

УТВЕРЖДЕНА  
приказом директора  
автономной некоммерческой  
организации по развитию  
предпринимательства  
«Бизнес-инкубатор Удмуртии»  
от «16» декабря 2024 г.

  
/О.Д. Стяжкина

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА  
ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ  
« ТЫ-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ »**

## 1. Цель образовательной программы

1.1. Цель изучения программы: получение слушателями комплексных знаний и формирование профессиональных компетенций в сфере предпринимательства, в том числе экономики, финансов, налогообложения и юриспруденции, психологии, само презентации, необходимых при осуществлении предпринимательской деятельности; приобретение навыков, необходимых для реализации режима самозанятости, создания и развития собственного бизнеса.

1.2. Образовательная программа составлена в соответствие с нормативно правовыми актами:

- Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации" (Собрание законодательства Российской Федерации, 2012, N 53, ст. 7598; 2013, N 19, ст. 2326);
- Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 01.07.2013 г. N 499 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»;
- Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации";
- Закон УР от 29.11.2017 N 66-РЗ (ред. от 29.11.2023) "Об установлении налоговых ставок налогоплательщикам при применении упрощенной системы налогообложения" (принят Государственным Советом УР 28.11.2017 N 67-VI) (Зарегистрировано в Управлении Минюста России по УР 07.12.2017 N RU18000201701218)

1.3. **Категория слушателей (требования к слушателям):** к освоению дополнительной профессиональной программы допускаются лица, имеющие среднее и/или высшее (профильное или непрофильное) образование, и лица, получающие высшее и/или среднее профессиональное образование. Наличие указанного образования должно подтверждаться документом государственного или установленного образца.

1.4. Дополнительная профессиональная программа составлена в соответствии с Приказом Минтруда России от 29.09.2014 N 667н (ред. от 09.03.2017) "О реестре профессиональных стандартов (перечне видов профессиональной деятельности)" (Зарегистрировано в Минюсте России 19.11.2014 N 34779). За основу взят профессиональный стандарт: «экономист предприятия», утвержденный Приказом Минтруда России от 30.03.2021 N 161н.

1.5. В результате освоения дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Ты-предприниматель» слушатель должен:

**Владеть практическими навыками:**

- Генерации бизнес-идей и проверки идей на прибыльность по HADI циклу.
- Проведения интервью с клиентами, формирования портрета потенциального клиента.
- Сегментации клиентов.
- Формирования ценностного предложения.
- Формирования маркетингового плана.
- Финансового планирования.
- Психологии менеджмента.
- Самопрезентации.
- Фото и видео съемки для социальных сетей.
- Оформления документов, необходимых для государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности.
- Оформления хозяйственных договоров.
- Осуществления расчета основных показателей экономической эффективности функционирования малого предприятия.



- Осуществления организации и ведения бухгалтерского учета на малых предприятиях.
- Определения налогового режима малого предпринимательства.
- Разработки бизнес-плана.

**Уметь:**

- Осуществлять предпринимательскую деятельность в соответствии с действующим законодательством.
- Анализировать и оценивать результаты и последствия деятельности (бездействия) с правовой точки зрения.
- Определять организационно-правовые формы осуществления предпринимательской деятельности.
- Заполнять первичные документы по экономической деятельности организации.
- Составлять финансовые документы и отчеты.
- Формировать маркетинговый план.
- Использовать формы и счета бухгалтерского учета.
- Осуществлять денежные расчеты.
- Рассчитывать основные налоги.
- Анализировать результаты финансово-хозяйственной деятельности организаций.
- Планировать деятельность организации.

