**Программа проведения семинаров по отраслевому курсу**

**1. «Трудоустройство инвалидов, существующие проблемы и возможные способы их решений»**

**Цель:** формирование у участников четкого представления о том, что необходимо сделать, чтобы запустить проект в сфере трудоустройства людей с ограниченными возможностями и добиться его успешного функционирования.

**Итоги обучения:** слушатели понимают пошаговый механизм реализации своего проекта, готовы к запуску.

**Целевая аудитория:** начинающие предприниматели, социальные предприниматели, и представители СО НКО, желающие реализовать свой проект в сфере трудоустройства людей с ограниченными возможностями.

**Эксперт:** Севастьянов Сергей Анатольевич – с 2004 г. до настоящего времени директор общественного учреждения «Архангельский региональный центр профессиональной реабилитации инвалидов».

Сфера деятельности организации:

- трудоустройство инвалидов к работодателям в счет установленной квоты для приема на работу инвалидов;

- оказание помощи и сопровождение инвалидов при трудоустройстве и на рабочем месте;

- создание специальных рабочих мест для инвалидов;

- организация производства на специальных рабочих местах.

**Программа:**

**Семинар** (8 астрономических часов)

**Тема 1**. Федеральное законодательство. Нормативно-правовые документы по трудоустройству инвалидов. Законодательство Ханты-Мансийского автономного округа. Почему инвалиды не могут найти работу в рамках существующей нормативно-правовой базы. Подзаконные акты.

**Тема 2**. Как и чем может помочь инвалиду в поиске работы социальный предприниматель. Трудоустройство в счет квоты для инвалидов.

**Тема 3**. Как создать действующее предприятие инвалидов с нуля. Как обеспечить его работоспособность.

Индивидуальная проработка проектов слушателей.

**2. «Создание детского досугового Центра»**

**Цель:** формирование у участников четкого представления о том, что необходимо сделать, чтобы запустить проект по созданию детского досугового Центра и добиться его успешного функционирования.

**Итоги обучения:** слушатели понимают пошаговый механизм реализации своего проекта, готовы к запуску.

**Целевая аудитория:** начинающие предприниматели, социальные предприниматели, и представители СО НКО.

**Эксперт:** Стулов Сергей Иванович

С февраля 2007 года занимался организацией работы Тихвинского Монтессори-центра – структуры, занимающейся дошкольным образованием детей. Выполнял обязанности психолога, педагога и юриста. С июня 2008 года - генеральный директор Автономной некоммерческой организации «Международный образовательный центр Монтессори-педагогики». Услугами Центра пользуется более 80 детей дошкольного возраста, а также 15 детей возраста начальной школы. Секцию айкидо посещает более 100 детей и 20 взрослых. Организация неоднократно становилась лауреатом различных региональных конкурсов.

В 2002 году закончил Академию психологии, предпринимательства и менеджмента в Санкт-Петербурге, была присвоена квалификация – практический психолог.

В 2008 закончил обучение в Филиале Санкт-Петербургского института внешнеэкономических связей, экономики и права с присвоением квалификации - «Юрист».

Прошел краткосрочное обучение в:

- АОУ высшего профессионального образования "Ленинградский государственный университет имени Ф.С. Пушкина" по программе "Современные технологии развития детского фитнеса в образовательных учреждениях".

- Санкт-Петербургской академии постдипломного педагогического образования по программе "Монтессори-метод в начальной школе".

**Программа:**

**Семинар** (8 астрономических часов)

1. Формирование понимания что такое "детский досуговый Центр" и "дошкольное образование".

2. Формирование общего образа детского досугового Центра, а именно чего мы хотим и что для этого нужно (дорожная карта).

3. Разработка бизнес-плана.

4. Реализация проекта в соответствии дорожной картой и  бизнес-планом.

5. Контентное наполнение.

*Конкурентный ассортимент. Какие услуги сейчас пользуются наибольшим спросом. Льготы от государства? На какое бюджетное финансирование могут претендовать Центры.*

6. Набор и управление персоналом.

7. Конкуренция, выстраивание канала продаж.

**3. «Развитие доступного спорта: открытие тренажерного зала»**

**Цель:** формирование у участников четкого представления о том, что необходимо сделать, чтобы запустить свой проект в спортивной сфере и добиться его успешного функционирования с учетом специфики работы с социально-незащищенными группами населения.

**Итоги обучения:** слушатели понимают пошаговый механизм реализации своего проекта, готовы к запуску.

**Целевая аудитория:** начинающие предприниматели, социальные предприниматели, и представители СО НКО.

**Эксперт:** Виктор Филимонов – создатель и руководитель сети тренажерных залов «Атлант» в городе Тольятти. Имеет 7-летний предпринимательский стаж, спортсмен.

Характеристики тренажерных залов «Атлант»: 150 кв.м., 250-350 посетителей ежемесячно, 7 постоянно работающих активных каналов продаж. Ежемесячно 12-20 подростков занимаются льготно.

**Программа:**

**Семинар** (8 астрономических часов)

**Тема 1**. **Вводная информация: законодательство, анализ рынка, «подводные камни» этапа открытия тренажёрного зала.**

*Почему стоит выбирать именно тренажёрный зал, почему именно здесь? Какое помещение подойдёт. За какое оборудование не стоит переплачивать, а на каком экономить нельзя?*

**Тема 2. Основные бизнес-процессы.**

*От чего зависит, сколько прибыли можно получить с квадратного метра? Как выстраивать рабочие отношения с работниками зала? Как продавать много, когда зал ещё не открыт?*

*Не ключевые функции, которые нужно передать на аутсорсинг.*

**Тема 3. Продажи и маркетинг.**

*Что такое “воронка продаж” и как на неё влиять?3 протестированных канала продаж “офлайн”, приносящих прибыль. Как построить 4 “онлайн” продающих канала. Какие маркетинговые материалы приносят прибыль, а какие только тратят время?*

**Тема 4. Работа с клиентами.**

*Лояльность клиента. Каким образом сделать так, чтобы клиенту было “невыгодно” уходить к конкурентам*.

**Тема 5. Конкуренты.**

*Анализ конкурентов предприятия. Кто действительно конкурент, а кто просто имеет похожую сферу деятельности? Порядок действий, чтобы “расти” даже в конкурентной среде.*

Индивидуальная проработка проектов слушателей.