела:** Научиться использовать инструменты для оценки мотивации сотрудников.

**Результаты освоения:**

Освоивший раздел обучающийся

**Знает:**

- Как использовать инструменты для оценки мотивации сотрудников.

**Умеет:**

- Использовать инструменты для повышения мотивации в своей команде.

#### Учебно-тематический план раздела

Таблица 6

Наименование разделов и тем	Всего, час.	В том числе:			Форма контроля
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	
Мотивация сотрудников	4	2	2	0	Не предусмотрена

#### Содержание раздела

Таблица 7

Наименование разделов и тем	Содержание (по темам), а также тематика практических занятий (семинаров, лабораторных занятий), самостоятельной работы, описание применяемых образовательных технологий
-----------------------------	---

Мотивация сотрудников	<p>Виды мотивации:  Внутренняя и внешняя мотивация  Финансовые и нефинансовые методы мотивации.  Как создать позитивную мотивирующую корпоративную культуру.  Практические инструменты для мотивации сотрудников:  Оценка потребностей сотрудников: как узнать, что их мотивирует?  Системы мотиваций  Управленческие инструменты руководителя для повышения вовлеченности.  Диагностика мотивационных факторов сотрудника</p>
<b>В том числе:</b>	
Практические занятия	<p>Виды мотивации:  Внутренняя и внешняя мотивация  Финансовые и нефинансовые методы мотивации.  Как создать позитивную мотивирующую корпоративную культуру.  Практические инструменты для мотивации сотрудников:  Оценка потребностей сотрудников: как узнать, что их мотивирует?  Системы мотиваций  Управленческие инструменты руководителя для повышения вовлеченности.  Диагностика мотивационных факторов сотрудника</p>
Самостоятельная работа	-
Применяемые образовательные технологии	Дискуссии, кейсы, упражнения, индивидуальная работа

### 3.4. Рабочая учебная программа раздела «Финансы и привлечение ресурсов»

**Цель изучения раздела:** Научиться управлять финансами и привлекать необходимые ресурсы.

**Результаты освоения:**

Освоивший раздел обучающийся

**Знает:**

- Как управлять финансами и привлекать необходимые ресурсы.

**Умеет:**

- управлять финансами и привлекать необходимые ресурсы.

#### Учебно-тематический план раздела

Таблица 8

Наименование разделов и тем	Всего, час.	В том числе:			Форма контроля
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	
Финансы и привлечение ресурсов	4	2	2	0	Не предусмотрена

#### Содержание раздела

Таблица 9

Наименование разделов и тем	Содержание (по темам), а также тематика практических занятий (семинаров, лабораторных занятий), самостоятельной работы, описание применяемых образовательных технологий
Финансы и привлечение ресурсов	Построение финансовой модели Инвестиционный бюджет Бюджет доходов и расходов План продаж. Ценообразование Себестоимость Фонд оплаты труда Постоянные и переменные затраты Бюджет движения денежных средств Финансовые показатели проекта Как привлечь необходимые ресурсы в проект Источники финансирования (инвестиции, гранты, краудфандинг и др)
<b>В том числе:</b>	
Практические занятия	Построение финансовой модели Инвестиционный бюджет Бюджет доходов и расходов План продаж. Ценообразование Себестоимость Фонд оплаты труда Постоянные и переменные затраты Бюджет движения денежных средств Финансовые показатели проекта Как привлечь необходимые ресурсы в проект Источники финансирования (инвестиции, гранты, краудфандинг и др)
Самостоятельная работа	-
Применяемые образовательные технологии	Дискуссии, кейсы, упражнения, индивидуальная работа

#### 4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

##### Перечень нормативно-правовых документов

Программа разработана в соответствии с положениями, статьями и пунктами:

- Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;
- Приказа Министерства просвещения Российской Федерации от 27.07.2022 г. № 629 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам».

##### Рекомендуемые методические материалы, Интернет-ресурсы

1. Ансофф, И. Стратегическое управление : сокр. пер. с англ. / И. Ансофф ; науч. ред. и предисл. Л. И. Евенко. – Москва : Экономика, 1989. – 519 с.
2. Баффет, У. Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении / У. Баффет ; пер. с англ. – Москва : Альпина Паблишер, 2019. – 288 с.
3. Друкер, П. Эффективный руководитель / П. Друкер ; пер. с англ. – Москва : Вильямс, 2007. – 224 с.
4. Зорин, А. И. Сервисология : учебник для вузов / А. И. Зорин. – Москва : Издательство Юрайт, 2023. – 327 с.

5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. — СПб.: Питер, 2006. — 464 с: ил.
6. Остервальдер, А. Построение бизнес-моделей : пособие для визуализаторов и новаторов / А. Остервальдер, И. Пинье ; пер. с англ. – Москва : Альпина Паблишер, 2011. – 288 с.
7. Пин, Д. Драйв. Что на самом деле нас мотивирует / Д. Пин ; пер. с англ. – Москва : Альпина Паблишер, 2013. – 288 с.
8. Портер, М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер ; пер. с англ. – Москва : Альпина Паблишер, 2016. – 456 с.

## **5. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ**

**Ресурсное обеспечение программы.** Участники обеспечиваются раздаточными материалами (презентация) в эл. виде. Группу сопровождает координатор: консультирование по обучающему процессу, решение орг. и тех. вопросов по подключению к онлайн площадке.

**Кадровое обеспечение программы.** В программе работают эксперты и консультанты, имеющие успешный практический опыт предпринимательской деятельности.