

«Бекітемін»

Жібек жолы орта мектебі
директоры Аманжол Жусупова М.Б.
«18» 08 2020 г.

Келісемін:
Согласовано

Оқу ісінің меңгерушісі
Аманжол Алимova З.Б.
«18» 08 2020 г.

ӘБ отырысында
қаралды/ Рассмотрено
на заседании
протокол № 1 МО
от «17» 08 2020 г.

Тақырыптық – күнтізбелік жоспар Календарно-тематическое планирование «Основы предпринимательства и бизнеса»

(пән/предмет)

Сынып 11

Класс

Мүгалім Дюсөкеева Алия Бектемировна

Учитель

Тақырыптық жоспарды құрастырған

Тематическое планирование составил(а) (қолы/подпись)

Долгосрочный план
по реализации Типовой учебной программы
по учебному предмету «Основы предпринимательства и бизнеса» для 10-11 классов уровня общего среднего образования по обновленному содержанию
(естественно-математическое направление)

11 класс: 2 часа в неделю, 68 часов в учебном году

Разделы	Темы, содержание	Цели обучения	Кол-во часов	Дата
1-я четверть. Стартап акселератор (1)				
1.1 Питчинг	Питчинг. Структура питчинга	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	2	01.09. 05.09
1.2 Командообразование и роль команд в предпринимательской деятельности	Роль в команде. Роль лидера	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	2	08.09 12.09
1.3 Канва бизнес-модели, определение ключевой ценности. Структура бизнес-плана	Бизнес-модель Canvas. 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	3	15.09 19.09 22.09

1.4 Маркетинг в стартап-проектах	Разница в подходах к маркетингу в стартапе и в действующем бизнесе. Вирусный маркетинг. Минимально жизнеспособный продукт (MVP)	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 принцип минимально жизнеспособного продукта MVP; 11.1.4.4 принимать решения о реализации минимального продукта в собственном стартапе	3	26.09 29.09 03.10
1.5 Каналы коммуникаций в стартап-проектах	Выбор оптимального канала коммуникации	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	2	06.10 10.10
1.6 Потребительская и покупательская лояльность	Значение лояльности со стороны клиентов в долгосрочной деятельности предприятия	11.1.6.1 различать понятия «потребительская и покупательская лояльность»; 11.1.6.2 формировать стратегию взаимоотношений с потребителями через каналы коммуникации.	2	13.10 17.10
1.7 Каналы прибыли в стартапах	Поиск каналов прибыли, выбор основных каналов прибыли	11.1.7.1 понимать сущность каналов прибыли, AB-теста; 11.1.7.2 анализировать структуру доходов; 11.1.7.3 применять AB-тест в целях анализа в учебно-игровых ситуациях	2	20.10 24.10
2-я четверть. Стартап акселератор (2)				16 часов
2.1 Бизнес- ресурсы и управление ресурсами	Значимость и ограниченность ресурсов. Интеллектуальные 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	5	17.11 21.11 24.11 28.11

	Материальные ресурсы. Финансовые ресурсы Человеческие ресурсы			
2.2 Партнерство в предпринимательской деятельности	Аутсорсинг. Выстраивание отношений и риски, связанные с формированием партнерских отношений	11.2.2.1 понимать сущность, значение партнерства и аутсорса для стартапов; 11.2.2.2 описывать принципы партнерства; 11.2.2.3 применять навыки для формирования списков партнеров для своего проекта	2	05.12 08.12
2.3 Ключевая деятельность в бизнесе	Ключевая деятельность. Матрица Эйзенхауэра	11.2.3.1 понимать сущность операционной деятельности; 11.2.3.2 применять навык определения операционной деятельности для своего стартапа	3	12.12 15.12 19.12
2.4 Налоги в предпринимательской деятельности	Роль налогов в экономической системе Республики Казахстан. Налоги в предпринимательской деятельности и их виды	11.2.4.1 описывать понятие налогов и их значение для государства; 11.2.4.2 различать особенности налоговых режимов	2	22.12
2.5 Структура расходов	Операционные, финансовые и инвестиционные расходы	11.2.5.1 понимать структуру расходов; 11.2.5.2 анализировать структуру расходов и доходов стартап-проекта	2	26.12
2.6 Завершение проекта и анализ его результатов – питчинг бизнес-проектов	Инвестиционная привлекательность проекта	11.2.6.1 понимать инвестиционную привлекательность стартап-проекта; 11.2.6.2 применять навыки ораторского мастерства (питчинга) для привлечения внимания предполагаемых инвесторов	2	29.12
3-я четверть. Самопродвижение предпринимателя				20 часов

