



УТВЕРЖДАЮ
Генеральный директор
В.Г. Тарасов
(подпись)

"01" июля 2021 г.

Дополнительная профессиональная
программа повышения
квалификации
«Акселератор социальных
проектов»

Москва – 2021

1. Цель реализации программы

Цель: совершенствование профессиональных компетенций слушателей в области социального предпринимательства, получение инструментов бизнес-проектирования для подготовки успешного социального проекта.

2. Требования к результатам обучения

В результате освоения программы слушатель должен приобрести следующие знания и умения, необходимые для качественного изменения компетенций, указанных в п.1: слушатель должен знать:

- особенности социального предпринимательства;
- рабочие формулы для создания УТП;
- как правильно пользоваться механизмами поддержки социального предпринимательства;

- как управлять доходами и расходами компании;

слушатель должен уметь:

- анализировать отрасль, описывать конкурентные преимущества и создавать УТП своего проекта;
- составлять план маркетинга для своего проекта;
- составлять полный бизнес-план своего проекта.

3. Содержание программы

Учебный план
программы повышения квалификации
«Акселератор социальных проектов»

Категория слушателей – действующие и начинающие предприниматели, самозанятые граждане, имеющие или получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

Срок обучения – 76 академических часов (20 ак.ч. на самостоятельную работу)

Форма обучения – очная, с частичным применением дистанционных образовательных технологий (интегрированная), без отрыва от работы

№ п/п	Наименование разделов	Всего, ак. час.	В том числе	
			лекции	практич. и лаборат. занятия
1.	Как перестроиться со сплошной благотворительности на зарабатывание денег и содержание собственного дела. Тренды и специфика социального предпринимательства, генерация бизнес-идей	10	2	8
2.	Бизнес-проектирование: как вписать бизнес-идею в проект для планирования бизнес-процессов и получения финансирования	5	2	3
3.	Законодательное регулирование, формы поддержки и источники финансирования социального бизнеса	5	2	3
4.	Позиционирование и особенности онлайн-продвижения социального бизнеса	5	2	3
5.	Продажи и цифровые решения для организации продаж: Автоматизация системы продаж: как выжать максимум?	10	2	8
6.	Идеальная команда в социальном проекте: как создавать эффективную команду и выстраивать внутренние процессы в коллективе, в том числе удаленно	5	2	3
7.	Налогообложение и правовые основы деятельности социального бизнеса	5	2	3
8.	Финансовая модель социального предпринимательства	5	2	3
9.	Публичные выступления для бизнеса - от слова к прибыли! Учимся говорить емко, по делу и без воды	10	2	8
10.	Завершение курса: краш-тестирование бизнес-проектов	10	2	8
11.	Трекинг	6	0	6

**Учебно-тематический план
программы повышения квалификации
«Акселератор социальных проектов»**

№ п/п	Наименование разделов	Всего, ак.час.	В том числе	
			лекции	практич. и лаборат. занятия
1.	Как перестроиться со сплошной благотворительности на зарабатывание денег и содержание собственного дела. Тренды и специфика социального предпринимательства, генерация бизнес-идей	10	2	8
2.	Бизнес-проектирование: как вписать бизнес-идею в проект для планирования бизнес-процессов и получения финансирования	5	2	3
3.	Законодательное регулирование, формы поддержки и источники финансирования социального бизнеса	5	2	3
4.	Позиционирование и особенности онлайн-продвижения социального бизнеса	5	2	3
5.	Продажи и цифровые решения для организации продаж: Автоматизация системы продаж: как выжать максимум?	10	2	8
6.	Идеальная команда в социальном проекта: как создавать эффективную команду и выстраивать внутренние процессы в коллективе, в том числе удаленно	5	2	3
7.	Налогообложение и правовые основы деятельности социального бизнеса	5	2	3
8.	Финансовая модель социального предпринимательства	5	2	3
9.	Публичные выступления для бизнеса - от слова к прибыли! Учимся говорить емко, по делу и без воды	10	2	8
10.	Завершение курса: краш-тестирование бизнес-проектов	8	2	6
11.	Итоговая аттестация	2	0	2
12.	Трекинг	6	0	6

