МИКРОКРЕДИТНАЯ КОМПАНИЯ
РОСТОВСКИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫЙ ФОНД ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УТВЕРЖДАЮ
Генеральный директор

_____ Е.С. Благинина
«22» января 2026 г.

ОБУЧАЮЩАЯ ПРОГРАММА

«Школа начинающего предпринимателя» в формате онлайн

ОБЪЁМ УЧЕБНОЙ НАГРУЗКИ И ВИДЫ ОТЧЁТНОСТИ

Вид занятий	Объём (астрономических часов)
Семинар в формате лекций	11,4
Решение задач (практические занятия)	1,1
ВСЕГО:	**12,5**

12,5 астрономических часов равны 16,6 академических часов.

г. Ростов-на-Дону
2026

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

1.1. Цель программы:

- сформировать системное представление о сущности и особенности предпринимательской деятельности;
- изучить основы, формы и методы организации предпринимательской деятельности;
- научиться использовать полученные знания для оптимизации экономической деятельности на предприятии любой формы собственности;
- научиться формировать концепцию своего бизнеса на основе требований рынка, ориентированную на целевых потребителей;
- научиться формировать стратегию и каналы продаж на основе требований рынка и ориентированную на целевых потребителей

1.2. Программа обеспечивает:

- усвоение основных понятий и положений о предпринимательской деятельности;
- приобретение практических навыков по разработке, анализу экономической целесообразности бизнес-проектов;
- приобретение практических навыков по разработке ценностного предложения;
- получение навыков по ведению предпринимательской деятельности;
- анализ практических ситуаций;
- вовлечение слушателей в активную работу на занятиях.

1.3. Программа ориентирована на решение актуальных задач:

- выбор и порядок регистрации организационно-правовой формы для предпринимательской деятельности;
- организацию бухгалтерского учета и налогообложения субъектов малого предпринимательства;
- привлечение финансовых ресурсов;
- бизнес-планирование, формирование ценностного предложения;
- формирование эффективного комплекса маркетинга, позволяющего достичь целей организации и занять устойчивые позиции на рынке;
- формирование эффективного комплекса инструментов продаж, позволяющего достичь целей организации и занять устойчивые позиции на рынке.

В процессе освоения данной образовательной программы слушатели должны обогатить свой теоретический и практический опыт за счет следующих компетенций:

- умение управлять своим профессиональным ростом для раскрытия внутреннего потенциала и эффективного использования внешних возможностей;
- способность понимать закономерности ведения предпринимательской деятельности, события и процессы, происходящие в экономике;

- способность нести ответственность за принимаемые управленческие решения;
- умение выбирать результативные инструменты продвижения бизнеса;
- способность понимать потребности, барьеры и мотивы целевой аудитории;
- способность создавать ценность товаров и услуг, предлагаемых на рынке;
- умение выбирать результативные инструменты продвижения и реализации продукта;
- способность понимать потребности, барьеры и мотивы целевой аудитории;
- способность создавать ценность товаров и услуг, предлагаемых на рынке и сформировать команду, которая будет работать с клиентами;
- способность доносить информацию до конечного потребителя;
- умение выстроить стратегию продаж, подходящую для целей бизнеса.

1.4. После успешного освоения программы слушатель должен владеть:

- навыками профессионального роста;
- навыками ведения предпринимательской деятельности;
- навыками самостоятельного поиска необходимой информации для ведения предпринимательской деятельности;
- навыками самостоятельного выстраивания стратегии продаж.

уметь:

- эффективно использовать внешние возможности для ведения бизнеса;
- использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении профессиональных задач;
- использовать информационные технологии в развитии современного бизнеса;
- оценивать опасности и угрозы, возникающие в этом процессе, соблюдать основные требования к информационной безопасности;
- эффективно использовать внешние и внутренние возможности для ведения бизнеса.

знать:

- основы организации бухгалтерского и налогового учета при ведении предпринимательской деятельности;
- основы нормативно-правового регулирования предпринимательской деятельности;
- основы бизнес-планирования;
- основы маркетинговой деятельности;
- основы и структуру продаж.