3.1 Личные активы и пассивы	Доходы и расходы учащегося. Эффективный бюджет	11.3.1.1 понимать сущность бюджета, активов и пассивов; 11.3.1.2 различать доходы и расходы	2	12.01 16.01
3.2 Сбережения, кредиты и депозиты	Двухуровневая банковская система. Депозиты. Кредиты. Кредитная ставка.	11.3.2.1 различать двухуровневую банковскую систему РК; 11.3.2.2 понимать сущность депозитов и кредитования; 11.3.2.3 понимать инфляцию как фактор влияния на кредитную и депозитную ставку; 11.3.2.4 применять павыки расчета депозитной и кредитной ставки	4	19.01 23.01 26.01 30.01
3.3 Мировые денежные единицы, электронные деньги	Национальная валюта. Наличный и безналичный расчет. Пластиковые карты	11.3.3.1 описывать систему мировых денежных единиц; 11.3.3.2 различать наличный и безналичный расчет	1	02.02
3.4 Фондовые рынки	Ценные бумаги. Международные фондовые рынки. Фондовый рынок KASE	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	2	06.02 09.02
3.5 Управление личным бюджетом	Принципы управления бюджетом	11.3.5.1 понимать основы управления личным бюджетом; 11.3.5.2 применять инструменты управления личного бюджета	2	13.02 16.02
3.6 Самопродвижение	Построение личного бренда	11.3.6.1 понимать сущность и состав понятия самопродвижения и личного брендинга; 11.3.6.2 определять разницу между компетентностью и квалификацией	1	20.02

3.7 Резюме и практика составления резюме	Современное резюме. Навыки составления резюме	11.3.7.1 применять навыки составления собственного резюме; 11.3.7.2 применять навыки самопродвижения при устройстве на работу в учебно-иловых ситуациях	2	23.02 27.02
3.8 Нетворкинг (профессиональные сети)	Значимость доверительных и долгосрочных отношений с людьми	11.3.8.1 понимать значимость доверительных и долгосрочных отношений с людьми и взаимопомощи; 11.3.8.2 описывать собственное видение возможности использования потенциала профессионального взаимодействия для решения собственных задач	1	02.03
3.9 Деловое общение: переговоры и практика переговоров	Значение переговоров для предпринимателя	11.3.9.1 понимать значение переговоров для предпринимателя; 11.3.9.2 применять навыки переговоров при взаимодействии с другими участниками	2	06.03 09.03
3.10 Эмоциональный интеллект	Распознавание эмоций	11.3.10.1 понимать сущность и назначение эмоционального интеллекта; 11.3.10.2 анализировать возможности достижения собственных целей посредством управления эмоциональным интеллектом	1	13.03
3.11 Тайм-менеджмент	Личная эффективность и продуктивность	11.3.11.1 понимать сущность и назначение тайм-менеджмента; 11.3.11.2 применять навыки управления временем в целях повышения личной эффективности	2	16.03
4-я четверть. Стратегия развития				16 часов
4.1 Масштабирование бизнеса – прогноз развития рынка	Развитие бизнеса	11.4.1.1 понимать сущность масштабирования и его значение; 11.4.1.2 анализировать прогнозы развития рынка	1	03.04

4.2 Способы и виды развития бизнеса	Базовые стратегии развития	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	2	06.04 10.04
4.3 Управление качеством	Менеджмент качества. Принципы Кайдзен	11.4.3.1 понимать сущность и состав управления качеством; 11.4.3.2 описывать принцип Кайдзен	1	13.04
4.4 Международный бизнес	Международный бизнес и маркетинг	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	3	17.04 20.04 24.04
4.5 Защита прав потребителей	Защита прав потребителей	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	27.04
4.6 Защита прав предпринимателя, институты поддержки бизнеса	Государственная поддержка предпринимательства. Национальная палата предпринимателей	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;	2	04.05 08.05

4.7 Ответственность предпринимателя (экономическая, юридическая, социальная, экологическая, этическая)	Экономическая, социальная, юридическая и экологическая ответственность предпринимателя	11.4.6.5 применять навыки защиты прав предпринимательской деятельности через учебно- игровые ситуации 11.4.7.1 различать экономические, юридические, социальные, экологические, этические виды ответственности предпринимателя	2	11.05 15.05
4.8 Целеполагание	Эффективная постановка целей	11.4.8.1 понимать сущность целеполагания; 11.4.8.2 применять инструменты целеполагания для эффективной постановки целей	2	18.05
4.9 Личная стратегия жизни	Презентация личной стратегии	11.4.9.1 формировать личную стратегию карьеры через постановку правильных целей; 11.4.9.2 применять навыки ораторского мастерства при презентации личной стратегии жизни	2	22.05
Итого			68 часов	