**Знать:**

- Понятие, признаки и функции предпринимательской деятельности.
- Основные положения законодательства Российской Федерации и нормативные правовые акты, регулирующие предпринимательскую деятельность.
- Организационно-правовые формы осуществления предпринимательской деятельности.
- Правовое положение субъектов предпринимательской деятельности.
- Категории субъектов малого и среднего предпринимательства.
- Порядок государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.
- Понятие, состав и правовой режим имущества предпринимателя.
- Понятие, особенности и виды хозяйственного договора.
- Порядок заключения, изменения и расторжения договора.
- Понятие, основание и условия юридической ответственности.
- Виды и формы юридической ответственности.
- Цели, формы и методы государственного регулирования предпринимательской деятельности.
- Понятие, способы и формы защиты прав предпринимателей.
- Состав материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации, показатели их эффективного использования.
- Основные экономические показатели деятельности организации и методику их расчета.
- Механизмы ценообразования
- Нормативные и методологические основы бухгалтерского учета, его счета и двойную запись.
- План счетов бухгалтерского учета и Инструкцию по его применению.
- Общие требования к бухгалтерской (финансовой) отчетности и ее состав.
- Этапы и стандартные приемы (методы) определения результатов хозяйственной деятельности за отчетный период.
- Порядок оценки финансового состояния организации.
- Систему налогов и сборов в Российской Федерации.
- Общие правила исполнения обязанности по уплате налогов, сборов, страховых взносов.

- Общий и специальные режимы налогообложения.
- Учет расчетов по социальному страхованию и обеспечению.
- Порядок представления отчетности в статусе плательщика страховых взносов.
- Порядок безналичных расчетов и кассовых операций.
- Основы планирования деятельности организации.
- Планирование производственной программы.
- Понятие и структуру бизнес-плана.
- Общие требования к бизнес-плану.
- Основные этапы бизнес-планирования.

## **2. Формализованные результаты обучения**

2.1. Реализация программы повышения квалификации направлена на формирование следующих профессиональных компетенций, необходимых для осуществления предпринимательской деятельности:

2.1.1. Способность организовать предпринимательскую деятельность, для реализации конкретного экономического проекта.

2.1.2. Способность осуществлять поиск, выбор и оценку идей для бизнеса, проверять идеи на прибыльность, формулировать гипотезы относительно выбранной ниши и осуществлять шаги для их проверки.

2.1.3. Способность исследовать клиентов в выбранной нише, определять боли, нужды, потребности своих клиентов, проводить проблемное интервью.

2.1.4. Способность описать своих клиентов и сегментировать клиентов в выбранной нише. Способность формировать ценностное предложение.

2.1.5. Способность разработать и анализировать маркетинговый план на выбранный продукт, товар, работу или услугу.

2.1.6. Способность продвигать свой продукт в социальных сетях, знать алгоритмы работы в социальных сетях и механизмы их реализации.

2.1.7. Способность уверенно и убедительно говорить и презентовать себя или свой продукт клиентам.

2.1.8. Способность анализировать финансовые потоки, экологично ставить и достигать финансовые цели.

2.1.9. Способность самоконтроля и трансформации негативных внутренних состояний.

2.1.10. Способность применять правовые нормы, регулирующие организацию и осуществление предпринимательской деятельности.

2.1.11. Способность идентифицировать организационно-правовую форму субъектов предпринимательской деятельности.

2.1.12. Способность участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договоры и контролировать их выполнение.

2.1.13. Способность участвовать в мероприятиях государственного контроля предпринимательской деятельности.

2.1.14. Способность на основе типовых методик и действующей нормативно- правовой базы рассчитать экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов.

2.1.15. Способность осуществлять документирование хозяйственных операций, проводить учет денежных средств, разрабатывать рабочий план счетов бухгалтерского учета организации и формировать на его основе бухгалтерские проводки.

2.1.16. Способность отражать на счетах бухгалтерского учета результаты хозяйственной деятельности за отчетный период, составлять формы бухгалтерской и статистической отчетности, налоговые декларации.

2.1.17. Способность организовывать и осуществлять налоговый учет и налоговое планирование организации.

2.1.18. Способность осуществлять начисление и перечисление налогов и сборов в бюджеты различных уровней, страховых взносов - во внебюджетные фонды.



2.1.19. Способность осуществлять расчетно-кассовые операции.

2.1.20. Способность анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности организации и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений.

2.1.21. Способность собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей и планирования деятельности хозяйствующих субъектов.

2.1.22. Способность разрабатывать бизнес-планы по созданию новых бизнес- проектов.

### 3. Календарно-учебный график

Форма обучения: очная, без отрыва от работы.

Срок обучения: 55 академических часов.

