**Приложение 1**

**Обучение (2-дневное) для предпринимателей Беларуси – представителей микро - и малых предприятий, действующих в малых (до 50 тыс. жителей) городах и сельской местности, а также для лиц, планирующих открыть свое дело на этих территориях**

I. **Участники:**

1) владельцы фирм и менеджерские кадры предприятий (микро – и малых) из городов с численностью менее 50 тыс. жителей и сельской местности 6 областей Беларуси – Брестской, Витебской, Гомельской, Гродненской, Минской и Могилевской;

2) лица, желающие открыть свое дело, начать предпринимательскую деятельность в малых (до 50 тыс. жителей) городах и сельской местности, в любой из 6 областей Беларуси.

II. **Место и время 2-дневного обучения:**

**-** г.Гродно: 28.06-29.06.2016 г.

- г.Минск: 05.07-06.07.2016 г.

- г.Могилев: 07.07-08.07.2016 г.

Обучение будет иметь одинаковую программу и одинаковый учебный процесс во всех городах.

III. **Общее количество участников**

**Обучение:** 90 чел. (по 30 чел. в каждом городе и в каждом курсе обучения). Планируется, что лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью, составляя 2/3 (60 чел.) обучающихся.

IV. **Критерии отбора:**

4.1. **Итоговое условие –** фирма действует либо будет действовать в городе с численностью населения до 50 тыс. жителей либо в сельской местности;

4.2. для участников, которые уже ведут предпринимательскую деятельность, обязательна принадлежность к руководству предприятия (собственник, менеджер, финансовый директор и др.).

V. **Учебный процесс и предварительная программа**

5.1. Участники обучения будут разделены на 2 учебных группы:

A) лица, планирующие начать предпринимательскую деятельность;

Б) лица, уже ведущие фирму (предприниматели).

В каждом из двух учебных дней предусмотрены занятия по 8 часов в день.

**ПРОГРАММА**

* **Для группы “А”**

**Первый день обучения (8 часов)**

**1-ый блок: Принципы начала деятельности – выбор юридической формы деятельности, бухгалтерия в фирме**

* Принципы начала предпринимательской деятельности в Беларуси;
* Учреждение предпринимательской деятельности через физическое лицо, а также – через общество;
* Формально-правовые проблемы;
* Возможные источники финансирования.

**2-ой блок: Конкуренция – планирование оферты – ассортимент**

* Идентификация внешнего окружения предприятия (анализ, типы окружения, оценка влияния его конкурентных показателей);
* Выбор месторасположения фирмы и оценка этого выбора;
* Элементы внешней рекламы;
* Установление структуры товаров и планирование торговой оферты. Исследование рынка, планирование закупок. Анализ складских возможностей, продаж и контроля продаж, оптимизация структуры оферты;
* Проведение ассортимизации и разграничение ассортимента, исследование вкусов и желаний клиентов.

**Для группы “Б”**

**1-ый блок: Вызовы**

- Как проанализировать потенциал развития действующего предприятия и внедрить инновационные решения проблем, увеличивающие его рыночные преимущества;

- Как найти дополнительные финансовые средства на развитие;

- Как преодолеть вызовы, появляющие в фирме.

**2-ой блок**

- Работа коллектива – ключ к успеху (навыки ситуационного руководства, стилей руководства, техники мотивации работников, применение коучинга);

- Успешный продавец (навыки презентации оферты с использованием языка выгоды, финализации торговых сделок, навыки управления процессом продаж, убеждающей коммуникации; современные техники поиска и удержания клиента);

- Успешные результативные переговоры. Психология в деловых отношениях.

**Второй день обучения (8 часов) для групп “А и Б”**

**1-й блок.** Подготовка бизнес-плана. Навыки его использования в реализации и перед принятием инвестиционного решения

**2-ой блок – Маркетинг**

II-1) **Маркетинг и имиджевые инновации фирм** (практический маркетинг в фирме и его результативность, способы выделиться на фоне конкурентов, анализ клиентуры, стоимость результативного маркетинга в малой фирме, анализ промоакции и причин ее безрезультативности);

II-2) **Маркетинг в интернете. Интернет и маркетинг**

VI) **Преподавательские кадры -** эксперты из Польши и Беларуси – с многолетним опытом и знаниями (в т.ч. практическими) по тематике обучения, опытом преподавания (выбор – на основе СV)

VII) По итогам обучения из числа его участников будут выбраны 45 чел., которые получат консультации (5 часов на чел.), в рамках консультационных сессий, проведенных экспертами с помощью платформы e-learing.