2. НАИМЕНОВАНИЯ МОДУЛЕЙ И ТЕМ

2.1. ОСНОВНЫЕ МОДУЛИ ПРОГРАММЫ ОБУЧЕНИЯ

Модуль 1. Правовые основы предпринимательской деятельности.

Модуль 2. Бухгалтерский учет и налогообложение субъектов малого и среднего предпринимательства.

Модуль 3. Маркетинг.

Модуль 4. Бизнес-планирование. Разработка и составление бизнес-плана для привлечения инвестиций (практические аспекты, методические рекомендации).

Модуль 5. Основы продаж.

2.2. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВРЕМЕНИ ПО ТЕМАМ

№№ п.п.	Наименование дисциплин, разделов и тем.	Количество астр. часов:	Примечание
1	2	3	
	Модуль 1. Правовые основы предпринимательской деятельности (семинар)	**2,5**	День 1
2.2.1	Презентация ЦРП Новый Ростов. Формы государственной поддержки	0,15	
2.2.2	Понятие и признаки предпринимательской деятельности, выбор оптимальной организационно-правовой формы ведения бизнеса, отличие ООО от ИП, процедура государственной регистрации юридического лица и индивидуального предпринимателя. «Самозанятость». Социальное предпринимательство	0,25	
2.2.3	Основы лицензирования и сертификации. Маркировка товаров	0,10	
2.2.4	Оформление договорных отношений	0,25	
2.2.5	Трудовые отношения на предприятии	0,40	
2.2.6	Государственные закупки: общие понятия	0,15	
2.2.7	Проверки со стороны контролирующих органов. Уведомительный порядок начала осуществления отдельных видов деятельности. Профилактический визит. Способы защиты прав	0,35	
2.2.8	Применение контрольно-кассовой техники	0,30	
2.2.9	Требования законодательства о рекламе, в том числе в сети Интернет	0,15	
2.2.10	Обработка персональных данных	0,15	
2.2.11	Иные актуальные вопросы осуществления предпринимательской деятельности: - электронная цифровая подпись; - коммерческое обозначение;	0,25	

1	2	3	
	- наружная реклама; - дорожные карты по открытию розничного магазина и нестационарного торгового объекта		
	Модуль 2. Налогообложение предпринимательской деятельности (семинар)	**2,5**	День 2
2.2.12	Страховые взносы, уплачиваемые плательщиками, не производящими выплат и иных вознаграждений физическим лицам	0,3	
2.2.13	Решение кейсов	0,1	
2.2.14	Страховые взносы, уплачиваемые плательщиками, производящими выплаты и иные вознаграждения физическим лицам	0,3	
2.2.15	Решение кейсов	0,1	
2.2.16	Выбор системы налогообложения	0,15	
2.2.17	Организация бухгалтерского учета и налогообложения	0,2	
2.2.18	Упрощенная система налогообложения	0,2	
2.2.19	Решение кейсов	0,05	
2.2.20	Патентная система налогообложения	0,2	
2.2.21	Автоматизированная упрощенная система налогообложения	0,15	
2.2.22	Решение кейсов	0,05	
2.2.23	Налог на профессиональный доход	0,15	
2.2.24	Решение кейсов	0,05	
2.2.25	Основные аспекты общей системы налогообложения	0,1	
2.2.26	Решение кейсов	0,05	
2.2.27	Ответственность за непредставление налоговой декларации, ответственность за неуплату налога	0,1	
2.2.28	Финансовое мошенничество	0,25	
	Модуль 3. Маркетинг (семинар)	**2,5**	День 3
2.2.29	Основы маркетинга. Новые концепции маркетинга	0,20	
2.2.30	Маркетинговая стратегия: блоки и алгоритм построения	0,30	
2.2.31	Анализ рынка (best practices), анализ конкурентов. Конкурентные стратегии	0,20	
2.2.32	Целевая аудитория. Мотивы, барьеры, инсайты целевой аудитории. Jobs to be done	0,30	
2.2.33	Позиционирование. Разработка уникального торгового предложения. Офферы	0,25	
2.2.34	Коммуникационная стратегия. Выбор каналов маркетинга. Тактический план коммуникаций	0,25	
2.2.35	Digital Marketing: подходы и выбор инструментов и критериев оценки эффективности	0,30	
2.2.36	Антикризисный маркетинг: изменение контент-стратегий и поведения потребителей	0,30	

