

ЭКСПРЕСС-КУРС «КООПЕРАТИВНЫЙ УПРАВЛЕНЕЦ»

Цикл первый

РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ СЛУШАТЕЛЯ

Республика Башкортостан

2018 г.



Знание
Активность
Успех





Правила участия в групповых занятиях (для каждого слушателя)



Время ценный ресурс,

Пунктуальность

Отключить телефоны



Ситуация «Здесь и сейчас»

«Принцип инициативности»

Активное участие и включенность

Парковка вопросов

Делаем записи

Конфиденциальность

Блок № 1 (день первый)

Тематический план занятий

Время	Содержание материала	Форма проведения		Кол-во часов
9.30 11.20	Ознакомительное установочное занятие о целях, содержании Курса и структуре занятий.	Интерактивное занятие		2
11.30- 12.50	Краткий экскурс в историю дореволюционной кооперации	Практический семинар «Онлайн подключение»		2
13.00- 14.00	Обед			
14.00- 15.20	Основы управленческого учета в кооперации. Три способа бухгалтерского оформления хозяйственных операций	Практический семинар с интернет-подключением на базе Контур - Бухгалтерия		2
15.30 – 17.30	Экскурсия на объекты торговли трех форматов (сети, “Удома”, рынок)	Выездное мероприятие		2

ФИО Консультантов _____

Занятие 1.1 Ознакомительное установочное занятие о целях, содержании Курса и структуре занятий.

А. Знакомство со слушателями.

Имя	район	вид деятельности	Моб телефон

В. Основная цель курса или «Зачем я слушаю эти курсы?» _____

С. Как мне достичь этой цели? (задачи курса)

- Настрой _____;
- Полное восприятие с повышенным вниманием;
- Оценка знаний на практическое применение;
- Самостоятельная работа вечером;
- Выполнение индивидуального задания после прохождения курса.

Д. Структура учебного процесса

Тематика занятий	Сфера деятельности		
	2 день	3 день	4 день
• Управление хозяйственным и процессами;	Торговля	Переработка	Производство
• Экономика и эффективность хозяйства;	Торговля	Переработка	Производство
• Сбыт маркетинг и продвижение	Торговля	Переработка	Производство
• Выездной практикум	Торговля	Переработка	Производство

Е. Знания, навыки и умения слушателей после прохождения первого цикла образовательного процесса

1. Целостное понимание экономической среды сельской территории, в т.ч. АПК состоящей из уровней;
2. Формы межхозяйственного взаимодействия;
3. Что такое кластер в общем смысле и узком смысле, локальный кластер?
4. Почему кооперация была развитой в дореволюционной России?
5. Как подчинить свои действия планам?
6. Как составить регламенты еженедельных операций и процессов?
7. Что такое организационно-технологическая карта деловых процессов? Как она составляется?
8. Какие правила деловой культуры чаще всего нарушаются на сельских территориях? Сколько стоит предупредительность?
9. Деловая практика по теме.
10. Что такое маржинальный анализ в экономике хозяйствующей единицы?
11. Как считают безубыточный объем производства?
12. Основы ценообразования и сколько стоит время?

13. Как настроить управленческий учет под себя?
14. Деловая практика по теме.
15. Внешнее рыночное пространство – правила правильного выхода на рынок.
16. Основные риски и цена ошибок при первых шагах в сбыте.
17. От прайса до контракта – алгоритмы сбытовых процессов.
18. «Покупатель всегда прав?» или выбор идеального покупателя.
19. Логистика и диспетчеризация сбытовых процессов
20. Деловая практика по теме.
21. Проведение конкурсов и фестивалей на местном уровне. Индивидуальное задание.
22. _____
23. _____
24. _____
25. _____
26. _____

**Ф. Краткий экскурс в историю
дореволюционной кооперации**

**Г. Основы управленческого учета в
кооперации. Три способа бухгалтерского
оформлении хозяйственных операций**

Н. Задание во время экскурсии для подгрупп

Первая подгруппа: _____

Вторая подгруппа _____

Блок № 2 (день Второй)

