

**Государственное Автономное Учреждение Дополнительного
Профессионального Образования**

Институт развития образования РБ

Проект урока

«Создание и развитие собственного успешного бизнеса»

Разработали:

**1. Абдрахимов Ильдар Ришатович МОБУ СОШ с. Кистенли-
Богданово**

**2. Галимуллин Данис Борисович МОБУ СОШ с. Кенген
Менеуз**

**3. Нигметзянова Гузелия Наилевна МОБУ СОШ
с. Елбулактамак**

**4. Шадрин Александр Леонидович МОБУ гимназия №1 г.
Мелеуз**

Г. Уфа 2018г.

Тема: Создание и развитие собственного успешного бизнеса

Цель: Раскрыть значение основных факторов, определяющих успешность бизнеса;

Задачи:

- ▶ охарактеризовать влияние важных составляющих инфраструктуры (внешнего окружения) бизнеса на его результативность.
- ▶ провести с учащимися самооценку наличия и развитости предпринимательских качеств;
- ▶ формировать способность к самоанализу и стремление к самосовершенствованию, умение определять жизненные цели и способы их достижения.
- ▶ Сформировать представление о разработке концепции бизнеса и разработке бизнес плана

Основные понятия: предпринимательские качества, лидерство, организаторские способности, профессиональная компетентность, цели, SWOT-анализ.

Тип урока: урок формирования знаний, умений и УУД учащихся.

Планируемые результаты обучения

1. Сформировать умение анализировать собственные способности и оценивать результаты своей деятельности
2. Сформировать представление о необходимости разработки бизнес-плана
3. Сформировать первичные навыки работы над бизнес планом
4. Сформировать представление об источниках финансирования бизнеса , о формах его организации

Ход урока

I. Организационный момент, Постановка задачи на урок совместно с классом

II. Актуализация опорных знаний и умений учащихся

▶▶ «Свободный микрофон»

Передавая друг другу воображаемый микрофон, учащиеся выражают собственные мысли по поводу того, каким должен быть предприниматель (по характеру, образованию, финансовым положением) и кто из учеников, по мнению одноклассников, в будущем создаст собственный бизнес.

III. Мотивация учебной и познавательной деятельности

Предпринимательская деятельность требует от человека особых качеств, которые иногда называют **естественной компетенцией**. Научиться этому очень трудно, а иногда и просто невозможно. Это необычайная природная способность принимать правильные решения, быстро приспосабливаться к изменениям и определять направление движения, эффективно общаться с людьми, быть смелым и инициативным. Случается так, что природная интуиция и эмоциональная гибкость в предпринимательстве являются более

важными, чем глубокие знания. Именно поэтому предпринимателей еще называют менеджерами, стратегами, управленцами, организаторами, лидерами и тому подобное — людьми, которые умеют эффективно управлять другими людьми, процессами, идеями, знаниями — так, чтобы они приносили прибыль.

IV. Закрепление знаний и умений учащихся

Вскоре перед вами встанет важный и сложный выбор — какую профессию получить и где именно работать. Не ошибиться во время выбора вам поможет четкая система представлений о себе — о своих способностях, черты характера, умения, цели и жизненные приоритеты. Выполним несколько упражнений, которые помогут вам обнаружить ваши шансы стать предпринимателем.

1. Составьте свой SWOT-анализ. Это очень простое и очень полезное упражнение. Вы сразу увидите свои сильные и слабые черты. Однако есть главное требование: составляя SWOT-анализ, следует быть очень честным с самим собой.

Opportunities (возможности)	Threat (угрозы)
1. ...	
2. ...	
Strengths (сильные стороны)	Weaknesses (слабые стороны)

А теперь сравните свои качества с теми, которые должны отличать врожденного будущего миллионера.

К важным качествам психологического портрета предпринимателя относятся следующие:

- ◆ в интеллектуальном блоке: компетентность, комбинаторный дар, развитое воображение, реальная фантазия, развитая интуиция, перспективное мышление;
- ◆ в коммуникативном блоке: талант координатора усилий сотрудников, способность и готовность к социально лояльному общению с другими людьми и умение двигаться против течения;
- ◆ в мотивационно-волевом блоке: склонность к риску; внутренний контроль, стремление бороться и побеждать, потребность в самоактуализации и общественном признании, преобладание мотива достижения над мотивом избегания неудачи.

2. Выберите степень выраженности у вас приведенных ниже качеств. Подсчитайте количество баллов. Если вы выбрали больше качеств из первого столбика (по 4 балла), значит, вы имеете все шансы стать успешным бизнесменом.

