|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Национальный**  **исследовательский университет**  **«Высшая школа экономики»**  **Лицей** | | **Приложение 451**  УТВЕРЖДЕНО  педагогическим советом  Лицея НИУ ВШЭ  протокол № 11 от 23.08.2021 | |  |
|  |  | |  | |

**Рабочая программа учебного предмета (курса)**

**«Основы бизнеса.**

**Направление «Юриспруденция»**

**11 класс**

**Автор:**

Сизов Д.Г.

1. **Планируемые результаты освоения учебного предмета (курса)**

В соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего общего образования освоение учебного предмета «Школа предпринимательства» предполагает достижение личностных, метапредметных и предметных результатов.

***Личностные результаты освоения учебного предмета включают в себя:***

• понимание основ поведения в экономической сфере для осуществления осознанного выбора будущей специализации;

• использование приобретенных знаний и умений в практической деятельности и повседневной жизни для решения практических задач, связанных с жизненными ситуациями; совершенствования собственной познавательной деятельности; оценки происходящих событий и поведения людей с экономической точки зрения;

• владение навыками познавательной рефлексии как осознания совершаемых действий и мыслительных процессов, их результатов и оснований, границ своего знания и незнания, новых познавательных задач и средств их достижения.

• готовность и способность к самостоятельной информационно-познавательной деятельности, включая умение ориентироваться в различных источниках информации, критически оценивать и интерпретировать информацию, получаемую из различных источников;

• владение навыками познавательной, учебно-исследовательской и проектной деятельности, навыками разрешения проблем; способность и готовность к самостоятельному поиску методов решения практических задач, применению различных методов познания;

• умение самостоятельно определять цели деятельности и составлять планы деятельности; самостоятельно осуществлять, контролировать и корректировать деятельность; использовать все возможные ресурсы для достижения поставленных целей и реализации планов деятельности; выбирать успешные стратегии в различных ситуациях;

***Предметные результаты освоения учебного предмета включают в себя:***

• понимание смысла основных теоретических положений экономической науки;

• знание основных экономических принципов функционирования фирмы, рынка и государства;

• понимание сути взаимодействия рынков, прямых и косвенных налогов, взаимовыгодной торговли;

• знание основных методов планирования, организации и контроля деятельности предприятия;

• знание основных методов исследования целевого потребителя и приемов применения полученных сведений;

• знание основ юридического регулирования сферы бизнеса;

• знание основных организационно-правовых форм ведения бизнеса, понимание основных систем налогообложения в Российской Федерации.

***Метапредметные результаты освоения учебного предмета включают в себя:***

• владение навыками познавательной, учебно-исследовательской и проектной деятельности, навыками разрешения проблем; способность и готовность к самостоятельному поиску методов решения практических и аналитических задач;

• готовность и способность к самостоятельной информационно-познавательной деятельности, включая умение ориентироваться в различных источниках информации, критически оценивать и интерпретировать информацию, получаемую из различных источников;

• умение использовать средства информационных и коммуникационных технологий (далее – ИКТ) в решении когнитивных, коммуникативных и организационных задач с соблюдением требований эргономики, техники безопасности, гигиены, ресурсосбережения, правовых и этических норм, норм информационной безопасности;

**2. Содержание учебного предмета**

***Тема 1. Бизнес и предпринимательство.***

Основные понятия: бизнес, предпринимательство, коммерция. Бизнес и самозанятость. B2B, B2C, B2G. Повторяемость бизнеса. Основные формы создания ценности.

***Тема 2. Маркетинг.***

Что такое маркетинг. Функции маркетинга в компании.

Алгоритм AIDA (Attention-Interest-Desire-Action).

Реклама. Закон «О рекламе». Оферта. Добросовестная и достоверная реклама; запреты и ограничения в рекламной деятельности; ответственность за недобросовестную и недостоверную рекламу.

Клиентоориентированность компании. Исследование потребительского рынка, оценка полученных данных. Фокусировка на проблеме и генерация идей. Проверка идеи. Концепция 4P (5P). Бостонская матрица. ATL, BTL, TTL. Партизанский маркетинг. Стимулирование покупателей.