Учебная программа**
программы повышения квалификации
«Акселератор социальных проектов»

№ п/п	Наименование разделов	Вопросы, раскрывающие содержание темы
1.	Как перестроиться со сплошной благотворительности на зарабатывание денег и содержание собственного дела. Тренды и специфика социального предпринимательства, генерация бизнес-идей	Введение в тему социального предпринимательства Каналы поиска идей для бизнеса Методы генерации идей Интенсив-практикум по генерации идей социального предпринимательства в формате дизайн-мышление
2.	Бизнес-проектирование: как вписать бизнес-идею в проект для планирования бизнес-процессов и получения финансирования	Бизнес – модель социального предпринимательства Целевая аудитория проекта 5 рабочих формул создания УТП Отстройка от конкурентов: креативные механики
3.	Законодательное регулирование, формы поддержки и источники финансирования социального бизнеса	Основные положения закона о социальном предпринимательстве Основные механизмы получения статуса «Социальное предприятие» Доступные программы поддержки социального предпринимательства Источники финансирования социального бизнеса
4.	Позиционирование и особенности онлайн-продвижения социального бизнеса	Что такое онлайн-маркетинг Пошаговый алгоритм построения системы продвижения социального проекта Создание стратегии стабильного роста продаж Анализ конкурентов Возможности рекламных каналов
5.	Продажи и цифровые решения для организации продаж: Автоматизация системы продаж: как выжать максимум?	Автоматизация отдела продаж. С чего начать. Как построить воронку продаж Подготовка регламентов действий менеджеров по продажам Обзор основных CRM-систем. Основные инструменты и характеристики Как правильно выбрать CRM-систему и не допустить ошибок в процессе внедрения? Определение правил ведения и учета клиентов отделом продаж Разработка и внедрение скриптов продаж Запись звонков, система отчетности и контроля менеджеров Как контролировать работу отдела. 10 секретов усиления менеджеров по продажам

6.	Идеальная команда в социальном проекте: как создавать эффективную команду и выстраивать внутренние процессы в коллективе, в том числе удаленно	<p>Где найти команду, как ее замотивировать и не растерять по пути</p> <p>Как выстроить отношения с партнерами, чтобы каждый отвечал за свою область</p> <p>Какие трудности могут возникать в организации командной деятельности и как с ними работать</p> <p>Как правильно делегировать задачи в команде</p> <p>Командный дух – насколько важна его составляющая в работе с командой</p> <p>Как выстроить удаленную работу с командой</p>
7.	Налогообложение и правовые основы деятельности социального бизнеса	<p>Правовые основы социального бизнеса</p> <p>Как правильно заключать, изменять и расторгать договоры для социального бизнеса?</p> <p>Ключевые налоговые режимы для социального бизнеса</p>
8.	Финансовая модель социального предпринимательства	<p>Ключевые показатели эффективности проекта</p> <p>Расчет доходов и расходов компании</p> <p>Расчет показателей рентабельности бизнеса</p> <p>Составление отчета о прибылях и убытках компании</p>
9.	Публичные выступления для бизнеса – от слова к прибыли! Учимся говорить емко, по делу и без воды	<p>Роль выступлений в деятельности социального предпринимателя</p> <p>Как продать интерес к себе за 30 секунд?</p> <p>Создаем эффективную самопрезентацию</p> <p>Учимся выявлять целевую аудиторию ?</p> <p>Структурирование выступления по вопросам аудитории</p> <p>Структура продающего выступления</p> <p>Учимся вскрывать боли и закрывать возражения</p> <p>Усилители выступления: презентация, визуал, метафоры и интерактив</p> <p>Отработка выступления на практике с разбором от тренера</p> <p>Что делает любое выступление ярким?</p> <p>Примеры, визуализация, истории, диалог и интерактивность, демонстрации и тест-драйв.</p> <p>Невербальные приемы в вашем выступлении</p> <p>Включаем харизму и отключаем страхи на сцене и перед камерой</p>

10.	Завершение курса: краш-тестирование бизнес-проектов	Презентация бизнес-проектов участниками Краш-тестинг проектов Разработка дорожной карты развития бизнеса
11.	Итоговая аттестация	Защита итоговой работы (бизнес-проекта)
12.	Трекинг	Сопровождение заполнения входных метрик участниками Подготовка бизнес-проектов Дополнительная проработка материала, полученного на занятии

Перечень практических занятий

№ п/п	Наименование практического занятия
1.	Продажи и цифровые решения для организации продаж: Автоматизация системы продаж: как выжать максимум?

