

Перечень тем курсов

«Основы предпринимательства» и «Программа подготовки будущих бизнесменов».

Блок 1: «Выбор ниши или как найти бизнес-идею» длительностью не менее 3 (трех) часов должен включать в себя следующие темы:

- С чего начать выбор ниши;
- Как хобби перевести в бизнес;
- Как строить бизнес с учетом трендов и моды;
- Где и как искать первую бизнес-идею: 7 главных критериев.

Блок 2: «Подготовка для старта бизнеса и важные предпринимательские навыки» длительностью не менее 3 (трех) часов должен включать в себя следующие темы:

- Что такое колесо жизненного баланса;
- Где брать деньги на старт;
- Какие сотрудники нужны в первую очередь, где их найти и на каких условиях нанимать;
- Каким должно быть мышление предпринимателя.

Блок 3: «Как создать продающий сайт» длительностью не менее 3 (трех) часов должен включать в себя следующие темы:

- Как создать сайт самостоятельно и бесплатно;
- Какие есть основные типы сайтов;
- Процесс создания посадочных страниц;
- Как оценить эффективность сайта;
- Как сформировать техническое задание для создания сайта.

Блок 4: «Что такое маркетинг и ключевые данные в нем» длительностью не менее 3 (трех) часов должен включать в себя следующие темы:

- Что такое маркетинг и упаковка;
- Ключевые показатели в бизнесе: заявки (лиды), средний чек, продажи, конверсия;
- Как определить и проанализировать целевую аудиторию;
- Как провести анализ конкурентов.

Блок 5: «Маркетинг: Воронка продаж, клиентские ценности, бесплатные каналы привлечения первых клиентов» длительностью не менее 3 (трех) часов должен включать в себя следующие темы:

- Как строить воронку продаж;
- Что такое УТП и как его создать;
- Какие есть бесплатные каналы и площадки привлечения клиентов.

Блок 6: «Маркетинг: Воронка продаж, клиентские ценности. бесплатные каналы привлечения первых клиентов» длительностью не менее 3 (трех) часов должен включать в себя следующие темы:

- Аудитория и статистика социальных сетей (VK, OK, Facebook);
- Как создать стратегию бренда на основе анализа конкурентов;
- Как правильно писать контент для вовлечения аудитории;
- Как набрать подписчиков с помощью бесплатных методов: поисковая;
- оптимизация, коллаборации, партнерство, блоггинг;
- Как набрать подписчиков с помощью платной рекламы.

Блок 7: «Продажи, основные технологии продаж» длительностью не менее 3 (трех) часов должен включать в себя следующие темы:

- Основные технологии продаж;
- Как строить долгосрочные отношения с клиентом;
- Как правильно задавать вопросы и какие вопросы нужно задавать;
- Правила деловой переписки;

Блок 8: «Переговоры, методы ведения переговоров и практика» длительностью не менее 3 (трех) часов должен включать в себя следующие темы:

- Техники работы с возражениями;
- Позиционная борьба;
- Как грамотно вести телефонные переговоры;
- Универсальный скрипт продающего разговора;
- Управленческие переговоры;

Блок 9: «Контекстная и таргетированная реклама» длительностью не менее 3 (трех) часов должен включать в себя следующие темы:

- Что такое онлайн-реклама;
- В чем разница между контекстной и таргетированной рекламой;
- Принципы работы с Yandex Direct, РСЯ, Metrika;
- Принципы работы с Google Adwords, КМС;
- Принципы работы с Google Adwords, КМС;

Блок 10: «Бухгалтерия, налоги и юриспруденция. Как защитить свою компанию на старте?» длительностью не менее 3 (трех) часов должен включать в себя следующие темы:

- Что включают в себя ИП, ООО и т.д. Самозанятый: новые возможности, плюсы и минусы.
- Какие есть виды налогов;

- Как выбрать выгодную форму собственности и систему налогообложения;
- Как зарегистрировать бизнес и открыть счет;
- В чем преимущество официального бизнеса;
- Выставление счета и эквайринг;
- Как платить налоги без бухгалтера с помощью онлайн-сервисов;
- Что такое бизнес-план и зачем он нужен;
- Как составить финансовый план;
- Внутренние документы для быстрого запуска: договоры с первыми работниками и клиентами. Как защитить свое дело на старте;
- Как правильно оформить отношения с первым бизнес-партнером и инвестором?

Блок 11: «Построение финансовой модели в компании. Бухгалтерская и управленческая отчетность. Финансовый учет и финансовое планирование» длительностью не менее 3 (трех) часов должен включать в себя следующие темы:

- Как упорядочить и взять под контроль финансы в компании?
- Построение современной финансовой службы.
- Актуальные финансовые инструменты.
- Типовые финансовые модели и способы управления финансами.
- Финансовое планирование и бюджетирование.
- Контроль финансовых результатов в компании.

Блок 12: «Привлечение инвестиций в свой стартап» длительностью не менее 3 (трех) часов должен включать в себя следующие темы:

- Как привлечь инвестиции
- Как найти надежных партнеров
- Как привлечь инвесторов и строить с ними отношения
- Как привлечь гос., поддержку: субсидии, гранты и микрокредитование

Блок 13: «Публичные выступления и имидж руководителя» длительностью не менее 3 (трех) часов должен включать в себя следующие темы:

- Как подготовиться к деловым переговорам;
- Как одеваться, чтобы тебе доверяли;
- Зачем и как наводить порядок в своих социальных сетях;
- Как вести себя на сцене, чтобы производить нужное впечатление на аудиторию;
- Презентация проектов участников;
- Обратная связь.