Moscow
Business School
Leadership Energy

Открой свое дело: все, что нужно знать и уметь начинающему предпринимателю

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 2 дня

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 15.01.2026

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Бизнес-мышление и креатив в бизнесе

- Предпринимательское мышление. Что такое бизнес? Чем бизнес отличается от работы? Что нужно для успеха в бизнесе?
- Влияние личностных особенностей предпринимателя на результаты и особенности ведения бизнеса
- 14 способов снизить риски при организации нового бизнеса
- Что лучше — быть оригинальным или использовать уже работающие идеи?
- Бизнес от безысходности и бизнес от вдохновения

Ресурсы и расходы. Поиск финансирования

- Основные ресурсы для создания бизнеса
- Организационные вопросы в начале бизнеса. Формы ведения бизнеса и виды налогообложения. Регистрация компании и первые шаги. Юридическое и бухгалтерское сопровождение, что лучше — штатно или аутсорсинг?
- Программы поддержки и развития бизнеса в России
- Бизнес-планирование. Структура бизнес-плана, содержание основных разделов
- 24 совета для написания реально работающего бизнес-плана.

Основные бизнес- модели
- Источники денег. Принятие решения — собственный капитал, кредит, привлечение инвестора, привлечение партнера. «+» и «-» каждого варианта
- Работа с инвестором. Типы инвесторов, их интересы и особенности ведения переговоров
- Инвестиционный процесс. Подготовка и проведение презентации для инвестора

Практикум «Отбор идей для создания дела»

День 2

Основная аналитика: что нужно знать

- Маркетинговый анализ. Зачем нужен анализ рынка и тестирование вашего продукта. Как провести исследование рынка своими силами?
- Анализ конкурентов. Определение емкости рынка. Выбор целевой аудитории
- Создание системы управления и защиты интересов собственника. Бизнес-процессы. Документы и регламенты. IT-продукты для системного управления. Бюджетирование. Основные финансовые отчеты — баланс, P&L, CashFlow
- Критерии эффективности и контроля в компании

Набираем команду: на что обратить внимание

- Команда start-up. Кадровое планирование: кого, где и как привлекать в свою компанию
- Трудовые или гражданские отношения — что лучше? Проведение собеседования. Документирование трудовых отношений
- Разработка системы материального стимулирования и мотивации. Конфликты в команде

Основы управления продажами

- Управление продажами. Каналы сбыта
- Торговые посредники. Как определить цену на продукт

- Мероприятия для увеличения продаж

Практикум «Принятие решения о начале бизнеса»