Copyright и копирайтинг. Охрана авторских прав (образы, слоганы, товарные знаки и др.).

Авторское право. Имущественные и неимущественные права. Отчуждаемые и неотчуждаемые. На что не распространяется авторское право. Нарушения авторского права и ответственность за них.

Копирайтинг — искусство написания текстов. Ошибки в копирайтинге (злоупотребления, использование лишнего, тавтология и др.). Примеры хороших методов (сравнение, крылатая фраза, указание на целевую аудиторию и т.п.). Ошибки известных брендов в рекламных кампаниях.

***Тема 3. Продажи***

Этапы продаж. Установление контакта (вербальные и невербальные методы). Выявление потребностей (открытые, закрытые и альтернативные вопросы; активное слушание). Презентация (соответствие выявленным потребностям, эффектность, знание товара, важные характеристики, выгоды, эмоция). Работа с возражениями (перевод негатива в позитив; перевод эмоции в деловой подход; ПСО/ДПУ; подрыв основы возражения). Завершение продажи (готовность к покупке; альтернативный вопрос; «дефицит»; уступка; закон «трёх да»). Прощание с клиентом.

Розничные продажи. Правила продажи отдельных видов товаров. Продажа товаров дистанционным способом. Товары, не подлежащие возврату. Закон о защите прав потребителей. Способы защиты прав потребителей.

Продажи в компании. Объем продаж. Воронка продаж. Отдел продаж в компании (активные продажи и сбыт; call-центр на входящие звонки; эффективность продаж и улучшение работы отдела продаж).

***Тема 4. Персонал***

Подбор сотрудников. Различия в ожиданиях работодателей и работников; законодательство о труде, запрет на дискриминацию и ограничения при приеме на работу, законный отказ в приеме на работу. Потери компании при уходе сотрудника. Внутренний и внешний поиск. Критерии при поиске сотрудников.

Обучение, адаптация, оценка, развитие и обучение, командообразование.

Устройство на работу. Трудовой договор (на неопределенный срок; срочный договор; отличия с договором гражданско-правового характера). Возраст начала трудовой деятельности.

Резюме. Профиль, цель и должность, опыт и навыки, образование, раздел «о себе». Сопроводительное письмо. Ошибки при составлении резюме.

***Тема 5. Руководство компанией.***

Типы структуры организации. Окружение организации и анализ внешней среды. Выявление сильных и слабых сторон компании. Возможности и угрозы. Управление рисками.

Власть в компании, источники (типы) власти. Теория Х, теория Y. Инструменты власти. Руководитель -vs- лидер. Что такое «управление», что такое «лидерство». Руководство людьми (коммуникационные издержки, признание важности подчиненных, безопасность обсуждения, объяснение причин, уважение). Типы личности.

Грамотный менеджер. Принцип Парето. Делегирование полномочий. Постановка задачи по методу SMART. Способы постановки задач (по проблеме, по результату, по алгоритму). Способы воздействия на сотрудников. Передача полномочий. Управленческая «обезьяна».

Мотивация «ОТ» и «К». Стимул и мотивирование. Материальные и нематериальные стимулы. Потребности людей; пирамида Маслоу. Признаки неудовлетворительной мотивации в компании. Самомотивация.

Контроль. Обратная связь подчиненным. Конструктивная и неконструктивная критика. Признание и похвала.

***Тема 6. Финансы в бизнесе.***

Доходы и расходы. Постоянные и переменные издержки. Планирование бизнеса. Бизнес-модель по Остервальдеру. Девять блоков модели: потребительские сегменты, предоставляемая ценность, каналы сбыта, взаимоотношения с клиентами, ключевые виды деятельности, ключевые ресурсы, ключевые партнеры, доходы, расходы.

Источники финансирования бизнеса. Финансовый план: оценка выручки, план прибылей и убытков, прогноз денежных потоков. Структура бизнес-плана. Резюме бизнес-плана. Презентация. Защита бизнес-проектов.

***Тема 7. Свой бизнес.***

Сфера и идея. Юридическая сторона собственного бизнеса.

