



ЭКОНОМИЧЕСКИЕ

ОСНОВЫ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Описание курса

- ▶ Место компании на рынке
- ▶ Экономический потенциал идеи.
- ▶ Кто наши клиенты?
- ▶ Разработка и вывод на рынок нового продукта.
- ▶ Структура продаж в компании.
- ▶ Проекты в предпринимательской деятельности.
- ▶ Кантемировская, д.3, к. 1
- ▶ Лекции: Вт. в 09:00 согласно расписанию
- ▶ семинары: Вт., в 09:00 согласно расписанию
- ▶ Необходимые условия: подключение к системе LMS
- ▶ Зачеты: Концепция индивидуального проекта

Цели курса

Цели курса	Результаты, которых следует ожидать	Выработанные навыки
<p><u>1. Место компании на рынке</u> Цель: изучение принципов и типичных ошибок при принятии решений о позиционировании</p>	<p>Результат 1: понимание сути и предназначения дифференциации как инструмента формирования рыночной позиции</p>	<p>Выработанные навыки: навык разработки эффективной стратегии позиционирования</p>
<p><u>2. Экономический потенциал идеи</u> Цель: освоение практических методик оценки экономического потенциала идеи на фоне конкурентоспособности компании</p>	<p>Результат 2: формирование комплексного понимания конкуренции как рыночного фактора, влияющего на потенциал идеи</p>	<p>Выработанные навыки: развитие навыков конкурентного анализа рынка</p>
<p><u>3. Кто наши клиенты?</u> Цель: изучение методов исследования мнений потребителей и финансовое планирование</p>	<p>Результат 3: понимание поведения потребителей и модели потребительского выбора для целей финансового планирования</p>	<p>Выработанные навыки: навыки выбора оптимального метода сбора данных о потребителях и сегментации рынка для целей финансового планирования</p>

Цели курса

Цели курса	Результаты, которых следует ожидать	Выработанные навыки
<p><u>4. Разработка и вывод на рынок нового продукта</u> Цель: изучение основных этапов процесса разработки нового продукта и оценка эффективности инвестиций</p>	<p>Результат 4: понимание главных характеристик этапов жизненного цикла продукта (ЖЦП) и соответствующих инвестиций в рамках ЖЦП</p>	<p>Выработанные навыки: формирование навыков управления процессом разработки и инвестиций в новый продукт</p>
<p><u>5. Структура продаж в компании</u> Цель: изучение алгоритма формирования продаж в компании и рисков в предпринимательской деятельности</p>	<p>Результат 5: понимание различных аспектов, касающихся организации и осуществления продаж в организации с учетом рисков</p>	<p>Выработанные навыки: формирование стратегии продаж, анализа клиентской политики и планирования продаж с учетом рисков</p>
<p><u>6. Проекты в предпринимательской деятельности</u> Цель: изучение принципов и типичных ошибок при принятии решений во время реализации проектов</p>	<p>Результат 6: понимание роли проектной деятельности в компании; ознакомление с видами проектов</p>	<p>Выработанные навыки: использования основных составляющих формулы идеального бизнеса</p>

Необходимые материалы

Чтение

Книги
Статьи
Интернет

Задания

Вспомогательные материалы: в LMS
Оборудование: Excel, Word, Power Point

Технологии и средства

Программное и аппаратное обеспечение в аудитории

Учебные методы

- ▶ Краткое описание учебных методов
 - ▶ Лекции с использованием презентационного и ВИДЕО-материала,
 - ▶ Обсуждения в аудитории: выполненные аудиторные, домашние задания и проекты
 - ▶ Индивидуальные и групповые проекты: с использованием системы LMS

Расписание на 1-й модуль

Неделя	Тема	Задание или проект	Цель
5 сентября	Гостевая лекция	1. Предложить собственную предпринимательскую идею; 2. Обосновать степень новизны; 3. Раскрыть экономические предпосылки создания идеи; 4. Защитить идею и ее новизну в аудитории.	Развитие навыка генерирования идеи и обоснования ее новизны
12 сентября	Гостевая лекция		
19 сентября	Тема 1	1. Проанализировать текущую стратегию позиционирования предлагаемого Вами продукта.	1. Выявление дополнительных возможностей комбинирования основных стратегий в будущем.

Расписание на 1-й модуль

Неделя	Тема	Задание или проект	Цель
3 октября	Тема 2	2. Разобрать предложенные бизнес-ситуации из различных отраслей.	2. Умение определить конкурентные силы и предложить ответные действия на возникающие угрозы при реализации бизнес-идеи.
17 октября	Тема 3	3.1 Определить типаж «покупателя» для предложенного товара. 3.2 Сформировать модель этапов принятия решения о покупке предложенных товаров.	3.1 Повышение эффективности инвестиций в продвижение товара. 3.2 Развитие навыка разработки модели потребительского поведения.

Критерии оценки

- ▶ Ежедневные задания
- ▶ Проекты
- ▶ Тесты
- ▶ Экзамен



Ресурсы

Корпоративная сеть

Outlook Web
App

LMS

Проекты, учебные группы

Индивидуальные
работы

Учебные группы

Появились вопросы?