|  |  |
| --- | --- |
|  | Как стать самозанятым и/или создать социальное предприятие (предакселерационная программа) |

ПРОГРАММА

«Как стать самозанятым или создать социальное предприятие»

Антикризисная модульная программа для негосударственных организаций (СМСП, СОНКО) и граждан, потерявших работу

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Время** | **Формат/наименование** | **Содержание** |
| **День I – 17 июня (среда)** |
| ***13.00 – 15.15*** | **Семинар-практикум**  | **Стратегия разработки и развития социально-предпринимательского проекта и личная эффективность** |
| 13.00-13.15 | *Запуск программы. Приветствие.* |
| 13.15– 14.00 | **Модуль 1**. Успех – дело личное: превращаем в зоны роста любой кризис, как рабочий, так и личный | * Анализ собственных потребностей, целей и мотивации.
* Работа с негативными установками и стереотипами.
* Стратегия – поиск возможностей и перспектив.
* Углубление самосознания, формирование активной жизненной позиции.
 |
| 14.00 – 14.30 | Перерыв | Индивидуальная работа. |
| 14.30*– 15.15* | **Модуль 2**. Как найти предпринимательскую идею для запуска своего бизнеса. | * Технологии поиска идей для бизнеса.
* Что я могу предложить рынку – SWOT анализ.
* Кто мой потенциальный клиент?
* Анализ сильных и слабых сторон моей целевой аудитории, поиск ниши проекта
 |
|  | *Подведение итогов дня. Обратная связь. Домашнее задание.* |
| **День II – 18 июня (четверг) - дополнительно** |
| 13.00-13.45 | **Вебинар** **(дополнительно)** | **Личная эффективность** |
| 13.00 – 14.30 | **Модуль 1-А.** Стрессменеджмент: как быстро войти в ресурсное состояние. | * Управление стрессом. Методы саморегуляции. Ресурсные и не ресурсные состояния.
* Техники изменения отношения к ситуации. Перезагрузка – смена парадигмы мышления.
* Развитие индивидуальной стрессоустойчивости. Практические методы.
* Лучшие практики преодоления кризисных ситуаций на примере конкретных кейсов.
 |
|  | *Подведение итогов дня. Обратная связь. Домашнее задание.* |
| **День III день – 19 июня (пятница)** |
| **13.00-15.15** | **Семинар-тренинг** | **Моделирование социального предприятия.** |
| 13.00– 13.45 | **Модуль 3.** [«Самозанятые – инструкция к применению»](https://mbm.mos.ru/education/obuchayushchiye-meropriyatiya/kurs-samozanyatye-instruktsiya-k-primeneniyu-seminar-1-kto-takie-samozanyatye-_705129/?utm_source=internet&utm_medium=PR&utm_campaign=samozanyatye-12-03-2020) | -Поправки в новый закон, статус самозанятого, виды деятельности-Профессиональный доход и налог на него -Что такое мобильное приложение «Мой налог»-Кто такие самозанятые? Как зарегистрироваться в приложении и стать самозанятым? |
| 13.45 – 14.30 | *Перерыв* | *Самостоятельная работа* |
| 14.30*– 15.15* | **Модуль 4.** Социальное предприятие. | Приобретение статуса СП. Четыре категории социального предприятия |
|  | *Подведение итогов дня. Обратная связь. Домашнее задание.* |
| **День IV – 22 июня (понедельник)** |
| **13.00-15.15** | Тренинг | Социальный продукт. Социальная услуга. Технологии производства социальных услуг |
| 13.00– 13.45 | **Модуль 6**. Целевые рынки и ценностное предложение. | * Анализ и планирование ёмкости рынка.
* Описание рынка сбыта. Сегментирование рынка. Потенциал.
 |
| 13.45 – 14.30 | *Перерыв* | *Самостоятельная работа* |
| 14.30*– 15.15* | **Модуль 6**. Целевые рынки и ценностное предложение (продолжение) | * Конкуренты. Конкурентный анализ.
* Формирование ценностного предложения
 |
|  | *Подведение итогов дня. Обратная связь. Домашнее задание.* |
| **День V – 23 июня (четверг) - дополнительно** |
| 13.00-13.45 | Вебинар (дополнительно) | Личная эффективность |
| 13.00 – 14.30 | **Модуль 5**. Целеполагание и планирование. | * Почему мы ставим много целей в жизни, но не всегда их достигаем?
* Как примирить свои «Надо» и «Хочу». Как изменить отношение к лени и начать с ней сотрудничать.
* Причины демотивации: внешние и внутренние.
* Составление плана действий, исходя из
 |
|  | *Подведение итогов дня. Обратная связь. Домашнее задание* |
| **День VI – 25 июня (четверг)** |
