

О РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ

*Потаев Виктор Сергеевич – доктор
экономических наук, профессор кафедры
эконометрики и прикладной экономики
ФГБОУ ВО «Бурятский государственный
университет им. Д.Банзарова»*

Коучинг-центр "СИЛА МЕЧТЫ"

Сертификат № 0020-OK

Сертификат

Удостоверяет, что

Потаев Виктор Сергеевич

успешно завершил обучение на онлайн курсе - тренинге

"ОСНОВЫ КОУЧИНГА"

в объеме 16-и часов

Программа проводится при поддержке и с использованием материалов Международного Эриксоновского Университета Коучинга. Участник освоил программу, а также провел включенные в курс 4 часа практики. Курс включает основные техники раппорта, техники работы по "Коучинговой стреле", инструменты достижения гармонии и другие элементы эффективного коучингового диалога, ориентированного на раскрытие потенциала человека и достижение целей.

Участник успешно подтвердил свои знания во время зачетной практики и экзамена.



дата 6 мая 2018 г.

Директор коучинг-центра "Сила Мечты"
Колупаев Иван Викторович

подпись _____



РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

ДИПЛОМ

О ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПЕРЕПОДГОТОВКЕ

642406744904

Документ о квалификации

Диплом
дает право на выполнение нового вида
профессиональной деятельности
Регистрационный номер

2018/177-7304

Город

Саратов

Дата выдачи

28 февраля 2018 года

Настоящий диплом свидетельствует о том, что

Потаев Виктор Сергеевич
за время обучения в период
с 01 декабря 2017 года по 28 февраля 2018 года

прошел(я) профессиональную переподготовку в (на)
Частное учреждение «Образовательная организация
дополнительного профессионального образования
«Международная академия экспертизы и оценки»
по программе профессиональной переподготовки
«Бизнес-тренер»

Решением от
28 февраля 2018 года

диплом подтверждает присвоение квалификации
бизнес-тренер

и дает право на ведение
профессиональной деятельности в сфере
бизнес-тренинга



Председатель комиссии

Руководитель

Секретарь

Цель, задачи изучения дисциплины и ее место в структуре образовательной программы

- **Цель освоения дисциплины** «Развитие предпринимательских способностей» являются изучение и наработка студентами методов и приемов по развитию личностного и профессионального роста будущего предпринимателя, формирование у них практических навыков планирования, организации и осуществления предпринимательской деятельности.
- **Задачами освоения дисциплины** являются:
 - понимать личностные черты характера предпринимателя;
 - понимать профессиональные навыки предпринимателя;
 - понимать и использовать внешние и внутренние условия предпринимательской деятельности.
- **Место дисциплины в структуре ОП.**
 - Дисциплина «Развитие предпринимательских способностей» входит в блок дисциплин вариативного профессионального цикла. Шифр дисциплины:
 - Теоретической и практической основой дисциплины «Развитие предпринимательских способностей» являются дисциплины:
 - Экономическая теория,
 - Менеджмент.
 - Компетенции, сформированные в результате освоения дисциплины «Развитие предпринимательских способностей» будут необходимы для освоения последующих следующих дисциплин согласно учебного плана.
 - Преддипломная практика.

В результате освоения дисциплины студент должен:

- **ОК-10** – *стремлением к личностному и профессиональному росту.*
- **Знать:** личностные компетенции предпринимателя, способы и методы их развития;
- **Уметь:** мотивировать себя к личному и профессиональному росту;
- **Владеть:** приемами, способами и методами развития предпринимательских компетенций.
- **ОК -11** – *умением критически оценивать личностные достоинства и недостатки.*
- **Знать:** особенности черт характера предпринимателя и наемного работника;
- **Уметь:** критически оценивать личностные достоинства и недостатки;
- **Владеть:** методами оценки своих предпринимательских компетенций.
- **ПК – 50** - *способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности.*
- **Знать:** методы анализа внутренней и внешней среды осуществления предпринимательской деятельности;
- **Уметь:** планировать и осуществлять предпринимательскую деятельность;
- **Владеть:** методами организации и управления предпринимательской деятельностью.

