

Успешный консультант

Модуль 2

Семинар для консультантов БФ «Свое дело»

Июнь, 2016 г.

Предпринимательство

- В словаре Даля «предпринимать» - значит решиться исполнить какое-либо новое дело. Предпринимательство связано со смелостью, решительностью и отвагой, доходящей до безрассудства. В наше время предпринимательский набор качеств востребован как никогда.



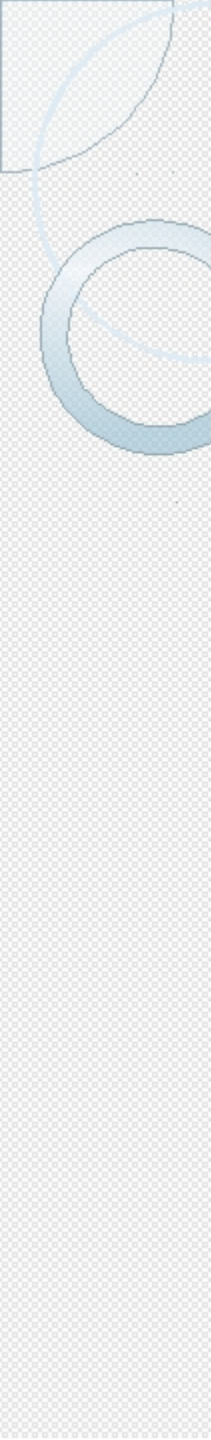
- Для формирования какой-либо компетентности человек должен проявлять инициативу. Компетентный человек должен быть ко всему быть «готов», «способен» и обладать такими психологическими качествами, как «ответственность» и «уверенность».



Качества предпринимателя:

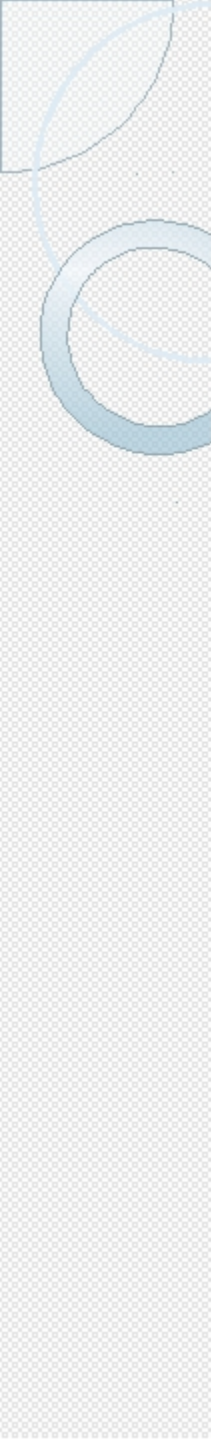
- умение принимать новаторские решения в стандартных и нестандартных ситуациях;
- умение генерировать идеи, превращать их в новые технологии с целью получения прибыли;
- оперативно оценивать все формы инноваций;
- не бояться рисковать, уметь управлять риском, быть готовым принять на себя ответственность.



- 
- *Предпринимательство – основной двигатель рыночной экономики,* главное условие ее развития. По статистике во всем мире всего лишь у 3-5% людей есть шансы стать отличными предпринимателями, 10-20 % имеют хорошие способности к предпринимательской деятельности. А около 30 % никогда не смогли бы стать предпринимателями. Тем более важно выявить и развить эти способности у тех, про кого в будущем можно будет сказать: «коммерсант от Бога», «Предприниматель с большой буквы». Для многих заманчива карьера предпринимателя. Предпринимательство как магнит притягивает к себе мысли и чаяния людей всех возрастов и профессий, обещая предоставить возможность стать преуспевающим человеком.

Каковы требования слушателей курсов, изучающих основы знаний для создания своего дела? Какие существенные компоненты можно добавить?

- Обучение на практике более действенно, чем лекционное обучение.
- Слушатели живут в реальном мире и будут приносить этот мир с собой на занятия.
- «Учителем» для них являетесь вы, их сверстники, среда, в которой они живут, их друзья, родственники, Интернет и так далее.
- Слушателям хочется незамедлительно применить полученные знания и навыки.
- Если вы будете должным образом стимулировать слушателей, они начнут соревноваться друг с другом.
- Если знания слушателей будут жизненными и актуальными, слушатели станут создавать свой бизнес.



Выбрать организационно-правовую форму предпринимательства для открытия предприятия

Описать этапы создания предприятия в соответствии с Гражданским кодексом РФ

Производить основные финансовые расчеты для планирования предпринимательской деятельности

Выбрать товар(услугу) для успешного продвижения предпринимательской деятельности

Планировать деятельность предприятия по продвижению товара на рынке сбыта и производственную деятельность для получения прибыли

Составлять бизнес-план предпринимательской деятельности в соответствии с рекомендациями

Темы курса	Набор навыков
Введение в предпринимательство	Конкурентное предложение, менталитет, формирование идей, трудности и возможности, мировые тенденции
Создание и рост бизнеса	Анализ возможностей, создание ИП, бизнес-планирование и рост
Работа на высоком уровне	Основная деятельность бизнеса, рекламно-информационные мероприятия и презентации, маркетинг, сбыт и распространение
Развитие, получение прибыли и сбор урожая	Увеличение стоимости бизнеса, оценка, привлечение финансов, модели получения дохода и финансовые показатели

Сравнение основных методов обучения предпринимательству

	Бизнес-план	Бизнес-игры	Бизнес-модели	Кейс-метод
Основное преимущество	Четкая структура, финансовый анализ	Тенденция к «игромании» молодого поколения	Простая, понятная и наглядная	Реальная ситуация, требующая решения
Прочие преимущества	Важное жизненное умение: структурирование, обоснование, анализ	Усвоение материала идет намного легче	Видна суть предпринимательской идеи, доступна информация	Полная информация о компании, динамике ее развития
Основной недостаток	За множеством текста можно не увидеть суть идеи	Заранее заложенные алгоритмы, мало теории	Излишне схематичны, не хватает важнейших блоков	Некоторые члены группы не вовлечены в процесс
Направления совершенствования	Оценка инвестора	Больше знаний, а не проб и ошибок	Обоснованность решений	Добавлять «живые» кейсы, инвесторов

Направления совершенствования предпринимательского образования

- Учет особенностей слушателей
- Больше делать, меньше слушать
- Познание собственными силами
- Контроль выполнения заданий
- Презентации (навыки общения)
- Групповая работа
- Развитие творческого мышления
- Приглашение предпринимателей

Привлечение предпринимателей в к наставнической работе

Зачем им это надо

- Чтобы отдавать – они видят, какими были сами много лет назад
- Привлекает возможность помогать блестящим слушателям
- Потенциальные будущие работники
- Предпринимателям хочется учить других

Как их эффективно использовать

- Управляйте ожиданиями: наставничество – это прежде всего учебный процесс
- Попросите их выделить на наставничество 1-2 часа еженедельно
- Слушатели должны готовиться к работе и конкурировать за наставников
- Общайтесь с ними разумно

Жизнь предпринимателя

Просто
держишь
уверенно, и
все будет
хорошо





Спасибо за внимание!

**Изучить материал лекций,
подобрать и записать к каждой лекции
свои примеры.**

Задание

Контакты:

agroadvise@yahoo.com

Наталия Петровна Андреева