3. Материально-технические условия реализации программы

<i>Наименование специализированных аудиторий, кабинетов, лабораторий</i>	<i>Вид занятий</i>	<i>Наименование оборудования, программного обеспечения</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
<i>Специализированная аудитория не требуется</i>	<i>Лекции, практические занятия, самостоятельная работа</i>	<i>Компьютер, доступ к сети Интернет, приложение Zoom, доступ к сайту Webinar.ru</i>

** Наличие учебной программы носит рекомендательный характер, определяется объемом программы, требованиями заказчика и т.д

4. Учебно-методическое обеспечение программы

1. Акчурин М.А. Виртуальные миры и человеческое познание / И.А. Акчурин // Концепция виртуальных миров и научное познание. — СПб.: Изд-во Русского христианского гуманитарного института, 2000. — С. 9-29.
2. Арженовский С. В. Методы социально-экономического прогнозирования / С.В. Арженовский. М., 2008. — 236 с.
3. Афонин Э.А. Великая коэволюция. Глобальные проблемы современности: историко-социологический анализ / Э.А. Афонин А.М. Бандурка А.Ю. Мартынов. — Киев: Парламентское изд-во, 2003. — 382 с.
4. Балдин К.В. Управленческие решения: Учебник. — 3-е изд. / К.В. Балдин С.Н. Воробьев В.Б. Уткин. — М.: Дашков и КО, 2007. — 494 с.
5. Лапин Н.И. Теория и практика инноватики: Учеб, пособие / Н.И. Лапин. — М.: Университетская книга; Логос, 2008. — 328 с.
6. Луков В.А. Социальное проектирование: Учеб, пособие / В.А. Луков. — М.: Флинта, Московский гуманитарный университет, 2010. — 240 с.
7. Мир нашего завтра: Антология современной классической прогностики / ред.-сост. И.В. Бестужев-Лада. — М.: ЭКСМО, 2003. — 512 с.
8. Русская идентичность. Дорога жизни / Под ред. Д. Андреева и А. Неклес-сы. — М.: Интелрос-Интеллектуальная Россия, 2012. — 288 с.
9. Сафронова В.М. Прогнозирование, проектирование и моделирование в социальной работе: Учеб, пособие. — 3-е изд., испр, и доп. /В.М. Сафронова. — М.: Academia, 2010. — 240 с.
10. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. — М.: АСТ, 2010.
11. Турчин А.В. Футурология. XXI век: бессмертие или глобальная катастрофа

6. Пример Оценка качества освоения программы

В итоговой оценке уровня подготовки обучающихся используется подготовленные ими бизнес-проекты.

Бизнес-проект разрабатывается индивидуально или малой группой, если есть несколько представителей из одной компании или из одной индустрии.

В течение программы участники в поддерживающем чате общаются с наставниками и в мини-группах прорабатывают свои идеи с трекерами. В процессе обучения в рабочей тетради обучающиеся фиксируют свои возможные конкретные действия по каждой теме.

По окончании программы участник готовит и презентует свой проект на краштестировании идей и составляет дорожную карту дальнейшего развития бизнеса. Время на защиту 10 мин. После защиты обучающемуся задаются вопросы. Вопросы могут задавать преподаватель и обучающиеся. По результатам защиты обучающимся выставляется оценка по следующим критериям.

Критерии	Вес
1. Логика и структура	30%
2. Полнота Дорожной карты	40%
3. Качество ответов на вопросы	30%

При этом для оценки применяется следующая шкала:

«отлично» – 8-10 баллов;

«хорошо» – 6-7 баллов;

«удовлетворительно» – 4-5 баллов;

«неудовлетворительно» – 0-3 балла.