Режим обучения: Занятия проводятся по мере набора групп по 5-6 часов в день в соответствии с расписанием. Продолжительность учебного часа теоретических и практических занятий составляет 1 академический час –45 минут.

Реализация образовательной программы возможна с применением дистанционных образовательных технологий посредством видеоконференцсвязи.

Язык образовательной программы – русский.

### 4. Содержание программы

#### Учебный план программы повышения квалификации «Ты – предприниматель»

№ п/п	Наименование разделов	Всего, час.	в том числе	
			лекции	практические занятия
-1-	-2-	-3-	-4-	-5-
1	Генерация бизнес-идей. Проверки идей на прибыльность	6	4	2
2	Исследование клиентов. Проблемное интервью. Аватар клиента. Сегментация клиентов. Формирование ценностного предложения	6	4	2
3	Маркетинг. Продажи. Формирование маркетингового плана	6	4	2
4	Финансовая грамотность	5	4	1
5	Психология бизнеса	6	4	2
6	Основы ораторского мастерства и самопрезентации	6	3	3
7	Продвижение в социальных сетях с нуля до первых продаж. Фото-видео-съёмка. Формирование видео-контента	5	3	2
8	Правовые основы предпринимательства. Бухгалтерский учет и налогообложение	5	4	1
9	Маркетинг (игра Монетизатор). Разработка стратегии по увеличению дохода	5	-	5
10	Итоговая аттестация (зачет)	5	-	5
<b>Итого</b>		<b>55</b>	<b>30</b>	<b>25</b>

**Учебно-тематический план  
программы повышения квалификации «Ты – предприниматель»**

№ п/п	Наименование разделов и тем	Всего, час.	в том числе	
			лекции	практические занятия
-1-	-2-	-3-	-4-	-5-
<b>1</b>	<b>Генерация бизнес-идей. Проверки идей на прибыльность</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>2</b>
1.1	Поиска бизнес-идеи	1	1	-
1.2	Выбор бизнес-идеи	1	1	-
1.3	Оценка бизнес-идеи	1	1	-
1.4	Проверка идеи на жизнеспособность	1	1	-
1.5	НАДИ – цикл. Постановка гипотез, тестирование гипотез	1	-	1
1.6	Тематическая бизнес-игра для отработки инструмента модуля	1	-	1
<b>2</b>	<b>Исследование клиентов</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>2</b>
2.1	Проведение проблемного интервью	1	1	-
2.2	Построение «Аватара» клиента	1	1	-
2.3	Сегментация клиентов	1	1	-
2.4	Формулирование ценностного предложения	1	1	-
2.5	Тематическая бизнес-игра для отработки инструмента модуля	2	-	2
<b>3</b>	<b>Маркетинг. Построение маркетингового плана</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>2</b>
3.1	Правильно подобранный продукт	0,5	0,5	-
3.2	Конкурентные преимущества	0,5	0,5	-
3.3	Правильно выбранное местоположение	0,5	0,5	-
3.4	Продвижение	0,5	0,5	-
3.5	Поиск целевой аудитории, выработка маркетинговой стратегии	0,5	0,5	-
3.6	Контакт с клиентом, пути донесения информации до потенциального клиента	0,5	0,5	-
3.7	Активные продажи и их этапы	1	1	-
3.8	Тематическая бизнес-игра для отработки инструмента модуля	2	-	2
<b>4</b>	<b>Финансовая грамотность</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>1</b>
4.1	Основы финансовой грамотности. Основные понятия, касающиеся финансов. Личные доходы и расходы	1	1	-
4.2	Типы финансового мышления. Анализ собственного финансового положения	1	1	-
4.3	Финансовые цели. Идеальное будущее и его стоимость	1	1	-
4.4	Виды финансовых целей и механизмы их достижения. Обратная связь	1	1	-
4.5	Тематическая бизнес-игра для отработки инструмента модуля	1	-	1
<b>5</b>	<b>Психология бизнеса</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>2</b>
5.1	Определение текущего положения и состояния	1	1	-