1	2	3	
2.2.37	Антикризисный маркетинг: актуальные инструменты маркетинга в условиях турбулентности	0,20	
2.2.38	Ответы на вопросы, разбор кейсов	0,20	
	Модуль 4. Бизнес-планирование (семинар)	**2,5**	День 4
2.2.39	Бизнес-план: понятие, структура и содержание.	0,20	
2.2.40	Цель создания бизнес-плана: для кредитных организаций; для инвесторов; для «себя». Общие и отличительные особенности	0,20	
2.2.41	Производственный план. Планируемые сроки и объемы производства продукции (оказания услуг). Расчет себестоимости	0,20	
2.2.42	План по маркетингу и объему продаж. Анализ потребностей и проблем рынка. Способы преодоления конкуренции. Планируемые мероприятия по организации рекламы, стимулированию продаж и т.д. Способы продвижения продукции. Целевые рынки сбыта	0,30	
2.2.43	Ценовая политика. Обоснованность ценовой политики	0,20	
2.2.44	Анализ рисков. Анализ слабых сторон проекта	0,20	
2.2.45	Финансовый план	0,30	
2.2.46	Презентация и анализ кейсов действующего бизнеса	0,40	
2.2.47	Социальный контракт, примеры кейсов	0,40	
2.2.48	Вопросы и ответы	0,10	
	Модуль 5. Основы продаж (семинар)	**2,5**	День 5
2.2.49	Анализ продаж. С чего начать выстраивать стратегию продаж?	0,30	
2.2.50	Каналы продаж. Где и кому продавать?	0,30	
2.2.51	Навыки продаж. Как выстроить работу с клиентом	0,30	
2.2.52	Скрипты продаж и документация для работы менеджера. Что важно подготовить?	0,25	
2.2.53	Долгосрочные отношения с клиентом. Как выстроить поток клиентов	0,30	
2.2.54	Отдел продаж. С чего начать?	0,30	
2.2.55	Мотивация и подбор персонала. Что важно учесть в работе?	0,20	
2.2.56	Действующие клиенты. Как выстроить работу?	0,15	
2.2.57	Инструменты продаж. Как продавать больше?	0,20	
2.2.58	Ответы на вопросы, разбор кейсов	0,20	
	ИТОГО	**12,5**	

3. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

3.1. Основная литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 №51-ФЗ.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 №146-ФЗ.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 №146-ФЗ.
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ.
6. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 №197-ФЗ.
7. Федеральный закон от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
8. Областной закон от 10.05.2012 №843-ЗС «О региональных налогах и некоторых вопросах налогообложения в Ростовской области».
9. Бланк, С. Стартап: настольная книга основателя/ С. Бланк, Б. Дорф. – М.: Альпина Паблишер, 2016 г. – 616 с.
10. Самарина, В.П. Основы предпринимательства: учебное пособие В.П. Самарина. – Старый Оскол: ТНТ, 2014. – 291 с.
11. Сигидов, Ю.И. Бухгалтерский учет и аудит: учебное пособие

3.2. Дополнительная литература

1. Федеральный закон от 31.07.2020 №248-ФЗ «О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в Российской Федерации».
2. Федеральный закон от 26.12.2008 №294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля».
3. Федеральный закон от 08.08.2001 №129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».
4. Федеральный закон от 04.05.2011 №99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».
5. Федеральный закон от 01.12.2007 №315-ФЗ «О саморегулируемых организациях».
6. Федеральный закон от 03.07.2016 г. №238-ФЗ «О независимой оценке квалификации».
7. Федеральный закон от 28.12.2013 г. №426-ФЗ «О специальной оценке условий труда».
8. Федеральный закон от 22.05.2003 №54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием электронных средств платежа».

