

Предпринимательские классы

Популяризация предпринимательства
среди молодежи

PRO
ГРУППА КОМПАНИЙ



УРАЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ



Свердловский областной
Союз промышленников
и предпринимателей



Образовательная программа

- с 7 по 11 класс

Миссия проекта

Популяризация предпринимательства и формирование бизнес мышления среди молодежи

Цель проекта

Существенное увеличение количества предпринимателей в России



Задачи проекта



Развить
Профессиональные
навыки и личностные
качества



Повысить интерес
к реализации собственных
идей и проектов



Сформировать у
школьников
предпринимательские
способности



Замотивировать
к созданию
собственного бизнеса



Вовлечь
школьников в
предпринимательство

Методы и инструменты обучения



Мастер-классы по
развитию
профессиональных и
личностных качеств



Участие в акселерационных,
грантовых и творческих
конкурсах



Спикеры:
предприниматели
из бизнеса



Деловые игры
Разбор фильмов
Тренинги



Стартап дни
Лектории
Экскурсии

Экосистема проекта



Преподавательский состав

- Молодые и современные преподаватели, которые разделяют идеологию предпринимательства;
- Опыт работы в предпринимательской деятельности;

100 преподавателей

- ✓ УрГЭУ
- ✓ РАНХиГС
- ✓ Преподаватели из других вузов и учебных заведений

Умение управлять групповой динамикой

Участие в проектах, направленных на развитие молодежи



Умение применять интерактивные технологии при работе с группой

Опыт наставничества, подготовки школьников к олимпиадам

| ПН | ВТ | СР | ЧТ | ПТ | СБ | ВС |
|--|----|----|----|----|----|----|
| Сентябрь | | | | | | |
| | | | | 1 | 2 | 3 |
| 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |
| 12.09 - ТРЕНИНГ ДЛЯ КУРАТОРОВ | | | | | | |
| 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
| 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | |
| 30.09 - предварительная дата тренинга преподавателей | | | | | | |

| ПН | ВТ | СР | ЧТ | ПТ | СБ | ВС |
|---------------|----|----|----|----|----|----|
| Декабрь | | | | | | |
| | | | | 1 | 2 | 3 |
| 7 занятие | | | | | | |
| Срез знаний 1 | | | | | | |
| 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 8 занятие | | | | | | |
| 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |
| 9 занятие | | | | | | |
| 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
| 10 занятие | | | | | | |
| 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 |
| Бизнес-игра | | | | | | |

| ПН | ВТ | СР | ЧТ | ПТ | СБ | ВС |
|---------------|----|----|----|----|----|----|
| Март | | | | | | |
| | | | | 1 | 2 | 3 |
| 17 занятие | | | | | | |
| 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 18 занятие | | | | | | |
| 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |
| 19 занятие | | | | | | |
| 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
| 20 занятие | | | | | | |
| 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 |
| Бизнес-игра | | | | | | |
| Срез знаний 3 | | | | | | |

| ПН | ВТ | СР | ЧТ | ПТ | СБ | ВС |
|-----------|----|----|----|----|----|----|
| Октябрь | | | | | | |
| | | | | | | 1 |
| 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 1 занятие | | | | | | |
| 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 |
| 2 занятие | | | | | | |
| 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 |
| 3 занятие | | | | | | |
| 30 | 31 | | | | | |
| Экскурсия | | | | | | |

| ПН | ВТ | СР | ЧТ | ПТ | СБ | ВС |
|---------------|----|----|----|----|----|----|
| Январь | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Бизнес-игра | | | | | | |
| 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| 11 занятие | | | | | | |
| 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 |
| 12 занятие | | | | | | |
| 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 |
| 13 занятие | | | | | | |
| 29 | 30 | 31 | | | | |
| 14 занятие | | | | | | |
| Срез знаний 2 | | | | | | |

| ПН | ВТ | СР | ЧТ | ПТ | СБ | ВС |
|----------------------------|----|----|----|----|----|----|
| Апрель | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 21 занятие | | | | | | |
| 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| 22 занятие | | | | | | |
| Защита Углубленный уровень | | | | | | |
| 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 |
| Защита Базовый уровень | | | | | | |
| 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 |
| 29 | 30 | | | | | |

| ПН | ВТ | СР | ЧТ | ПТ | СБ | ВС |
|---------------|----|----|----|----|----|----|
| Ноябрь | | | | | | |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Экскурсия | | | | | | |
| 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 4 занятие | | | | | | |
| 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 |
| 5 занятие | | | | | | |
| 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 |
| 6 занятие | | | | | | |
| 27 | 28 | 29 | 30 | | | |
| 7 занятие | | | | | | |
| Срез знаний 1 | | | | | | |

| ПН | ВТ | СР | ЧТ | ПТ | СБ | ВС |
|---------------|----|----|----|----|----|----|
| Февраль | | | | | | |
| | | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 14 занятие | | | | | | |
| Срез знаний 2 | | | | | | |
| 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| 15 занятие | | | | | | |
| 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| 16 занятие | | | | | | |
| 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| Экскурсия | | | | | | |
| 26 | 27 | 28 | 29 | | | |
| 17 занятие | | | | | | |

| ПН | ВТ | СР | ЧТ | ПТ | СБ | ВС |
|-----|----|----|----|----|----|----|
| Май | | | | | | |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 |
| 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 |
| 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | | |

ПРОГРАММА Базового уровня (7-8 класс)

| | |
|--------------------|--|
| 1 | История предпринимательства и осуществление предпринимательской деятельности |
| 2 | Финансовая грамотность: Способы принятия решений в условиях ограниченности ресурсов. SWOT–анализ собственных финансовых возможностей |
| 3 | Маркетинг в сфере бизнеса: социально-экономическая основа маркетинга. |
| Экскурсия | |
| 4 | Личная правовая грамотность: общие юридические вопросы. Определение своих прав и обязанность в проблемной ситуации уметь их реализовать. |
| 5 | Командообразование: образование своей команды проекта |
| 6 | Встреча с предпринимателем |
| 7 | Анализ и исследование рынка. Выбор ниши проекта |
| 8 | Маркетинговая стратегия. Проведение исследования для актуальности выбранной ниши проекта. Инструменты к созданию проекта. |
| 9 | Генерирование бизнес-идей: определение темы проекта |
| 10 | Бизнес-планирование |
| Бизнес-игра | |
| 11 | Встреча с предпринимателем |
| 12 | Внедрение компьютерных программы в бизнес-планировании проекта |
| 13 | Работа над проектом: Финансы и экономика проекта |
| 14 | Работа над проектом: Маркетинговые коммуникации проекта. Каналы распределения товаров - товародвижения продукта/услуги |
| 15 | Работа над проектом: Риски предприятия. Методы оценки рисков. |
| 16 | Встреча с предпринимателем |
| Экскурсия | |
| 17 | Работа над проектом: Бренд-менеджмент. Анализ типов бренда на рынке. Оценка стоимости бренда. |
| 18 | Работа над проектом: Тайм-менеджмент |
| 19 | Продающая презентация |
| 20 | Встреча с предпринимателем |
| Бизнес-игра | |
| 21 | Продающая презентация |
| 22 | Продающая презентация |
| | Защита |

ПРОГРАММА Углубленного уровня (9-10 классы)

- 1 Формирование стратегического мышления. Стратегический подход к управлению собственным бизнесом. Анализ уровней мышления.
- 2 Отбор и анализ успешных практик по созданию бизнес-моделей. Выбор наиболее подходящей бизнес идеи для реализации ее внутри города.
- 3 Встреча с предпринимателем

Экскурсия

- 4 Разработка проекта: Генерирование и экспертиза выбранной бизнес-идеи
- 5 Разработка проекта: Определение и разработка стратегии маркетинга в проекте. Этапы разработки маркетинговой стратегии проекта. Принятие стратегических решений и стратегический выбор в условиях проекта.
- 6 Разработка проекта: Разработка операционного плана проекта
- 7 Встреча с предпринимателем
- 8 Разработка проекта: Создание управленческой команды проекта
- 9 Разработка проекта: Составление финансового плана проекта.
- 10 Встреча с предпринимателем

Бизнес - игра

- 11 Разработка проекта: Анализ рисков проекта. Расчеты прибыли и убытков с помощью составления сметы по проекту.
- 12 Разработка проекта: Постановка стратегии контент-маркетинга. Разработка контент-стратегии по продвижению продукта/услуги. Подготовка и использование контента.
- 13 Встреча с предпринимателем
- 14 Профессиональная правовая грамотность
- 15 Разработка проекта: Изучение инструментов брендинга и создание уникального стиля проекта.
- 16 Разработка проекта: Разработка карточки проекта в виде резюме. Сжатое описание продукта/услуги с последующим продвижением на рынке.

Экскурсия

- 17 Встреча с предпринимателем
- 18 Продающая презентация
- 19 Продающая презентация
- 20 Встреча с предпринимателем

Бизнес - игра

- 21 Продающая презентация
Защита

СРЕЗ ЗНАНИЙ

СРОКИ ПРОВЕДЕНИЯ

Срез знаний 1

27.11.23 – 03.12.23

Срез знаний 2

29.01.24 – 04.02.24

Срез знаний 3

25.03.24 – 31.03.24

СОТРУДНИЧЕСТВО

ДОГОВОР О СОТРУДНИЧЕСТВЕ №

г. Екатеринбург

«__» ____ 2023 г.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Уральский государственный экономический университет» в лице ректора Силина Якова Петровича, действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем Университет, с одной стороны, и **Муниципальное автономное общеобразовательное учреждение Полевского городского округа «Политехнический лицей № 21 «Эрудит»**, именуемое в дальнейшем «Лицей», в лице директора _____ действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем Лицей, с другой стороны, вместе именуемые Стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ И ЦЕЛИ ДОГОВОРА

1.1. Предметом настоящего договора является сотрудничество Сторон в системе непрерывного образования «Школа-Университет».

1.2. Стороны сотрудничают для достижения следующих целей:

- повышение качества общего образования;
- профессиональное самоопределение старшеклассников;
- создание оптимальных условий для выявления творческого потенциала и развития способностей учащихся;
- организация углубленного изучения профильных учебных предметов в рамках направлений подготовки Университета;
- повышение профессионального мастерства учителей и руководителей **Лицея**;

1.3. Договор носит долгосрочный характер и предусматривает постоянную и систематическую работу с учащимися **Лицея**.

**Договор о
сотрудничестве**

ФОРМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Чат с участниками и родителями

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

- 1. Обратная связь от участников (чат отдельный)**
- 2. Обратная связь по преподавателям (гугл-форма)**

ПОЩРИТЕЛЬНАЯ СИСТЕМА

- 1. Срез знаний**
- 2. Участие в конкурсах (ВК)**
- 3. Участие в конкурсах (УрГЭУ)**

Контактная информация

Паршутина Анастасия Сергеевна – руководитель проекта

«Предпринимательские классы»

+7 (982) 720-51-62

anastasiaparshutinaa@gmail.com



ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ
КЛАССЫ

Спасибо за внимание !

PRO
ГРУППА КОМПАНИЙ



УРАЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ



Свердловский областной
Союз промышленников
и предпринимателей