Общая трудоемкость дисциплины: 4 зачетные единицы, 150 часов

	Название блоков (разделов, модулей) дисциплины	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)			
		лекции	практические занятия	в т.ч. в интерактивной форме	СРС
Раздел 1. Развитие личностных характеристик предпринимателя					
1	Оценка предпринимательских способностей (входной контроль)	-	2	1	3
2	Умение ставить цели и доводить начатое дело до конца	1	2	1	3
3	Умение настоять на принятом решении и противостоять чужому влиянию	1	2	1	3
4	Умение брать на себя ответственность, руководить	1	2	1	3
5	Умение вызывать уважение и доверие своих коллег	1	2	1	3
6	Владение готовностью трудиться от зари до зари, не получая немедленной отдачи	1	2	1	3
7	Формирование любви общаться и работать с людьми	1	2	1	3
8	Умение убеждать и заражать своей уверенностью в правильности выбранного пути других	1	2	1	3
9	Умение понимать идеи и мысли других	1	2	1	3

Раздел 2. Развитие профессиональных характеристик предпринимателя

10	Определение вида бизнес в отрасли, в которой вы хотите начать свое дело	1	2	1	3
11	Подбор и управление персоналом, организация материальной и нематериальной заинтересованности работников	1	2	1	3
12	Составление калькуляции заработной платы, ведение бухгалтерского учета и отчетности	1	2	1	3
13	Налогообложение и составление декларации о доходах	1	2	1	3
14	Маркетинговые исследования на товар или услугу на товар или услугу, которые вы собираетесь предложить	1	2	1	3
15	Формирование спроса на товар или услугу, которые вы собираетесь предложить формирование спроса и стимуляция сбыта	1	2	1	3
16	Экономическая эффективность и финансовый анализ предприятия, которое вы собираетесь создать	1	2	1	3
17	Анализ конкурентов других мелких предпринимателей вашего профиля и повышение конкурентоспособности вашего предприятия	1	2	1	3
18	Рынок помещений, которые можно арендовать, формирование и использование имущества предприятия	1	2	1	3

19	Определение и поиск финансовых средств, чтобы поддержать свое предприятие в течение первого года его существования	1	2	1	3
20	Формирование первоначального капитала и изучение возможности привлечь к финансированию создаваемого дела родных и знакомых	1	2	1	3
21	Изучение и выбор поставщиков необходимых вам материалов (оборотных средств)	1	2	1	3
22	Поиск толковых специалистов, обладающих опытом и знаниями, которых не хватает вам	1	2	1	3
23	Выработка и поддержание уверенности в том, что иметь собственное дело - это главная ваша мечта	1	2	1	3
Раздел 3. Разработка и защита личного проекта предпринимательской деятельности					
24	Оценка предпринимательских способностей (выходной контроль)	-	2	1	3
25	Подготовка предпринимательского проекта	1	2	1	3
26	Защита предпринимательского проекта	1	2	1	3
Всего:		24	48	24	78

	Название темы	Содержание	Количество часов
1	Оценка предпринимательских способностей (входной контроль)	Тест 1. Оценка предпринимательских способностей. Тест 2. Опора на внешние и внутренние силы. Тест 3. Стремление к независимости. Тест 4. Склонность к риску. Тест 5. Типичный предприниматель, - это...	2
2	Умение ставить цели и доводить начатое дело до конца	1. Составление списка мечт, желаний и целей жизни. 2. Составление договора с собой о достижении цели.	1
3	Умение настоять на принятом решении и противостоять чужому влиянию	1. Тренинг по развитию умения настоять на принятом решении. 2. Тренинг по развитию умения противостоять чужому мнению.	1
4	Умение брать на себя ответственность, руководить	1. Тренинг по развитию умения брать на себя ответственность. 2. Тренинг по развитию способностей руководить.	1

5	Умение вызывать уважение и доверие своих коллег	<ol style="list-style-type: none"> 1. Тренинг по развитию умения вызывать к себе уважение со стороны коллег. 2. Тренинг по развитию умения вызывать к себе уважение со стороны коллег 	1
6	Владение готовностью трудиться от зари до зари, не получая немедленной отдачи	<ol style="list-style-type: none"> 1. Тренинг «Энергия для ежедневного достижения целей». 2. Тренинг «Самодисциплина». 	1
7	Формирование любви общаться и работать с людьми	<ol style="list-style-type: none"> 1. Тестирование «Оценка коммуникативных способностей». 2. Разработка мероприятий по формированию любви общаться и работать с людьми. 	1
8	Умение убеждать и заражать своей уверенностью в правильности выбранного пути других	<ol style="list-style-type: none"> 1. Тренинг по убеждению других в правильности выбранного пути. 2. Тренинг по умению заражать своей уверенностью в правильности выбранного пути. 	1
9	Умение понимать идеи и мысли других	<ol style="list-style-type: none"> 1. Тренинг понимания идей и мыслей других. 2. Разработка мероприятий по развитию интуиции. 	1