№ п/п	Наименование разделов и тем	Всего, час.	в том числе	
			лекции	практические занятия
5.2	Мысли и убеждения. Воронка эмоций. Фрирайтинг	2	2	-
5.3	Основные страхи	1	1	-
5.4	СМЭР. Разбор кейсов. Практика	2	-	2
<b>6</b>	<b>Основы ораторского мастерства и самопрезентации</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>3</b>
6.1	Блок «Вступительный». Знакомство с участниками. Определение целей на тренинг и на защиту проектов. Упражнение «Снежный ком»	1	0,5	0,5
6.2	Блок «Внимание аудитории». Убедительность в речи. Сильные слова и выражения. Упражнение «Здравствуй, это я». Положение оратора в пространстве. Зрительный контакт Психология мимики и жестов. Упражнение «Побег»	1	0,5	0,5
6.3	Невербальное общение. Упражнение «Дар убеждения». Управление вниманием. Упражнение «Меня запомнят»	1	-	1
6.4	Блок «Самопрезентация». Ключевые правила самопрезентации. Отработка в мини-группах Внешний вид оратора: одежда, аксессуары Упражнение «Первое впечатление»	1	-	1
6.5	Блок «Работа с волнением». Психическая саморегуляция. 5 эффективных методов справиться с волнением. Сильные позы	1	1	-
6.6	Блок «Импровизация». Как найти нужные слова, когда сказать нечего	1	1	-
<b>7</b>	<b>Продвижение в социальных сетях с нуля до первых продаж. Фото-видео-съёмка. Формирование видео-контента</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>2</b>
7.1	Продвижение в социальных сетях	2	2	-
7.2	Оформление страницы в социальных сетях	1	1	-
7.3	Практика по съёмке и монтажу контента	2	-	2
<b>8</b>	<b>Правовые основы предпринимательства. Бухгалтерский учет и налогообложение</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>1</b>
8.1	Правовые основы бизнеса	0,5	0,5	-
8.2	Формирование практических навыков по разрешению правовых вопросов, возникающих на старте деятельности	1	-	1
8.3	Особенности применения спецрежимов налогообложения	0,5	0,5	-
8.4	Сравнение, плюсы и минусы режимов налогообложения	1	1	-
8.5	Наем сотрудников. Страховые взносы и НДФЛ	1	1	-
8.6	Основы бухгалтерского учета для собственника бизнеса. Управленческий учет	1	1	-
<b>9</b>	<b>Маркетинг (игра Монетизатор)</b>	<b>5</b>	<b>-</b>	<b>5</b>
9.1	Разработка индивидуальной стратегии по увеличению дохода	3	-	3

№ п/п	Наименование разделов и тем	Всего, час.	в том числе	
			лекции	практические занятия
9.2	Изучение инструментов кросс-маркетинга и создания эффективных коллабораций	2	-	2
10	Итоговая аттестация (зачет)	5	-	5
<i>Итого</i>		55	30	25

#### 4. Материально-технические условия реализации программы

Реализация программы повышения квалификации «Ты – предприниматель» предполагает наличие учебных аудиторий для проведения занятий всех видов, предусмотренных образовательной программой, в том числе групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и итоговой аттестации. Учебные аудитории должны быть оборудованы согласно правилам пожарной безопасности.

Учебные аудитории должны быть оснащены оборудованием и техническими средствами обучения: 20 посадочных мест для слушателей (20 стульев, 10 столов), рабочая зона преподавателя (стол преподавателя – 1 шт., стул преподавателя – 1 шт.) со средствами, помогающими проведению учебного процесса и обеспечивающими его наглядность: доска, персональный компьютер с лицензионным программным обеспечением, мультимедиапроектор, либо экран с выходом HDMI. Оборудование для осуществления видеоконференцсвязи: внешняя звуковая карта, радиосистема с поясным передатчиком (головной микрофон, ЖК-дисплей), беспроводной ручной комплект микрофонов, видеочамера, платформа для организации конференции. Основное оборудование: презентационный материал.

Основные положения теоретического материала учебных курсов излагаются на лекционных занятиях, тщательно прорабатываются слушателями в ходе самостоятельной работы и на практических занятиях. Лекции рекомендуется сопровождать презентациями, на слайдах приводить основные термины, законы, графический и табличный материал для обеспечения наглядности и усвоения обучающимися теоретического материала.

