

«Бекітемін»

Жібек жамбыл мектебі

директоры *М. Жусупова* Жусупова М.Б.

«*01*» *09*» *20* *21* г.

Келісемін:
Согласовано

Оқу ісін ментерушісі

Алимова Алимова З.Б.

«*01*» *09*» *20* *21* г.

ӘБ отырысында
қаралды/ Рассмотрено
на заседании

протокол № *1* МО

от «*07*» *сентября* *20* *21* г.

С.Б. Жусупова

Такырыштық – күнтізбелік жоспар Календарно-тематическое планирование Основы предпринимательства и бизнеса

(пән/предмет)

Сыпын 11

Класс

Мүгалім Дікелкеева Алия Бектемировна

Учитель

Такырыштық жоспарды құрастырап

Тематическое планирование составил(а) (қолы/подпись) *Т.Б.*

КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН «ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И БИЗНЕСА» 11 КЛАСС
34 часов, в неделю 1 час (ТУП обновленного содержания №415 приказ МОП РК)

№ п/п	Раздел	Темы урока	Цели обучения	Количество часов	сроки	№ урока в учебнике
I-четверть.						
1	Стартап акселератор (1)	1.1 Питчинг	11.1.1.1 понимать сущность и значение питчинга для предпринимателя (стартапера); 11.1.1.2 применять навыки питчинга для транслирования собственных идей в учебно-игровых ситуациях	1	04.09	№1,2
2	Стартап акселератор (1)	1.2 Командообразование и роль команды в предпринимательской деятельности	11.1.2.1 распределять роли между членами команды; 11.1.2.2 применять навыки ораторского мастерства для привлечения необходимых людей в команду в учебно-игровых ситуациях	1	11.04	№3,4
3	Стартап акселератор (1)	1.3 Команда бизнес-модели, определение ключевой ценности. Структура бизнес-плана	11.1.3.1 описывать понятие бизнес-модели; 11.1.3.2 понимать структуру канвы бизнес-модели и бизнес-плана; 11.1.3.3 применять навыки формирования ключевой ценности для собственной идеи стартапа в учебно-игровых ситуациях	2	18.09 25.09	№5,6,7
4	Стартап акселератор (1)	1.4 Маркетинг в стартап-проектах	11.1.4.1 понимать значение маркетинга для стартап-проекта; 11.1.4.2 анализировать емкость рынка, сегменты потребителей и их потребности; 11.1.4.3 понимать принципы минимально жизнеспособного продукта MVP; 11.1.4.4 принимать решения о реализации минимального продукта в собственном стартапе	1	02.10	№8,9,10
5	Стартап акселератор (1)	1.5 Каналы коммуникаций в стартап-проектах	11.1.5.1 отвечать на вопрос «Каким образом» (посредством каких каналов) будет донесена ценность до потребителя?»; 11.1.5.2 объяснять выбор в пользу тех или иных каналов коммуникаций	1	09.10	№11,12
6	Стартап акселератор (1)	1.6 Потребительская и покупательская лояльность	11.1.6.1 различать понятия «потребительская и покупательская лояльность»; 11.1.6.2 формировать стратегию взаимоотношений с потребителями через каналы коммуникации	1	16.10	№13,14

7	Стартап акселератор (1) 1.7 Каналы прибыли в стартапах	11.1.7.1 понимать сущность каналов прибыли, АВ-теста; 11.1.7.2 анализировать структуру доходов; 11.1.7.3 применить АВ-тест в целях анализа в учебно-профессиональных ситуациях	1	23.10 20.10	№15,16
II-четверть					
1	Стартап акселератор (2) 2.1 Бизнес-ресурсы и управленческие ресурсы	11.2.1.1 понимать сущность и значимость ресурсов в стартапах; 11.2.1.2 различать бизнес-ресурсы, интеллектуальные, материальные, финансовые и человеческие ресурсы	2	13.11 20.11	№17,18,19, 20,21
2	Стартап акселератор (2) 2.2 Партнерство в предпринимательской деятельности	11.2.2.1 понимать сущность, значение партнерства и аутопреса для стартапов; 11.2.2.2 описывать принципы партнерства; 11.2.2.3 применять навыки для формирования списков партнеров для своего проекта	1	27.11	№22,23
3	Стартап акселератор (2) 2.3 Ключевая деятельность в бизнесе	11.2.3.1 понимать сущность операционной деятельности; 11.2.3.2 применять навыки определения операционной деятельности для своего стартапа	2	04.12 11.12	№24,25, 26
4	Стартап акселератор (2) 2.4 Налоги в предпринимательской деятельности	11.2.4.1 описывать понятие налогов и их значение для государства; 11.2.4.2 различать особенности налоговых режимов	1	18.12	№27,28
5	Стартап акселератор (2) 2.5 Структура расходов	11.2.5.1 понимать структуру расходов; 11.2.5.2 анализировать структуру расходов и доходов стартап-проекта	1	25.12	№29,30
6	Стартап акселератор (2) 2.6 Завершение проекта и анализ его результатов – питчинг бизнес-проектов	11.2.6.1 понимать инвестиционную привлекательность стартап-проекта; 11.2.6.2 применять навыки ораторского мастерства (питчинга) для привлечения внимания предполагаемых инвесторов	1	25.12	№31,32
III-четверть					
1	Самопродвижение предпринимателя 3.1 Личные активы и пассивы	11.3.1.1 понимать сущность бюджета, активов и пассивов; 11.3.1.2 различать доходы и расходы	1	15.01 22.01	№33,34
2	Самопродвижение предпринимателя 3.2 Сбережения, кредиты и депозиты	11.3.2.1 различать двухуровневую банковскую систему РК; 11.3.2.2. понимать сущность депозитов и кредитования;	2	22.01 29.01	№35,36, 37,38