| **13.00-15.15** | **Тренинг** | **Маркетинг в социальном проектировании и социальном предпринимательстве** |
| 13.00– 13.45 | **Модуль 7.** Маркетинговая стратегия: от разработки до реализации. | * Маркетинг как система инструментов действия организации на рынке. Цели и задачи маркетинга.
* Понятия: Покупатели и Потребители. Создание УТП.
 |
| 13.45 – 14.30 | *Перерыв* | *Самостоятельная работа* |
| 14.30*– 15.15* | Маркетинговая стратегия: от разработки до реализации. (продолжение) | * Цели ценообразования. Цена и ценность. Расчет цены. Типичные ошибки в ценообразовании.
* Виды каналов распределения. Факторы, влияющие на выбор каналов распределения.
* Разработка системы продвижения товара. Воронка продаж.
 |
|  | *Подведение итогов дня. Обратная связь. Домашнее задание* |
| **День VII – 30 июня (вторник)** |
| **13.00-15.15** | **Тренинг** | **Бизнес-модель.****Финансовое планирование и ведение бухгалтерского учета** |
| 13.00– 13.45 | **Модуль 8.** Бизнес моделирование и построение партнерской сети. | * Партнёрская сеть и её роль в устойчивой бизнес модели.
* Оценка эффективности бизнес-модели.
* Структура расходов.
 |
| 13.45 – 14.30 | *Перерыв* | *Самостоятельная работа* |
| 14.30*– 15.15* | **Модуль 8.** Бизнес моделирование и построение партнерской сети. (продолжение) | * Финансовый план. Доходы и расходы.
* Рентабельность и точка безубыточности. Способы управления.
* Обзор и анализ источников финансирования
 |
|  | *Подведение итогов дня. Обратная связь. Домашнее задание* |
| **День VIII – 2 июля (четверг)** |
| **13.00-15.15** | **Тренинг** | **Информационное сопровождение деятельности социального проекта и социального предприятия** *(в части продвижения продукта на рынок)* |
| 13.00– 13.45 | **Модуль 9**. Продвижение: Тактика и стратегия. | * Стратегические продажи. Работа с разными типами ЛПР.
* Технология развития клиента.
* Тактика продаж. Алгоритм формирования потребности.
 |
| 13.45 – 14.30 | *Перерыв* | *Самостоятельная работа* |
| 14.30*– 15.15* | **Модуль 9**. Продвижение: Тактика и стратегия. (продолжение) | * Оценка эффективности каналов продаж.
* Аргументация. Язык выгод и преимуществ.
* Работа с возражениями и сопротивлениями.
 |
|  | *Подведение итогов дня. Обратная связь. Домашнее задание* |
| **3,6,7 июля - консультации** |
| 13.00 – 14.30 | Трейкинг-сессии | * Индивидуальные траектории
 |
| 13.00 – 14.30 | Трейкинг-сессии | * Индивидуальные траектории
 |
| 13.00 – 14.30 | Трейкинг-сессии | * Индивидуальные траектории
 |
| **День IX – 9 июля (четверг)** |
| *13.00 -*  | **Мастер-класс (межотраслевой формат)** | **Проектная мастерская с использованием элементов деловой игры. Краш-тест** |
| 13.00 – 14.30 | **Модуль 10.** Управление проектом: от идеи к результату. | * Что такое проект, его признаки.
* Как правильно сформулировать цель проекта.
* Как четко формировать матрицу приоритетов проекта.
* Риски проекта.
* Принципы планирования и грамотного распределения ресурсов.
 |
| 14.30-15.00 | *Перерыв* | Самостоятельная работа |
| 15.00 – 16.00 | **Модуль 10.** Управление проектом: от идеи к результату (продолжение) | Краш-тест проектов участников. Презентация идей, проектов, моделей и т.д. Оценка и рекомендации экспертов, тренеров. |

*Мероприятие реализуется в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»*

**Организаторы:**

АНО «Центр инноваций социальной сферы Новгородской области»

**Партнеры:**

**Министерство инвестиционной политики Новгородской области**

ГОАУ «Агентство развития Новгородской области»

Центр «Мой бизнес»

**Новгородский Фонд содействия некоммерческим проектам**

**АНО ДО «Академия устойчивого развития»**

**Кластер социальной экономики и инноваций**

**Контакты:**

ЦИСС Новгородской области,

8 (8162) 73-81-85, cissno53@gmail.com, [www.cissno.ru](http://www.cissno.ru/)

Костенко Нина Викторовна, моб. 8-911- 640-93-37

Волова Анастасия Викторовна, моб. 8-911-619-16-97

*Для участия в мероприятиях необходимо заполнить и направить Анкету участника на электронный адрес: cissno53@gmail.com.*