Для проходящих обучение с применением дистанционных образовательных технологий посредством видеоконференцсвязи требуется следующее материально-техническое оснащение:

- двухъядерный процессор частотой от 2 ГГц, 4 ГБ оперативной памяти и более;
- подключение к скоростному интернету (скорость интернета не ниже 2,5 Мбит/с);
- при подключении с мобильного устройства, необходима операционная система Android или iOS, количество свободного места от 100 до 150 МБ;
- наличие наушников/колонок.

#### 5. Итоговая аттестация

Формой и методом контроля и оценки результатов освоения программы повышения квалификации является зачет в форме защиты бизнес-плана. По результатам освоения программы дополнительного профессионального обучения выдается удостоверение о повышении квалификации установленного образца.

№ п/п	Результаты (освоенные профессиональные и общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
----------	---	---------------------------------------	----------------------------------



№ п/п	Результаты (освоенные профессиональные и общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
1	Способность осуществлять поиск, выбор и оценку идей для бизнеса. Способность проверять идеи на прибыльность. Способность формулировать гипотезы относительно выбранной ниши и осуществлять шаги для их проверки	Поиск, выбор и оценка идеи для бизнеса. Проверка идеи на прибыльность. Постановка гипотезы в проекте и конкретные шаги для ее проверки	Экспертная оценка в рамках текущего контроля и на практических занятиях. Индивидуальные консультации с преподавателем
2	Способность исследовать клиентов в выбранной нише. Способность составлять анкету проблемного интервью с потенциальным клиентом и проводить проблемное интервью. Способность описать аватар клиента, с которым провели проблемное интервью. Способность сегментировать своих клиентов в выбранной нише. Способность формировать ценностное предложение	Составление анкеты проблемного интервью с потенциальным клиентом и проведение проблемное интервью. Описание аватара клиента, с которым провели проблемное интервью. Сегментация клиентов в выбранной нише. Формулировка ценностного предложения	Экспертная оценка в рамках текущего контроля и на практических занятиях. Индивидуальные консультации с преподавателем
3	Способность разработать маркетинговый план, уникальное торговое предложение, конкурентные преимущества товаров или услуг. Способность правильно описать продукт и его качественные и технические характеристики. Способность выбрать правильное местоположение ведение бизнеса. Способность выбирать правильное продвижение товара, работы, услуги	Разработанный маркетинговый план, определение уникального торгового предложения и своих конкурентных преимуществ. Правильно описанный продукт и его качественные и технические характеристики. Выбор правильного местоположения ведение бизнеса и его описание. Выбор правильного продвижение товара, работы, услуги	Экспертная оценка в рамках текущего контроля и на практических занятиях. Индивидуальные консультации с преподавателем. Защита бизнес-проекта на итоговой аттестации по следующим критериям: - описать продукт и его качественные и технические характеристики; - определить цели бизнес-проекта; - выделить преимущества продукта/услуги; - описать каналы привлечения клиентов; - провести анализ финансового плана (представить финансовые показатели за 3 года реализации проекта); - обозначить планы развития бизнеса: основные точки роста
4	Способность оформить страницы и осуществлять продажи в социальных сетях, развитие личного бренда. Способность снимать продающие видео-ролики	Практические навыки продвижения услуг в социальных сетях и съемка видео-контента	Экспертная оценка в рамках текущего контроля и на практических занятиях. Индивидуальные консультации с преподавателем Презентация разработанного видео-ролика на итоговой аттестации
5	Способность понимать важность финансовой грамотности при ведении бизнеса. Способность определить свой тип финансового мышления. Способность классифицировать основные виды доходов и расходов. Способность ставить финансовые цели и определять	Определение своего типа финансового мышления. Классификация основных видов доходов и расходов. Постановка финансовых целей и определение механизмов их достижения	Экспертная оценка в рамках текущего контроля и на практических занятиях. Индивидуальные консультации с преподавателем