9. Федеральный закон от 27.11.2018 №422-ФЗ «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход».
10. Федеральный закон от 05.04.2013 №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
11. Федеральный закон от 18.07.2011 №223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».
12. Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
13. Федеральный закон Федеральный закон от 13.03.2006 №38-ФЗ «О рекламе».
14. Федеральный закон от 27.07.2006 №152-ФЗ «О персональных данных».
15. Федеральный закон от 06.04.2011 №63-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «Об электронной подписи».
16. Постановление Правительства РФ от 23.12.2021 №2425 «Об утверждении единого перечня продукции, подлежащей обязательной сертификации, и единого перечня продукции, подлежащей декларированию соответствия, внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 31 декабря 2020 г. N 2467 и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации».
17. Постановление Правительства РФ от 26.04.2019 №515 «О системе маркировки товаров средствами идентификации и прослеживаемости движения товаров».
18. Постановление Правительства РФ от 16.07.2009 №584 «Об уведомительном порядке начала осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности».
19. Постановление Правительства РФ от 16.04.2003 г. №225 «О трудовых книжках».
20. Постановление Правительства РФ от 24.12.2021 № 2464 (ред. от 30.12.2022) «О порядке обучения по охране труда и проверки знания требований охраны труда».
21. Постановление Правительства РФ от 23 ноября 2009 г. №944 «Об утверждении перечня видов деятельности в сфере здравоохранения, сфере образования и социальной сфере, осуществляемых юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, в отношении которых проверки проводятся с установленной периодичностью».
22. Постановление Администрации города Ростова-на-Дону от 30 декабря 2015 г. №1351 «О размещении нестационарных торговых объектов на территории города Ростова-на-Дону».
23. Постановление Администрации г. Ростова н/Д от 14.12.2015 №1228 «Об утверждении Положения о порядке проведения торгов в форме конкурса на право заключения договоров на установку и эксплуатацию рекламных конструкций».
24. Решение Ростовской-на-Дону городской думы от 21 апреля 2015 года №834 о принятии «Положения о рекламных и информационных конструкциях на территории города Ростова-на-Дону».

25. Балахнин И. Маршрут построен! Применение карт путешествия потребителя для повышения продаж и лояльности / Илья Балахнин. – М.: Интеллектуальная Литература, 2020. – 112 с.
26. Балдин, К.В. Инвестиции: системный анализ и управление/ под ред. К. В. Балдина. – 4-е изд. испр. – М.: Дашков и К, 2013. – 288.
27. Бест Роджер. Маркетинг от потребителя / Роджер Бест; пер. С английского Павла Мировнова. – 6-е изд. перераб. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 696 с.
28. Горбунов, В.Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: научно-практическое пособие/ В.Л. Горбунов. – М.: ИЦ РИОР: НИЦ Инфра-М, 2013. – 248 с.
29. Дуракова, И.Б. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация: учебное пособие/И.Б. Дуракова. – М.: Инфра-М, 2015. – 301 с.
30. Ивашкевич, В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: учебник/ В.Б. Ивашкевич. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр: НИЦ.
31. Орлова, Е.Р. Инвестиции: учебное пособие Е. Р. Орлова. – М.: Омега-Л, 2015. – 240 с.
32. Кавасаки, Г. Стартап. 11 мастер-классов от экс-евангелиста Apple и самого дерзкого венчурного капиталиста Кремниевой долины/ Г. Кавасаки. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 272 с.
33. Канеман, Даниэль. Думай медленно…решай быстро: [перевод с английского] / Даниэль Канеман. – Москва: Издательство АСТ, 2018 год. – 653, [3] с.
34. Кибанов, А. Я. Управление персоналом: учебное пособие/ А.Я. Кибанов. – М.: КноРус, 2016 г. – 208 с.
35. Кови, С.Р. Лидерство, основанное на принципах/ С.Р. Кови. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2015. – 302 с.
36. Манн И.Б. Маркетинговая машина. Менеджер становится директором / Игорь Манн, Анна Турусина. – 4-е изд. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 320 с
37. Литвак, М.Е. Командовать или подчиняться? Психология управления/ М.Е. Литвак. – М.: Феникс, 2016. – 379 с.
38. Лукашевич, В. Основы управления персоналом: учебное пособие/ Владимир Лукашевич. – М.: КноРус, 2015. – 270 с.
39. Лысенко, Д.В. Бухгалтерский управленческий учет: учебник/ Д.В. Лысенко. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 477 с.
40. Н. Смирнова, А. Парабеллум, Н. Мрочковский. Масштабирование бизнеса. Создаем франчайзинг.
41. Молчанов, Николай Викторович. Человек покупающий и продающий: как законы эволюции влияют на психологию потребителя и причем здесь Люк Скайуокер / Николай Молчанов. – Москва: Эксмо, 2021. – 400 с.
42. «Почему вы? Как правильно объяснить клиентам, почему они должны выбрать именно вас». Манн Игорь Борисович, Турусина Анна Юрьевна Редактор: Сальникова Дарья. Издательство: СилаУма-Паблишер, 2020 г.
43. «Доверие». Автор: Манн Игорь Борисович, Манн Елизавета Игоревна. Издательство: СилаУма-Паблишер, 2023 г.

