

Автономная некоммерческая организация по развитию и поддержке
предпринимательства «Центр «Мой бизнес» Республики Карелия»

УТВЕРЖДАЮ

Генеральный директор

Седлецкий С.В.

2026 г.



**Дополнительная профессиональная
образовательная программа
(Программа повышения квалификации)**

«ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО 2.0»

г. Петрозаводск
2026 г.

Оглавление

1. Основные характеристики программы.....	3
1.1. Пояснительная записка.....	3
1.2. Цели и задачи программы.....	3
1.3. Планируемые результаты.....	3
1.4. Содержание программы.....	4
2. Организационно-педагогические условия.....	4
2.1. Учебный план.....	4
2.2 Календарный учебный график.....	5
3. Рабочая программа дисциплин.....	5
4. Форма и порядок итоговой аттестации.....	8
5. ИСТОЧНИКИ И ЛИТЕРАТУРА.....	9

1. Основные характеристики программы.

1.1. Пояснительная записка.

Нормативно-правовая база.

Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

Порядок организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам, утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 1 июля 2013 года № 499

Актуальность.

Программа «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО 2.0» является логическим продолжением и углублением базового курса «Основы предпринимательства». Программа разработана для действующих и начинающих предпринимателей, которые уже начали свою деятельность (от нескольких месяцев до года) и уже знакомы с базовыми основами бизнеса. Программа построена как практический интенсив: минимум теории, максимум практики, взаимодействия и работы с собственными задачами участников.

Адресат программы.

- Начинаящие предприниматели, прошедшие базовое обучение или имеющие стартовую бизнес-идею.
- Действующие предприниматели, нуждающиеся в углублённых компетенциях.

Форма обучения: очная

Форма занятий: лекции, практический интенсив, групповая работа, самодиагностика.

Сроки освоения программы: 22 часа.

1.2. Цели и задачи программы.

Цели обучения:

Сформировать у участников работающую систему маркетинга, продаж и ценообразования. Повысить психологическую устойчивость предпринимателя в условиях неопределённости.

Задачи курса:

- Построить воронку продаж и карту пути клиента (CJM).
- Рассчитать цены на ключевые продукты разными методами.
- Создать скрипты для продаж и работы с возражениями.
- Сформировать навык мини-стратегирования на 90 дней.
- Научить распознавать признаки выгорания, тревоги и перегрузки.
- Развить навык выстраивания партнёрств без давления.

1.3. Планируемые результаты.

После прохождения обучения слушатели будут знать методы ценообразования, что такое LTV и SAS, как изменилось поведение клиентов, архетипы предпринимателей.

Слушатели получают практические знания по следующим направлениям:

- практический маркетинг и продажи: от цены до чека;
- основы психологии в предпринимательстве: устойчивость, решения, рост.

1.4. Содержание программы.

Содержание программы рассчитано на слушателей, имеющих базовый стартовый уровень компьютерной грамотности, предусматривает возможность дифференцированного подхода к обучению в зависимости от уровня базовой подготовки слушателя. Курс обучения строится из тематических образовательных модулей, содержащих общие вопросы и углубленный материал, включая особенности работы с электронными торговыми площадками. Программа рассчитана на 2 дисциплины/модуля:

- 1) Практический маркетинг и продажи: от цены до чека. (16 часов)**
 - Маркетинг как система
 - Ценообразование
 - Отдел продаж: от скрипта до сделки
 - Упаковка и автоматизация продаж
- 2) Основы психологии в предпринимательстве: устойчивость, решения, рост. (4 часов)**
 - Предприниматель в новой реальности
 - Клиенты, продажи и сложные разговоры
 - Предприниматель как система
 - Рост через фокус и партнерства

Итогами образовательной программы является формирование следующих компетенций:

1. Построение воронки продаж, обоснованное ценообразование и создание скриптов.
2. Психологическая устойчивость и навык стратегического фокуса на 90 дней.

2. Организационно-педагогические условия.

2.1. Учебный план.

Наименование дисциплин/модуля	Общее кол-во часов	Лекции	Практика	Защита бизнес-плана
1. Практический маркетинг и продажи: от цены до чека.	16	2	14	
2. Основы психологии в предпринимательстве: устойчивость, решения, рост.	4	2	2	
3. Итоговая аттестация	2			2
Всего:	22	4	16	2

Объем курса и виды учебной работы.

Виды занятий	Всего часов
Общая трудоемкость	22
Лекции (Л)	4
Практические занятия (ПЗ)	16
Форма итоговой аттестации – защита бизнес-плана	2

Материально-технические условия реализации программы.

Наименование специализированных аудиторий	Вид занятий	Наименование оборудования, программного обеспечения
Коворкинг АНО «Центр «Мой бизнес»	Лекции, практические занятия.	Компьютер, ЖК экран, доска

2.2. Календарный учебный график.

В соответствии с Положением о режиме занятий обучающихся и формах обучения в Автономной некоммерческой организации «Центр «Мой бизнес» Республики Карелия (АНО «Центр «Мой бизнес» Республики Карелия) дополнительного профессионального образования повышения квалификации.