Время	Содержание материала	Форма проведения	Кол-во часов
9.00-11.20	- Управление хозяйственными процессами в торговле; 1) Как подчинить свои действия планам? 2) Как составить регламенты еженедельных операций и процессов?	Интерактивное занятие	2
11.30-12.50	- Экономика и эффективность хозяйства в торговле; 1) Что такое маржинальный анализ в экономике хозяйствующей единицы? 2) Как считают безубыточный объем производства?	Практический семинар «Онлайн подключение»	2
13.00-14.00	Обед		
14.00-15.20	- Сбыт маркетинг и продвижение в торговых организациях 1) Внешнее рыночное пространство – правила правильного выхода на рынок. 2) Основные риски и цена ошибок при первых шагах в сбыте.	Практический семинар с интернет-подключением на	2
15.30 – 17.30	Выездной практикум на месте	Выездное мероприятие	2

I. Как подчинить свои действия планам? Как составить регламенты еженедельных операций и процессов в сфере торговли.

J. Что такое маржинальный анализ в экономике хозяйствующей единицы? Как считают безубыточный объем производства?

К. Задание во время экскурсии для подгрупп

Первая подгруппа:

Вторая подгруппа: _____

Блок № 3 (день третий)

Время	Содержание материала	Форма проведения	Кол-во часов
9.00-11.20	- Управление хозяйственными процессами в перерабатывающем производстве; 1) Что такое организационно-технологическая карта деловых процессов? Как она составляется? 2) Какие правила деловой культуры чаще всего нарушаются на сельских территориях? Сколько стоит предупредительность?	Интерактивное занятие	2
11.30-12.50	- Экономика и эффективность хозяйства в перерабатывающем производстве; 1) Основы ценообразования и сколько стоит время? 2) Как настроить управленческий учет под себя?	Практический семинар «Онлайн подключение»	2
13.00-14.00	Обед		
14.00-15.20	Сбыт маркетинг и продвижение	Практический семинар с интернет-	2

	перерабатывающем производстве <i>1) От прайса до контракта – алгоритмы сбытовых процессов.</i> <i>2) «Покупатель всегда прав?» или выбор идеального покупателя.</i> <i>3) Логистика и диспетчеризация сбытовых процессов</i>	подключением на	
15.30 – 17.30	Выездной практикум	Выездное мероприятие	2

L. Что такое организационно-технологическая карта деловых процессов для работников (переработчиков). Как она составляется?

[illegible]

М. Изучение ситуации по деловой культуре (описать ситуацию, разбор и обсуждение). Цена за предупредительность?

[illegible]

	3) Основы ценообразования и сколько стоит время? 4) Как настроить управленческий учет под себя?		
13.00-14.00	Обед		
14.00-15.20	Сбыт маркетинг и продвижение; 1) Внешнее рыночное пространство – правила правильного выхода на рынок. 2) Основные риски и цена ошибок при первых шагах в сбыте. 3) От прайса до контракта – алгоритмы сбытовых процессов. 4) «Покупатель всегда прав?» или выбор идеального покупателя. 5) Логистика и диспетчеризация сбытовых процессов	Практический семинар с интернет-подключением на	2
15.30 – 17.30	Выездной практикум	Выездное мероприятие	2

О. Индивидуальное задание: проведение конкурсов и фестивалей на местном уровне. Описание согласно структуре.

Название мероприятия: _____

Цель мероприятия: _____

Задачи: _____

Оборудование: _____

Приглашенные: _____

Участники, представляющие сельхоз продукцию КФХ, ИП и др. _____

№	мероприятие	одержжание	ответственный	время
1	Выступление представителей администрации МР, глав сельских поселений с презентаций своих участников.			
2	Фестиваль			
3	Конкурсы			
4	Подведение итогов. Награждение призеров.			

[illegible]