Рекомендуемая литература по курсу

- Основная литература
- Хилл Наполеон. Думай и Богатей! – М.: АСТ, 2013. – 384 с.
- Потаев В.С. Экономика организации (предприятия): учебное пособие. – Улан-Удэ: Изд-во БГУ, 2017. – 212 с.
- Дополнительна литература:
- Хилл Наполеон. План достижения успеха /Н.Хилл; пер. с англ. Л.М.Щукин. – Минск: Попурри, 2012. – 240 с.
- Шарма Робин. Монах, который продал свой «феррари»: История об исполнении желаний и постижении судьбы / Пер. с англ. – М.: ООО Издательство «София», 2013. – 224 с.
- Штерн В. 21 правило поведения, которое сделает вас богатым: Школа Брайана Трейси. – М.: Астель, 2012. – 189 с.
- Боденхамер, Боб. НЛП. Полный курс освоения базовых приемов /Боб Боденхамер, Майкл Холл. – Москва: Издательство АСТ, 2017. – 488 с
- Потаев В.С. Организация предпринимательской деятельности (курс лекций). - Улан-Удэ: Изд-во ФГОУ ВПО БГСХА, 2009. – 160 с.
- Потаев В.С., Амтагаева А.А. Маркетинг (курс лекций). - Улан-Удэ: Изд-во ФГОУ ВПО БГСХА, 2009. – 126 с.

Ресурсы Интернет и информационных технологий

- 1. Федеральный образовательный портал. Экономика. Социология. Менеджмент. <http://ecsocman.hse.ru/>
- 2. You Tube
- 3. Microsoft Office (Access, Excel, Power Point, Word и т.д.)
- 4. Портал электронного обучения БГУ e.bsu.ru
- 5. Личный кабинет преподавателя и студента БГУ <http://my.bsu.ru/>
- 6. Электронные библиотечные системы: Руконт, издательство «Лань», Консультант студента

Результаты тестирования студентов 2 курса очного обучения института экономики и управления (2016 г.)

Наименование профиля обучения	Всего протестировано, чел.	В среднем получено баллов	Число получивших 15 и более баллов		Желающих стать предпринимателями	
			чел.	%	чел.	%
Управление персоналом	17	12,7	5	29,4	8	47,1
Финансы и кредит	9	11,0	0	0	2	22,2
Бухгалтерский учет и аудит	10	12,4	2	20,0	4	40,0
Математические методы в экономике	6	12,8	2	33,3	1	16,7
Бизнес-информатика	4	14,5	2	50,0	4	100
Государственное и муниципальное управление	6	12,0	2	33,3	3	50,0
Менеджмент	22	13,0	7	31,8	17	77,3
Итого	74	12,6	20	27,0	39	52,7

- Всего было протестировано 74 человека. Из 20 максимальных баллов студенты в среднем набрали 12,6 балла. Самые высокие баллы набрали студенты направлений и профилей обучения «Бизнес-информатика» (14,5) и «Менеджмент» (13,0), а наименьшее количество баллов - по профилю «Финансы и кредит» (11,0).
- Самый высокий удельный вес желающих и мечтающих стать предпринимателями отмечено у студентов профиля «Бизнес-информатика» (100%) и «Менеджмент» (77,3%), а самый низкий – «Математические методы в экономике» (16,7%) и «Финансы и кредит» (22,2%).
- Самые высокие баллы (по 16 и более) как правило, набирали дети предпринимателей, менеджеров и уже имеющие какие-то личные успехи (Зоригтуев Заян, Мартышко Валерия, Филь Анастасия, Каданцева Елена, Гомбоева Светлана, Зодбоев Валерий, Доржиева Елена, Лощинская Анастасия, Тубчинова Оюна). Например, студент Гомбоева С. является мастером спорта по стрельбе из лука, Зоригтуев З. кандидат в мастера спорта по стрельбе из лука и Зодбоев В. – кандидат в мастера спорта по вольной борьбе.

Университетская среда для развития предпринимательских компетенций:

- 1) Общая культура (когда предпринимателей уважают, одобряют, желают последовать его примеру).
- 2) Наличие и изучение дисциплин и курсов по развитию предпринимательских компетенций.
- 3) Наличие и функционирование центра (Бизнес-инкубатор) для встреч и общения с единомышленниками, т.е. с предпринимателями настоящими и желающими ими стать.
- 4) Встречи с действующими предпринимателями, наличие сайта для общения желающих стать предпринимателями и предпринимателями.
- 5) Массовое вовлечение студентов в физкультуру и спорт, художественную самодеятельность, студенческое самоуправление, волонтерство и др.

Спасибо за внимание!