Критерии определения способностей к предпринимательской деятельности

Качество	Оценка (баллы)			
	4	3	2	1
Инициативность	Ищет дополнительные задания, чтобы испытать себя	Проявляет способности к выполнению поставленных задач	Просто выполняет необходимый объем работ без напоминания	Ждет указания по выполнению задания
Умение общаться	Умеет находить подход к каждому человеку, заинтересовывать ее	Приятный в общении, вежливый	Иногда с ним трудно работать	Неконтактный, непредсказуемый, с ним трудно работать
Лидерство	Сильный, создает впечатление человека, которому можно доверять	Дает эффективные распоряжения	Может быть активным в конкретной ситуации	Склонен подчиняться другим
Ответственность	Четко выполняет все, о чем было договорено	Соглашается с поручениями старших	Соглашается с поручениями без особого желания	Уклоняется от выполнения поручений
Организаторские способности	Умеет убеждать людей, подбирать факты и аргументы	Может организовать товарищей для выполнения конкретного задания	Может организовать людей, но иногда не достигает успеха	Не умеет организовать людей
Решительность	Быстро, точно и уверенно принимает решения	Осторожен и осмотрителен в принятии решений	Принимает решения быстро, но часто допускает ошибки	Принимая решение, проявляет сомнения в их правильности
Направленный на достижение цели	Не боится трудностей на пути достижения определенной цели	Прилагает последовательные усилия для достижения цели	Иногда отказывается от определенной цели	Не умеет четко определять цель и способы ее достижения

Ключ к тесту

1-7 баллов — низкий уровень способностей к предпринимательской деятельности.

8-14 баллов — средний уровень способностей к предпринимательской деятельности.

15-21 баллов — достаточный уровень способностей к предпринимательской деятельности.

22-28 баллов — высокий уровень способностей к предпринимательской деятельности.

3. Представьте, что вы решили стать предпринимателем. Первый важный шаг сделан! Что же вас ждет дальше? Сейчас мы составим подробный алгоритм организации собственного бизнеса. Вашим домашним заданием будет, используя различные информационные источники, охарактеризовать ваш будущий бизнес.

►► Выберите идею для вашего бизнеса

Упражнение «Карта идей»

На доске написано три сферы бизнеса: 1) производство; 2) услуги; 3) торговля.

Ученики предлагают в каждой сфере виды бизнеса, которые пользуются спросом. Учитель записывает их в столбик. Затем каждый ученик выходит к доске и голосует за один из видов бизнеса (ставит 1 балл). В конце учитель суммирует баллы за каждый вид бизнеса, определяя самый перспективный.

2. Регистрация

Определите, в какой организационно-правовой форме вы будете осуществлять предпринимательскую деятельность. Выясните (используя законодательство), какие документы нужны для регистрации.

3. Исследуйте окружение предприятия — внешнее прямого воздействия и косвенного воздействия.

Анализ внешней среды прямого влияния совершите с помощью модели пяти сил конкуренции М. Портера (вспомните составляющие этой модели): 1) анализ конкурентов; 2) барьеры вхождения в отрасль; 3) товары-субституты; 4) поставщики сырья; 5) потребители.

Проанализируйте факторы косвенного воздействия:

- 1) политико-правовые (политическая нестабильность, государственная поддержка, нормативно-правовая база, ВЭД государства);
- 2) экономические (инфляция, налоги, уровень дохода населения, колебания курса валюты, кризис кредитования);
- 3) социальные (традиции, структура населения, тенденции к здоровому образу жизни);
- 4) технико-технологические (наличие техники, тенденции в технологиях производства).

В процессе анализа этих факторов составьте таблицу.

Группа факторов	Фактор	Механизм влияния	Способы использования/борьбы
1. Политико-правовые	1. Политическая нестабильность		

4. Разработка концепции нового бизнеса (работа в тетради)

а) составьте резюме: название проекта, цель предприятия, главная идея бизнеса
ключевые преимущества;

б) составьте план маркетинга:

Раздел	Содержание
1. Вступление	Цель, емкость рынка, рентабельность в отрасли, количество предприятий, уровень конкуренции
2. Характеристика рыночной среды	Стадия жизненного цикла отрасли, конкуренция, спрос, барьеры вхождения, рынок сырья
3. Цели маркетинга	Популяризация продукции, создание имиджа компании, целевая доля рынка, прогнозный годовой спрос
4. Мероприятия маркетинга	1. Товарная политика: номенклатура, упаковка, качество. 2. Ценовая политика: ценовой сегмент рынка, скидки. 3. Политика сбыта: регион сбыта, сети сбыта. 4. Коммуникативная политика: цель рекламы, стратегия, средства рекламы (телевидение, метрополитен, листовки, спонсорство)
5. Бюджет маркетинга	Затраты в денежном выражении

в) Составьте организационный план:

Укажите оборудование, производственные площади, количество работников; выберите поставщиков; запланируйте объемы производства; подсчитайте расходы. Все расходы подсчитывайте на месяц и на год, чтобы впоследствии определить, с какими результатами вы будете работать.

Ресурсы	Характеристика	Стоимость
Помещения		
Трудовые ресурсы		
Оборудование		
Сырье		

г) Составьте финансовый план;

	1-й месяц	2-й месяц		итого за год
Расходы				
Доход				
Прибыль				
Эффективность				

д) критериями целесообразности бизнеса является его прибыльность, эффективность, высокий спрос на продукцию. Рассчитав все эти показатели, вы сможете сделать выводы о перспективности своего бизнеса и ваши способности как эффективного предпринимателя.

V. Итог урока

VI. Домашнее задание

1. Разработайте концепцию своего бизнеса, используя записанный в тетради план.

Источники информации:

<http://na-uroke.in.ua>