**Образовательный проект «Начни своё дело»**

**1 этап «РАСКРЫТИЕ СПОСОБНОСТЕЙ К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ»**

****

**Цель программы:** самооценка личных предпринимательских качеств, приобретение навыка поиска и выбора перспективной бизнес-идеи, SWOT-анализ

**Целевая аудитория:**

- начинающие предприниматели и граждане, желающие создать свое дело

**Продолжительность курса:** 5 дней с 10.00 до 18.00 (50 академических часов)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **День** | **Объём** | **Разделы программы** |
| *Первый* | 8 ак. ч. | **Раскрытие личности. Система личных ценностей предпринимателя.** Понятие «личные ценности». Факторы, влияющие на формирование личных ценностей. Влияние тех или иных личных ценностей на успех предпринимательской деятельности. **Мотивация предпринимателя.**Понятие «мотивация личности». Мотивы, способствующие успеху предпринимательской деятельности. Анализ мотивации участников.**Поведение в условиях конкуренции.**Проверка межличностного доверия или доверия между партнерами.Взаимодействие сотрудничества, конкуренции и доверия. Преимущества и недостатки моделей конкуренции и сотрудничества. Сотрудничество в условиях конкуренции. |
| *Второй* | 8 ак. ч. | **Личные качества успешных предпринимателей.**Понятия «личные качества» и «предпринимательское поведение».Личные качества, способствующие успеху при ведении своего дела. Оценка личностных предпринимательских качеств участников, выявление ограничений, определение способов их преодоления.**Целеполагание и целеустремленность.**Понятия «цель», «целеполагание», «целеустремленность». Выявление характеристик цели. Классификация целей. Установление степени соответствия личных целевых ориентаций участников успешной предпринимательской деятельности. Развитие навыков целеполагания.**Искусство ведения переговоров.** Понятие «переговоры». Фазы переговоров, стратегии переговоров, тактика ведения переговоров. Тренировка навыков ведения переговоров. Умение разработки стратегии переговоров и умение применить ее эффективно в конкретных условиях. Сотрудничество в условиях конкуренции. Развитие навыков эффективного общения. |
| *Третий* | 8 ак. ч. | **Ситуация, окружение.**Умение определять свою позицию, место в мире бизнеса, устанавливать обратную связь. Совершенствование реакции на внешние стимулы.**Управление персоналом.**Способы мотивации персонала. Управление персоналом на основе мотивации. Эффективные стили руководства. Харизма. **Постановка задач подчиненным.**Планирование заданий, которые должны выполнить другие. Выполнение задания, которое планировали другие. Типы коммуникативного поведения, которые могут помочь или помешать выполнению задания. |
| *Четвёртый* | 8 ак. ч. | **Поиск и анализ предпринимательских идей. Развитие креативности.**Выработка и отбор перспективных предпринимательских идей.Бессознательные барьеры для творческого и новаторского мышления. Правила проведения мозгового штурма. Проведение мозгового штурма при генерировании предпринимательских идей.Просеивание идей (скрининг). Макроскриниг. **SWOT-анализ.**Метод SWOT-анализа. Формирование умения проводить SWOT-анализ бизнес-идеи. Подготовка к презентации выбранной идеи.Закрепление навыков презентации бизнес-идеи с использованием результатов SWOT-анализа, отработка техники ведения переговоров. |
| *Пятый* | 8 ак. ч. | **Презентация участниками тренинга бизнес-идей по SWOT-анализу** |