Учебные занятия организованы в течении всего календарного года с учетом выходных и нерабочих (праздничных дней) в режиме 5-дневной учебной недели.

По согласованию с Заказчиком образовательных услуг допускается проведение занятий в выходные и праздничные дни.

Продолжительность обучения в АНО «Центр «Мой бизнес» Республики Карелия: рассчитана на 22 академических часов.

Дата начала занятий: в течении календарного года, по мере формирования групп.

Режим работы АНО «Центр «Мой бизнес» с 08:00-20:00. Сб-вс- выходной.

Продолжительность рабочего времени в день – 8 часов.

Продолжительность рабочего времени в предпраздничные дни сокращены на 1 час.

Режим рабочего дня преподавателей определяется учебной нагрузкой.

Продолжительность академического часа для всех видов аудиторных занятий устанавливается 45 (сорок пять) минут.

3. Рабочая программа дисциплин

3.1. «Практический маркетинг и продажи: от цены до чека» (16 ак. ч.)

Пояснительная записка: Программа повышения квалификации «Практический маркетинг и продажи: от цены до чека» разработана с целью формирования у обучающихся практических навыков построения системы маркетинга, ценообразования и продаж,

применимых непосредственно к их бизнесу. Основной фокус – создание работающих документов.

Цель:

Сформировать у слушателей практические навыки построения воронки продаж, расчёта цены на продукты и создания скриптов для продаж.

Задачи:

Научить сегментировать клиентов по действию и строить карту пути клиента (CJM). Сформировать навык выявления узких горл воронки продаж. Обучить методам ценообразования и расчёту точки безубыточности. Развить навык написания скриптов и работы с возражениями. Обучить расчёту LTV и САС. Сформировать навык создания коммерческого предложения и настройки простой CRM.

Планируемые результаты:

В результате обучения на курсе обучающиеся приобретут знания:

- Почему «больше рекламы» не равно «больше продаж»;
- Разницы между консультацией и продажей;
- Методов ценообразования;
- Что такое LTV, САС, точка безубыточности;
- Структуры коммерческого предложения;
- Построения воронки продаж и CJM;
- Настройки простой CRM.

Учебно-тематическое планирование.

1. Наименование занятия: «Маркетинг как система».

Количество часов 4 (четыре) ак. часа, в процессе занятия рассмотрены следующие темы:

- Почему «больше рекламы» не равно «больше продаж». Сегментация клиентов по действию.

Практическая работа:

- Составление воронки своего бизнеса. Определение 3 узких горл - где падает конверсия. Проверка гипотезы «Что реально покупают у меня люди?» (практическая работа).

2. Наименование занятия: «Ценообразование».

Количество часов 4 (четыре) ак. часа, в процессе занятия рассмотрены следующие темы:

- 5 методов ценообразования: затратный, по целевой прибыли, на основе ценности, динамическое, психологическое.

Практическая работа:

- Расчёт точки безубыточности. Определение цены продукта. Как поднять цену на свой продукт.

3. Наименование занятия: «Отдел продаж: от скрипта до сделки».

Количество часов 4 (четыре) ак. часа, в процессе занятия рассмотрены следующие темы:

- Разница между «консультацией» и «продажей». Воронка без агрессии.

Практическая работа:

- Написание скрипта первого контакта (для своего бизнеса). Разбор главных возражений клиента. Расчёт LTV и САС. Сколько потратить на привлечение клиента? Ролевая игра «Закрывать сделку».

4. Наименование занятия: «Упаковка и автоматизация продаж».

Количество часов 4 (четыре) ак. часа, в процессе занятия рассмотрены следующие темы:

- Коммерческое предложение (КП) или прайс?

Практическая работа:

- Создание структуры КП на основе боли клиента. Настройка бесплатных CRM (прототип в Google Sheets / Trello / Битрикс24). Разработка чек-листа «10 причин купить сейчас, а не через месяц».

3.2. «Основы психологии в предпринимательстве: устойчивость, решения, рост» (4 ак. ч.)

Пояснительная записка: Программа повышения квалификации «Основы психологии в предпринимательстве: устойчивость, решения, рост» разработана с целью углубления психологических компетенций предпринимателя в условиях высокой неопределённости, информационной перегрузки и необходимости быстрого принятия решений. Получить практические инструменты для снижения внутреннего хаоса, определения приоритетов, построения устойчивой системы действий и развития партнёрских связей.

Цель:

Сформировать у слушателей практические навыки самоанализа, стратегического фокусирования, принятия решений в условиях неопределённости и выстраивания партнёрских взаимодействий для повышения личной эффективности и устойчивости бизнеса.

Задачи:

Провести диагностику основных точек напряжения в бизнесе участников. Научить распознавать признаки выгорания, тревоги и перегрузки, а также способы их коррекции. Познакомить с архетипами предпринимателей как инструментом управления собой и бизнесом. Сформировать навык постановки фокуса и мини-стратегирования на 90 дней. Развить компетенции в построении партнёрств без давления и «просьбы о помощи».