МИКРОКРЕДИТНАЯ КОМПАНИЯ РОСТОВСКИЙ МУНИЦИПАЛЬНЫЙ ФОНД ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УТВЕРЖДАЮ
Генеральный директор
_____ Е.С. Благинина
«22» января 2026 г.

УЧЕБНЫЙ ПЛАН

Обучающей программы
«Школа начинающего предпринимателя» в формате онлайн

Цель:	сформировать системное представление о сущности и особенности предпринимательской деятельности; изучить основы, формы и методы организации предпринимательской деятельности; научиться использовать полученные знания для оптимизации экономической деятельности на предприятии любой формы собственности; научиться формировать концепцию своего бизнеса на основе требований рынка, ориентированную на целевых потребителей; сформировать стратегию и каналы продаж.
Категория слушателей: граждане	руководители и сотрудники субъектов малого и среднего предпринимательства, зарегистрированных в установленном законом порядке на территории города Ростова-на-Дону; физические лица, не являющиеся индивидуальными предпринимателями, применяющие специальный налоговый режим: «Налог на профессиональный доход», зарегистрированные в г. Ростове-на-Дону; граждане, желающие организовать собственное дело, проживающие на территории города Ростова-на-Дону.

Срок обучения: 12,5 астрономических часов
Форма обучения: Дистанционный (онлайн)
Режим занятий: с 12-00 до 14-30 в течение полной рабочей недели (пн-пт)

Содержание:

№№ п.п.	Наименование дисциплин, разделов и тем	Всего часов:	в том числе:			Форма контроля
			Лекции	Выездные занятия, стажировка, деловые игры и т.д.	Практические, лабораторные, семинарские занятия	
1	2	3	4	5	6	7
	Модуль 1. Правовые основы предпринимательской деятельности	**2,5**	**2,5**	-	-	-
2.2.1	Презентация ЦРП Новый Ростов. Формы государственной поддержки.	0,15	0,15	-	-	-
2.2.2	Понятие и признаки предпринимательской деятельности, выбор оптимальной организационно-правовой формы ведения бизнеса, отличие ООО от ИП, процедура государственной регистрации юридического лица и индивидуального предпринимателя. «Самозанятость». Социальное предпринимательство	0,25	0,25	-	-	-
2.2.3	Основы лицензирования и сертификации. Маркировка товаров	0,10	0,10	-	-	-
2.2.4	Оформление договорных отношений	0,25	0,25	-	-	-
2.2.5	Трудовые отношения на предприятии	0,40	0,40	-	-	-
2.2.6	Государственные закупки: общие понятия	0,15	0,15	-	-	-
2.2.7	Проверки со стороны контролирующих органов. Уведомительный порядок начала осуществления отдельных видов деятельности. Профилактический	0,35	0,35	-	-	-

1	2	3	4	5	6	7
	визит. Способы защиты прав.					
2.2.8	Применение контрольно-кассовой техники	0,30	0,30	-	-	-
2.2.9	Требования законодательства о рекламе, в том числе в сети Интернет	0,15	0,15			
2.2.10	Обработка персональных данных	0,15	0,15			
2.2.11	Иные актуальные вопросы осуществления предпринимательской деятельности: - электронная цифровая подпись; - коммерческое обозначение; - наружная реклама. - дорожные карты по открытию розничного магазина и нестационарного торгового объекта	0,25	0,25	-	-	-
	Модуль 2. Налогообложение предпринимательской деятельности	**2,5**	**2,15**	**-**	**0,35**	**-**
2.2.12	Страховые взносы, уплачиваемые плательщиками, не производящими выплат и иных вознаграждений физическим лицам	0,30	0,30	-	-	-
2.2.13	Решение кейсов	0,10	-	-	0,10	
2.2.14	Страховые взносы, уплачиваемые плательщиками, производящими выплаты и иные вознаграждения физическим лицам	0,30	0,30	-	-	-
2.2.15	Решение кейсов	0,10	-	-	0,10	
2.2.16	Выбор системы налогообложения	0,15	0,15	-	-	-
2.2.17	Организация бухгалтерского учета и налогообложения	0,20	0,20	-	-	-
2.2.18	Упрощенная система налогообложения	0,20	0,20	-	-	-
2.2.19	Решение кейсов	0,05	-	-	0,05	-
2.2.20	Патентная система налогообложения	0,20	0,20	-	-	-
2.2.21	Решение кейсов	0,05	-	-	0,05	-
2.2.22	Автоматизированная упрощенная система налогообложения	0,15	0,15	-	-	-
2.2.23	Налог на профессиональный доход	0,15	0,15	-	-	-

1	2	3	4	5	6	7
2.2.24	Решение кейсов	0,05	-	-	0,05	-
2.2.25	Основные аспекты общей системы налогообложения	0,10	0,10	-	-	-
2.2.26	Решение кейсов	0,05	-	-	0,05	
2.2.27	Ответственность за непредставление налоговой декларации, ответственность за неуплату налога	0,10	0,10	-	-	-
2.2.28	Финансовое мошенничество	0,25	0,25	-	-	-
	Модуль 3. Маркетинг	**2,5**	**2,3**	-	**0,2**	-
2.2.29	Основы маркетинга. Новые концепции маркетинга.	0,20	0,20	-	-	-
2.2.30	Маркетинговая стратегия: блоки и алгоритм построения.	0,30	0,30	-	-	-
2.2.31	Анализ рынка (best practices), анализ конкурентов. Конкурентные стратегии.	0,20	0,20	-	-	-
2.2.32	Целевая аудитория. Мотивы, барьеры, инсайты целевой аудитории. Jobs to be done	0,30	0,30	-	-	-
2.2.33	Позиционирование. Разработка уникального торгового предложения. Офферы.	0,20	0,20	-	-	-
2.2.34	Коммуникационная стратегия. Выбор каналов маркетинга. Тактический план коммуникаций.	0,25	0,25	-	-	-
2.2.35	Digital Marketing: подходы и выбор инструментов и критериев оценки эффективности	0,30	0,30	-	-	-
2.2.36	Антикризисный маркетинг: изменение контент-стратегий и поведения потребителей	0,30	0,30	-	-	-
2.2.37	Антикризисный маркетинг: актуальные инструменты маркетинга в условиях турбулентности.	0,20	0,20	-	-	-
2.2.38	Ответы на вопросы, разбор кейсов	0,20	-	-	0,20	-

1	2	3	4	5	6	7
	Модуль 4. Бизнес-планирование	**2,5**	**2,15**	**-**	**0,35**	**-**
2.2.39	Бизнес-план: понятие, структура и содержание.	0,20	0,20	-	-	-
2.2.40	Цель создания бизнес-плана: для кредитных организаций; для инвесторов; для «себя». Общие и отличительные особенности.	0,20	0,20	-	-	-
2.2.41	Производственный план. Планируемые сроки и объемы производства продукции (оказания услуг). Расчет себестоимости.	0,20	0,20	-	-	-
2.2.42	План по маркетингу и объему продаж. Анализ потребностей и проблем рынка. Способы преодоления конкуренции. Планируемые мероприятия по организации рекламы, стимулированию продаж и т.д. Способы продвижения продукции. Целевые рынки сбыта.	0,30	0,30	-	-	-
2.2.43	Ценовая политика. Обоснованность ценовой политики.	0,20	0,20	-	-	-
2.2.44	Анализ рисков. Анализ слабых сторон проекта.	0,20	0,20	-	-	-
2.2.45	Финансовый план.	0,30	0,30	-		-
2.2.46	Презентация и анализ кейсов действующего бизнеса.	0,40	0,20	-	0,20	-
2.2.47	Социальный контракт, примеры кейсов	0,40	0,25	-	0,15	
2.2.48	Вопросы и ответы.	0,10	-	-	-	-
	Модуль 5. Основы продаж	**2,5**	**2,3**	**-**	**0,2**	**-**
2.2.49	Анализ продаж. С чего начать выстраивать стратегию продаж?	0,30	0,20	-	-	-
2.2.50	Каналы продаж. Где и кому продавать?	0,30	0,20	-	-	-
2.2.51	Навыки продаж. Как выстроить	0,30	0,20	-	-	-

1	2	3	4	5	6	7
	работу с клиентом					
2.2.52	Скрипты продаж и документация для работы менеджера. Что важно подготовить?	0,25	0,25	-	-	-
2.2.53	Долгосрочные отношения с клиентом. Как выстроить поток клиентов	0,30	0,20	-	-	-
2.2.54	Отдел продаж. С чего начать?	0,30	0,20	-	-	-
2.2.55	Мотивация и подбор персонала. Что важно учесть в работе?	0,20	0,20	-	-	-
2.2.56	Действующие клиенты. Как выстроить работу?	0,15	0,15	-	-	-
2.2.57	Инструменты продаж. Как продавать больше?	0,20	0,20	-	-	-
2.2.58	Ответы на вопросы, разбор кейсов	0,20	-	-	0,20	-

МИКРОКРЕДИТНАЯ КОМПАНИЯ
РМФ ПП
Ростовский муниципальный фонд поддержки предпринимательства
ОГРН 1026103286593, ИНН 6164074612, КПП 616301001
344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Станиславского, д.130
тел. +7 (863) 322-61-01, e-mail: info@rmfpp.ru

ПРИКАЗ № 7

Об утверждении обучающей программы «Школа начинающего предпринимателя» в формате онлайн

«22» января 2026 г. г. Ростов-на-Дону

В соответствии с Приказом Департамента экономики г. Ростова-на-Дону № 85 от 26.12.2024 «Об утверждении положения о порядке оказания услуг в центре развития предпринимательства и порядка проведения проверок соблюдения Микрокредитной компанией Ростовским муниципальным фондом поддержки предпринимательства порядка и условий предоставления субсидии»,

п р и к а з ы в а ю:

1. Утвердить обучающую программу «Школа начинающего предпринимателя» в формате онлайн согласно приложению к Приказу.
2. Признать утратившим силу приказ № 9 от 22.01.2025 «Об утверждении обучающей программы «Школа начинающего предпринимателя» в формате онлайн».
3. Контроль за выполнением приказа возложить на начальника управления по обеспечению деятельности центра развития предпринимательства Гречанову Татьяну Петровну.

Генеральный директор

МКК РМФ ПП Е.С. Благинина