№ п/п	Результаты (освоенные профессиональные и общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
	механизмы их достижения		
6	Способность определить свое текущее состояние. Способность анализировать свои убеждения. Знать основные виды страхов и уметь их трансформировать. Способность анализировать бизнес-процессы по СМЭР	Определить свое текущее состояние. Проанализировать свои убеждения. Определить основные виды своих страхов и знать как их трансформировать. Анализировать бизнес-процессы по СМЭР	Экспертная оценка в рамках текущего контроля и на практических занятиях. Индивидуальные консультации с преподавателем
7	Способность убедительно говорить. Способность использовать правильное положение оратора в пространстве. Способность налаживать зрительный контакт. Способность использования мимики и жестов. Способность само презентовать себя и свой проект. Способность применять основные методы работы с волнением. Способность к словесной импровизации	Овладение навыкам само презентации и убедительной речи	Экспертная оценка в рамках текущего контроля и на практических занятиях. Индивидуальные консультации с преподавателем
8	Способность применять правовые нормы, регулирующие организацию и осуществление предпринимательской деятельности	Юридически грамотное определение и применение правовых норм, регулирующих организацию и осуществление предпринимательской деятельности	Экспертная оценка в рамках текущего контроля и на практических занятиях. Индивидуальные консультации с преподавателем
9	Способность идентифицировать организационно-правовую форму субъектов предпринимательской деятельности	Правильное определение вида и особенностей организационно-правовой формы субъекта предпринимательской деятельности	Экспертная оценка в рамках текущего контроля и на практических занятиях. Индивидуальные консультации с преподавателем
10	Способность осуществлять документирование хозяйственных операций, проводить учет денежных средств, разрабатывать рабочий план счетов бухгалтерского учета организации и формировать на его основе бухгалтерские проводки	Документирование хозяйственных операций в соответствии с предъявленными требованиями. Организация и осуществление бухгалтерского учета в соответствии с нормативным регулированием. Правильное формирование бухгалтерских проводок в соответствии с разработанным рабочим планом счетов бухгалтерского учета. Соблюдение требований к бухгалтерскому учету	Экспертная оценка в рамках текущего контроля и на практических занятиях. Индивидуальные консультации с преподавателем
11	Способность отражать на счетах бухгалтерского учета результаты хозяйственной деятельности за отчетный период, составлять формы бухгалтерской и статистической отчетности, налоговые декларации	Правильное использование форм и счетов бухгалтерского учета. Правильное определение состава бухгалтерской (финансовой), налоговой и статистической отчетности. Правильное составление форм бухгалтерской и статистической отчетности, оформление налоговых деклараций. Соблюдение общих требований к бухгалтерской (финансовой), налоговой и статистической	Экспертная оценка в рамках текущего контроля и на практических занятиях. Индивидуальные консультации с преподавателем



№ п/п	Результаты (освоенные профессиональные и общие компетенции)	Основные показатели оценки результата	Формы и методы контроля и оценки
		отчетности	
12	Способность организовывать и осуществлять налоговый учет и налоговое планирование бизнеса	Организация и осуществление налогового учета и налогового планирования в соответствии с нормативными правовыми актами в области налогообложения, регулирующими механизм и порядок налогообложения. Соблюдение общих правил исполнения обязанности по уплате налогов, сборов, страховых взносов. Правильное определение содержания общего и специальных режимов налогообложения	Экспертная оценка в рамках текущего контроля и на практических занятиях. Индивидуальные консультации с преподавателем
13	Способность осуществлять расчетно-кассовые операции	Соблюдение общих правил осуществления расчетно-кассовых операций	Экспертная оценка в рамках текущего контроля и на практических занятиях. Индивидуальные консультации с преподавателем
14	Способность анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности организации и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений	Грамотный анализ финансовой, бухгалтерской и иной информации отчетности организации и использование полученных сведений для принятия управленческих решений. Использование данных бухгалтерского учета для планирования и контроля результатов предпринимательской деятельности	Экспертная оценка в рамках текущего контроля и на практических занятиях. Индивидуальные консультации с преподавателем
15	Способность разработки индивидуальной стратегии по увеличению дохода. Способность применения инструментов кросс-маркетинга и создания эффективных коллабораций	Разработанная индивидуальная стратегия по увеличению дохода. Овладение навыкам применения инструментов кросс-маркетинга и создания эффективных коллабораций	Экспертная оценка в рамках текущего контроля и на практических занятиях. Индивидуальные консультации с преподавателем