Планируемые результаты:

В результате обучения на курсе обучающиеся:

- Получат инструменты для повышения устойчивости бизнеса;
- Научатся увереннее общаться с клиентами и работать с возражениями;
- Поймут свои сильные стороны как предпринимателя;
- Найдут новые идеи для развития и партнёрского взаимодействия;
- Сформируют план действий на ближайшие 3 месяца.

Учебно-тематическое планирование.

1. Наименование занятия: «Предприниматель в новой реальности».

Количество часов 1 (один). ак. час, в процессе занятия рассмотрены следующие темы:

- Что изменилось в поведении клиентов и на рынке. Основные причины перегруза предпринимателей. Типичные ошибки начинающего бизнеса. Где сегодня теряются деньги, энергия и время.

Практическая работа:

- Диагностика основных зон риска и точек роста собственного бизнеса.

2. Наименование занятия: «Клиенты, продажи и сложные разговоры».

Количество часов 1 (один) ак. час., в процессе занятия рассмотрены следующие темы:

- Почему клиент говорит «дорого», «я подумаю», «не сейчас». что стоит за возражениями на самом деле. Как выстраивать доверие с клиентом. Как сохранять спокойствие в сложных переговорах. типичные ошибки предпринимателей в продажах.

Практическая работа:

- Разбор реальных кейсов участников. Отработка ответов на возражения и сложные ситуации в общении с клиентами.

3. Наименование занятия: «Предприниматель как система».

Количество часов 1 (один) ак. час, в процессе занятия рассмотрены следующие темы:

- Влияние состояния предпринимателя на результаты бизнеса. Признаки перегруза и выгорания. Личные точки силы и точки перегрева. архетипы предпринимателей и их влияние на стиль управления.

Практическая работа:

- Упражнение «Что меня кормит, а что съедает».

4. Наименование занятия: «Рост через фокус и партнерства».

Количество часов 1 (один) ак. час, в процессе занятия рассмотрены следующие темы:

- Как перестать распыляться и выбрать главное. Определение ключевых приоритетов развития. Партнерства как инструмент роста бизнеса. поиск ресурсов и возможностей через сотрудничество.

Практическая работа:

- Формирование персонального плана действий на 90 дней.

4. Форма и порядок итоговой аттестации.

Реализация программы повышения квалификации завершается итоговой аттестацией в форме защиты проекта по изменению в бизнесе.

Время проведения защиты 2 академических часа для группы обучающихся. Для проведения итоговой аттестации формируется аттестационная комиссия в составе трех человек во главе с председателем. Председатель имеет право преимущественного голоса.

Слушатель, успешно прошедший итоговую аттестацию, получает удостоверение о повышении квалификации установленного образца.

В случае, когда слушатель не может пройти итоговую аттестацию по уважительным причинам (болезнь, производственная необходимость и др.), которые подтверждены соответствующими документами, то на основании локального

нормативного акта ему могут быть перенесены сроки прохождения итоговой аттестации на основе личного заявления.

Выдача слушателям удостоверения о повышении квалификации осуществляется при условии успешного прохождения итоговой аттестации.

Слушатели, не прошедшие итоговую аттестацию или получившие на итоговой аттестации неудовлетворительные результаты, вправе пройти повторно итоговую аттестацию в сроки, определяемые Автономная некоммерческая организация по поддержке предпринимательства «Центр «Мой бизнес» Республики Карелия».

5. ИСТОЧНИКИ И ЛИТЕРАТУРА

Пояснение к списку литературы

Обучение по программе «Предпринимательство 2.0» строится преимущественно на практическом опыте привлекаемых экспертов, авторских методиках, кейсах и раздаточных материалах, разработанных преподавателями каждого модуля индивидуально. В связи с этим приведенный ниже список носит рекомендательный и вспомогательный характер и не является обязательным для изучения в полном объеме. Актуальные рабочие материалы, шаблоны, чек-листы и скрипты предоставляются слушателям непосредственно в процессе обучения.

Нормативно-правовые акты

1. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».
2. Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 1 июля 2013 г. № 499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам».
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (части первая и вторая) — для модулей, затрагивающих налогообложение (при наличии).
4. ГОСТ Р 50646-94 «Услуги населению. Термины и определения».

Основная литература (рекомендуемая)

5. Котлер Ф. Основы маркетинга. — 4-е европ. изд. — Москва ; Санкт-Петербург ; Киев : Вильямс, 2008. — 1199 с.
6. Бабайцева Е. А. Предпринимательство в России: историко-правовые аспекты. — Элиста, 2007. — 287 с.
7. Предпринимательство : учебник для студентов экономических специальностей / В. Я. Горфинкель [и др.] ; под ред. В. Я. Горфинкеля, Г. Б. Поляка, В. А. Швандара. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : ЮНИТИ, 2001. — 581 с.
8. Малые предприятия: организация, экономика, учет, налоги : учеб. пособие / В. Я. Горфинкель [и др.] ; под ред. В. Я. Горфинкеля, В. А. Швандара. — Москва : Юнити, 2001. — 357 с.
9. Дриго М. Ф. Основы бизнеса : учеб. пособие. — Брянск : Издательство БГТУ, 2006. — 131 с.