			11.3.2.3 понимать инфляцию как фактор влияния на кредитную и депозитную ставку; 11.3.2.4 применять навыки расчета депозитной и кредитной ставки				
3	Самопродвижение предпринимателя	3.3 Мировые денежные единицы, электронные деньги	11.3.3.1 описывать систему мировых денежных единиц; 11.3.3.2 различать наличный и безналичный расчет	-			№39
4	Самопродвижение предпринимателя	3.4 Фондовые рынки	11.3.4.1 знать механизм работы фондового рынка; 11.3.4.2 знать влияние экономических циклов на фондовый рынок; 11.3.4.3 определять разницу между видами ценных бумаг	1	05.02		№40,41
5	Самопродвижение предпринимателя	3.5 Управление личным бюджетом	11.3.5.1 понимать основы управления личным бюджетом; 11.3.5.2 применять инструменты управления личного бюджета	1	12.02		№42,43
6	Самопродвижение предпринимателя	3.6 Самопродвижение *	11.3.6.1 понимать сущность и состав понятия самопродвижения и личного брендинга; 11.3.6.2 определять разницу между компетенцией и квалификацией	1	19.02		№44
7	Самопродвижение предпринимателя	3.7 Резюме и практика составления резюме	11.3.7.1 применять навыки составления собственного резюме; 11.3.7.2 применять навыки самопродвижения при устройстве на работу в учебно-игровых ситуациях	1	26.02		№45,46
8	Самопродвижение предпринимателя	3.8 Нетворкинг (профессиональные сети)	11.3.8.1 понимать значимость доверительных и дошюсрочных отношений с людьми и взаимопомощи; 11.3.8.2 описывать собственное видение возможности использования потенциала профессионального взаимодействия для решения собственных задач	-			№47
9	Самопродвижение предпринимателя	3.9 Целовое общение предпринимателя – переговоры и практика переговоров	11.3.9.1 понимать значение переговоров для предпринимателя; 11.3.9.2 применять навыки переговоров при взаимодействии с другими участниками в рамках учебно-игровых ситуаций	1	05.03		№48,49
10	Самопродвижение предпринимателя	3.10 Эмоциональный интеллект	11.3.10.1 понимать сущность и назначение эмоционального интеллекта; 11.3.10.2 анализировать возможности достижения собственных целей посредством управления эмоциональным интеллектом	1	12.03		№50
11	Самопродвижение предпринимателя	3.11 Тайм-менеджмент	11.3.11.1 понимать сущность и назначение тайм-менеджмента;	1	12.03		№51,52

			11.3.11.2 применять навыки управления временем в целях повышения личной эффективности.			
IV-четверть.						
1	Стратегия развития	4.1 Масштабирование бизнеса – прогноз развития рынка	11.4.1.1 понимать сущность масштабирования бизнеса; 11.4.1.2 анализировать прогнозы развития рынка	1	02.04	№53
2	Стратегия развития	4.2 Способы и виды развития бизнеса	11.4.2.1 понимать сущность базовых стратегий развития; 11.4.2.2 понимать сущность экономического роста, ВВП, ВНП; 11.4.2.3 различать интенсивный и экстенсивный способы развития бизнеса	1	09.04	№54,55
3	Стратегия развития	4.3 Управление качеством	11.4.3.1 понимать сущность и состав управления качеством; 11.4.3.2 описывать принцип Кайтсен	-		№56
4	Стратегия развития	4.4 Международный бизнес	11.4.4.1 понимать сущность и значимость международного бизнеса; 11.4.4.2 синтезировать факторы из сферы международного бизнеса для формирования собственного видения стратегии выхода продукции Казахстана на международные рынки	1	16.04	№57, 58,59
5	Стратегия развития	4.5 Защита прав потребителя	11.4.5.1 знать комплекс мер, реализуемых государством и общественными движениями, направленных на защиту прав потребителей; 11.4.5.2 различать организации защиты прав потребителей; 11.4.5.3 применять навыки защиты прав потребителей через учебно-игровые ситуации	1	23.04	№60
6	Стратегия развития	4.6 Защита прав предпринимателя, институты поддержки бизнеса	11.4.6.1 знать комплекс мер, реализуемых государством и общественными движениями, направленных на защиту прав предпринимателей; 11.4.6.2 различать организации защиты прав предпринимателей; 11.4.6.3 описывать институты поддержки бизнеса и предпринимательства; 11.4.6.4 понимать виды государственной поддержки МСБ; 11.4.6.5 применять навыки защиты прав предпринимательской деятельности через учебно-игровые ситуации	1	30.04	№61,62

7	Стратегия развития	4.7 Ответственность предпринимателя (экономическая, юридическая, социальная, экологическая, этическая)	11.4.7.1 различать экономические, юридические, социальные, экологические, этические виды ответственности предпринимателя	1	14.05	№63,64
8	Стратегия развития	4.8 Целеполагание	11.4.8.1 понимать сущность целеполагания; 11.4.8.2 применять инструменты целеполагания для эффективной постановки целей	1	21.05	№65,66
9	Стратегия развития	4.9 Личная стратегия жизни	11.4.9.1 формировать личную стратегию карьеры через постановку правильных целей; 11.4.9.2 применять презентации личной стратегии жизни через навыки ораторского мастерства	1	21.05	№67,68
ИТОГО				34		