# Учебный курс «Как создать свой бизнес: основы предпринимательства»

Объект изучения в курсе – малый бизнес, малые предприятия

Предмет изучения – процесс создания малого предприятия, с разбором каждого из этапов построения компании.

Особенность курса – приглашенные спикеры – известные российские предприниматели.

Курс состоит из 12 семинаров, каждый из которых является ключевым блоком в построении бизнеса, и итогового семинара с презентациями и защитой проектов по созданию своего бизнеса.

Целевая аудитория курса – студенты 2-4 курсов бакалавариата и 1 и 2 курса магистратуры, которые хотят понять основы предпринимательства и научиться создавать свое собственное дело.

Основная цель курса - дать слушателям конкретные навыки, «инструкцию» по созданию своего бизнеса.

**Курс будет полезен студентам, которые:**

- пока на знают, чем займутся после окончания МГУ;

- имеют много фундаментальных знаний, но пока не понимают, где их применить;

- планируют запускать свой бизнес в будущем или уже начали свой проект;

- хотят работать в крупнейших компаниях России и мира;

- имеют собственные идеи проектов и хотят найти команду и инвесторов для ее реализации.

## **Приглашенные гости курса в 2021 году (список может корректироваться и пополняться)**

1) Основатель компании Splat – Евгений Демин

2) Зам. председателя правительства Удмуртской Республики – Михаил Хомич

3) Основатель компаний «Дымов» и магазинов «Республика» – Вадим Дымов

4) