

Аннотация к рабочей программе дисциплины «Создание и развитие собственного бизнеса»»

Учебный курс «Создание и развитие собственного бизнеса» предназначен для студентов направления подготовки 38.04.02 Менеджмент, образовательная программа «Международный менеджмент» очной/очно-заочной форм обучения.

Дисциплина «Создание и развитие собственного бизнеса» включена в состав вариативной части блока ФТД, Факультативы.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 1 зачетная единица, 36 часов. Учебным планом предусмотрены практические занятия (18 часов), самостоятельная работа студентов (18 часов). Дисциплина реализуется на 1 курсе во 2 семестре.

Дисциплина «Создание и развитие бизнеса» основывается на знаниях, умениях и навыках, полученных в результате изучения дисциплин «Экономика и управление: адаптационный курс», «Управление проектами», «Теория организации и организационное поведение» и позволяет студентам получить дополнительные компетенции для изучения ряда таких дисциплин, как «Предпринимательство», «Маркетинговое управление», «Бизнес-планирование», «Управление стратегий. Портфельное управление».

Дисциплина реализуется в формате онлайн-курса с сопровождением, разработанного ключевым партнером ДВФУ ПАО «Сбербанк».

Ссылка на курс <https://www.business-class.pro/>

Содержание дисциплины состоит из семи разделов и охватывает следующий круг вопросов:

1. Поиск Бизнес-идеи
2. Бизнес-моделирование
3. Исследование рынка
4. Маркетинг
5. Основы интернет-маркетинга

6. Основы финансовой грамотности

7. Правовые аспекты бизнеса

Цель – усвоение студентами теоретических знаний, формирование умений и практических навыков, необходимых для развития, оптимизации своего дела с нуля.

Задачи:

- научиться определять поле для нового бизнеса и построить эффективную команду;
- способствовать развитию навыков визуализации своего будущего бизнеса, путем проработки взаимосвязей между элементами в популярном шаблоне бизнес-модели;
- научиться определять целевой сегмент, выявлять конкурентов;
- способствовать развитию навыков «представления» компании на рынке и выстраивания коммуникаций с потребителями;
- способствовать развитию навыков управления продажами.

Для успешного изучения дисциплины «Создание и развитие собственного бизнеса» у обучающихся должны быть сформированы следующие предварительные компетенции:

- ✓ готовностью проявлять качества лидера и организовать работу коллектива, владеть эффективными технологиями решения профессиональных проблем;
- ✓ умением быстро осваивать новые предметные области, выявлять противоречия, проблемы и вырабатывать альтернативные варианты их решения;
- ✓ способностью генерировать идеи в научной и профессиональной деятельности;
- ✓ способностью к абстрактному мышлению, анализу, синтезу;
- ✓ готовностью к саморазвитию, самореализации, использованию творческого потенциала.

В результате изучения данной дисциплины у обучающихся

формируются следующие профессиональные компетенции (элементы компетенций):

Код и формулировка компетенции	Этапы формирования компетенции	
<p>ПК-4 способностью анализировать и формировать предпринимательскую ориентацию организации</p> <p>ПК-5 способностью определения перспектив развития организации на основе оценки положения компании на рынке и тенденции влияния факторов внешней среды</p>	Знает	<ul style="list-style-type: none"> ✓ принцип поиска бизнес-идеи; ✓ принципы бизнес моделирования; ✓ методы исследования и сегментирования рынка; ✓ основные методы коммуникаций; ✓ основные инструменты интернет-маркетинга; ✓ основы финансовой грамотности; ✓ основы правовых аспектов бизнеса.
	Умеет	<ul style="list-style-type: none"> ✓ найти поле нового бизнеса и построить эффективную команду; ✓ визуализировать свой будущий бизнес; ✓ понять, кто ваши будущие клиенты; ✓ «представить» компанию рынку и выстроить коммуникацию с потребителями; ✓ использовать для продвижения бизнеса в интернете основные инструменты интернет-маркетинга; ✓ юридически оформить бизнес с нуля.
	Владеет	<ul style="list-style-type: none"> ✓ навыками создания нового бизнеса и построения эффективной команды; ✓ навыками визуализации своего будущего бизнеса; ✓ навыками исследования рынка; ✓ навыками «представления» компанию рынку и выстраивания коммуникаций с потребителями; ✓ навыками продвижения бизнеса в интернете основными инструментами интернет-маркетинга; ✓ навыками юридического оформления бизнеса с нуля.