Часть чужого бизнеса -vs- собственная идея для бизнеса. Плюсы и минусы собственного бизнеса.

Франчайзинг - понятие, плюсы и минусы, законодательство Российской Федерации о коммерческой концессии; как выбрать франшизу. Франчайзинг как способ масштабирования бизнеса.

***Тема 8. Правовые основы предпринимательской деятельности.***

Организационно-правовые формы предприятий. Регистрация компании в Российской Федерации. Отличия между ИП, ООО и самозанятостью. Возраст, с которого можно зарегистрировать организацию/ИП.

Налогообложение малого бизнеса. Содействие предпринимательству и ресурсы поддержки. Центры по развитию малого бизнеса.

***Тема 9. Брендинг и его роль в развитии бизнеса.***

Понятие бренда. Представление потребителей, отличие от других; репутация. Создание бренда. Типы брендов и стратегия брендинга: от продукта к позиционированию.

Развитие бренда: улучшение репутации, управление через удовлетворенность клиентов, ребрендинг.

***Тема 10. Интернет-коммуникации***

Деятельность фирмы в цифровой среде. Сайт, социальные сети. Омниканальность.

Информационная страница/ Лендинг/ Многостраничный портал/ Имиджевый (промо) сайт.

Доменное имя и товарный знак. Контент. Платформа (CMS).

Интернет-магазин: ассортимент, оплата, доставка, сервис, usability.

Инструменты продвижения с минимальным бюджетом.

**3. Тематическое планирование**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № темы | Тематическое содержание курса | Количество  аудиторных часов | Основные виды деятельности |
| 1. | Бизнес и предпринимательство.  Формы ценности | 2 | Лекция и дискуссия по обозначаемой преподавателем проблематике. Домашнее задание |
| 2. | Маркетинг | 8 | Лекция и дискуссия по обозначаемой преподавателем проблематике. Домашнее задание |
| 3. | Продажи | 6 | Лекция и дискуссия по обозначаемой преподавателем проблематике. Домашнее задание |
| 4. | Персонал | 4 | Лекция и дискуссия по обозначаемой преподавателем проблематике. Домашнее задание |
| 5. | Управление компанией | 4 | Лекция и дискуссия по обозначаемой преподавателем проблематике. Домашнее задание |
| 6. | Финансы | 2 | Лекция и дискуссия по обозначаемой преподавателем проблематике. Домашнее задание |
| 7. | Свой бизнес. Составление бизнес-плана. | 2 | Лекция и дискуссия по обозначаемой преподавателем проблематике. Домашнее задание |
| 8. | Правовые основы предпринимательской деятельности | 2 | Лекция и дискуссия по обозначаемой преподавателем проблематике. Домашнее задание |
| 9. | Брендинг и его роль в развитии бизнеса | 2 | Лекция и дискуссия по обозначаемой преподавателем проблематике. Домашнее задание |
| 10. | Интернет-коммуникации | 2 | Лекция и дискуссия по обозначаемой преподавателем проблематике. Домашнее задание |
|  | **Итого** | **34** |  |

В воспитании обучающихся приоритетом является создание благоприятных условий для приобретения обучающимися опыта осуществления социально значимых дел:

— опыт дел, направленных на заботу о своей семье, родных и близких;

— трудовой опыт, опыт участия в производственной практике;

— опыт дел, направленных на пользу своему родному городу или селу, стране в целом, опыт деятельного выражения собственной гражданской позиции;

— опыт природоохранных дел;

— опыт разрешения возникающих конфликтных ситуаций в школе, дома или на улице;

— опыт самостоятельного приобретения новых знаний, проведения научных исследований, опыт проектной деятельности;

— опыт изучения, защиты и восстановления культурного наследия человечества, опыт создания собственных произведений культуры, опыт творческого самовыражения;

— опыт ведения здорового образа жизни и заботы о здоровье других людей;

— опыт оказания помощи окружающим, заботы о малышах или пожилых людях, волонтерский опыт;

— опыт самопознания и самоанализа, опыт социально приемлемого самовыражения и самореализации.

