Карельский филиал РАНХиГС

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации **«Актуальные вопросы открытия и ведения бизнеса»**

в объеме 72 учебных часов

**Участниками Программы: (не менее 25 человек)**

индивидуальные предприниматели, учредители, участники, руководители, сотрудники и специалисты организаций малого и среднего предпринимательства, а также физические лица, планирующие заниматься предпринимательской деятельностью.

**Сроки реализации Программы:** Ноябрь-декабрь 2018 года (26.11.2018-30.11.2018 – очный модуль, 03.12.2018-07.12.2018 – заочный модуль)

**Объем Программы:** 72 учебных часа

**Форма обучения:** (50 часов – очно, 22 часа – разработка (актуализация) бизнес-плана).

**Место обучения:** г.Сортавала

**ОБУЧЕНИЕ БЕСПЛАТНОЕ!**

**Содержание программы:**

**Модуль 1: «Юридические вопросы организации бизнеса», «Трудовое законодательство и кадровое делопроизводство**

- формы организации бизнеса и его государственная регистрация;

- получение разрешительных документов для ведения бизнеса: лицензирование отдельных видов деятельности, сертификация. Ответственность за ведение деятельности без разрешительных документов;

- правовые аспекты ведения предпринимательской деятельности: сделки. Форма договора и последствия его несоблюдения;

- принципы и порядок взаимодействия с контрольными (надзорными), а также государственными и муниципальными органами. Все вопросы, связанные с порядком проведения КНМ, права и обязанности контролирующих и подконтрольных лиц. Административная ответственность: основания, порядок привлечения;

- законодательство о защите прав потребителей (в том числе с точки зрения предпринимателя).

- локальные нормативные акты работодателя: виды, порядок принятия и оформления;

- оформление трудовых отношений;

- урегулирование трудовых споров: увольнение по соглашению сторон, по инициативе работодателя в результате реструктуризации бизнеса

- дистанционный труд: юридические особенности его организации

- материальная ответственность персонала: законодательное регулирование и кейсы

- документирование трудовых отношений; личное дело работника;

- персональные данные работника.

**Модуль 2: «Актуальные вопросы налогообложения предпринимательской деятельности;** Финансовая деятельность субъектов предпринимательства»

 - выбор системы налогообложения для осуществления предпринимательской деятельности (сравнительная характеристика);

- основные виды налогов: ставки, сроки уплаты, сдача отчетности;

- размер, виды и сроки уплаты страховых взносов во внебюджетные фонды;

- налоговый контроль;

- обязанности налогоплательщика. Ответственность предпринимателей за совершение налоговых правонарушений;

-бухгалтерский учет (учетная политика предприятия. Правила ведения книги доходов и расходов, кассовой книги. Основные формы бухгалтерской отчетности предприятия);

-налоговые каникулы, патент.

- основы экономики предприятия (Расчёт себестоимости продукции, основные показатели экономической эффективности бизнеса. Издержки: понятие, классификация. Выручка и прибыль: анализ структуры);

- финансовые ресурсы предприятия (Фонды денежных средств. Прибыль как результат предпринимательской деятельности. Планирование прибыли. Привлечённые ресурсы предприятия. Кредит как источник финансовых ресурсов;

- финансовое планирование, движение денежных средств;

- анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

- финансовый план: структура, взаимосвязь показателей;

- организация привлечения заемных средств: банковское кредитование, лизинг;

- государственная финансовая поддержка субъектов малого предпринимательства в Республике Карелия;

- «Госзакупки для предпринимателей: Просто о сложном»

Модуль 3: «Маркетинг. Реклама. Продажи; **Основы бизнес-планирования. Методика составления разделов бизнес-плана. Разработка и составление бизнес-плана».**

*Как «представить» вашу компанию рынку и выстроить коммуникацию с потребителями? Как понять, кто ваши будущие клиенты? Чем вы будете отличаться от конкурентов?*

- основные инструменты маркетинга: товар, цена, продвижение, сбыт;

- SWOT-анализ;

- анализ конкурентоспособности продукции, выявление конкурентных преимуществ компании;

- оценка рынков сбыта товара (услуги);

- методы ценообразования, анализ ценообразующих факторов;

- сегментирование рынка потребителей: этапы, определение целевой аудитории;

- маркетинговые коммуникации (формирование комплекса маркетинговых коммуникаций фирмы. Реклама в системе маркетинга. Задачи и эффективность рекламы. Подготовка рекламной кампании. Оптимизация затрат на продвижение и инструменты малобюджетного маркетинга. Партизанский маркетинг, вирусный маркетинг, блоггинг. Интернет-маркетинг. Нестандартные решения в области PR и рекламы);

- основы интернет-маркетинга (Какие инструменты использовать для продвижения бизнеса в интернете? Как привлекать трафик и считать эффективность?);

- маркетинговая стратегия бизнеса

- Тренинг ведения деловых переговоров.

- Тренинг продаж.

По окончании обучения слушателям, успешно прошедшим итоговую аттестацию, выдаётся удостоверение Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации о повышении квалификации установленного образца.