Выделение данного приоритета связано с особенностями обучающихся юношеского возраста: с их потребностью в жизненном самоопределении, в выборе дальнейшего жизненного пути, который открывается перед ними на пороге самостоятельной взрослой жизни.

**Дополнительные материалы:**

**Учебно-методическое обеспечение образовательной деятельности**

Учебно-методическое обеспечение реализации учебного курса «Основы бизнеса» базируется на изучении обучающимися фрагментов оригинальных текстов авторов теорий, концепций и исследований в области экономической и управленческой науки. Базовыми учебниками учебного курса являются:

1. Остервальдер А., Пенье Ив. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора. – М.: Альпина Бизнес Бук, 2017
2. Cимоненко В. Д. Основы предпринимательства. 10—11 кл.: Учеб. пособие. — М.: ВИТА-ПРЕСС, 2005
3. Стартап-гайд. Как начать… и не закрыть свой интернет-бизнес. /Под ред. Зобниной М.Р. – М.: Альпина Паблишер, 2017
4. Липсиц И.В. Экономика. Учебник для 10,11 классов. Базовый уровень. Издательство «ВИТА-ПРЕСС»
5. Абрамс Р. Бизнес-план на 100%. М.: Альпина Паблишер, 2015 г.
6. Остервальдер А. Разработка ценностных предложений. Как создавать товары и услуги, которые захотят купить потребители. Ваш первый шаг. - М.: Альпина Паблишер, 2017

**Дополнительная литература:**

1. Асланов Т. Арифметика продаж. Руководство по управлению продавцами.- М.: [Манн, Иванов и Фербер](https://www.labirint.ru/pubhouse/833/), 2012
2. Бакшт К. Усиление продаж. - Спб.: [Питер](https://www.labirint.ru/pubhouse/104/), 2013

# Гитомер Д. Маленькая красная книга о продажах. 12,5 великих принципов торговли. - Спб.: [Питер](https://www.labirint.ru/pubhouse/104/), 2007

# Дураков А. Провинциальный маркетинг. - Спб.: [Питер](https://www.labirint.ru/pubhouse/104/), 2007

# Кауфман Д. [Сам себе MBA. Самообразование на 100%](https://www.labirint.ru/books/357543/). - М.: [Манн, Иванов и Фербер](https://www.labirint.ru/pubhouse/833/), 2021

1. Иванова С. Мотивация на 100 %. А где же у него кнопка? - М. [Альпина Паблишер](https://www.labirint.ru/pubhouse/1618/), 2015
2. Ильяхов М., Сарычева Л. Пиши, сокращай: Как создавать сильные тексты. - М.: Альпина Паблишер, 2021
3. Манн И. Маркетинг на 100%. Ремикс. Как стать хорошим менеджером по маркетингу. - М.: [Манн, Иванов и Фербер](https://www.labirint.ru/pubhouse/833/), 2019
4. Митчелл Д. Обнимите своих сотрудников. Прививка от жесткого менеджмента. - М.: [Манн, Иванов и Фербер](https://www.labirint.ru/pubhouse/833/), 2016
5. Хорн С. Минуту внимания! Как заинтриговать любую аудиторию. - М.: [Манн, Иванов и Фербер](https://www.labirint.ru/pubhouse/833/), 2017
6. Шей Т. [Доставляя счастье. От нуля до миллиарда. История создания выдающейся компании из первых рук](https://www.labirint.ru/books/357977/). - М.: [Манн, Иванов и Фербер](https://www.labirint.ru/pubhouse/833/), 2020
7. Ягирский А. Рабочая книга руководителя отдела продаж. - М. ЛитРес: Самиздат, 2021

**Законодательные акты:**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. Трудовой кодекс Российской Федерации.
3. Федеральный закон от 13.03.2006 N 38-ФЗ "О рекламе".
4. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 "О защите прав потребителей".
5. Постановление Правительства РФ от 31.12.2020 N 2463 "Об утверждении Правил продажи товаров по договору розничной купли-продажи, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование потребителя о безвозмездном предоставлении ему товара, обладающего этими же основными потребительскими свойствами, на период ремонта или замены такого товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих обмену, а также о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации".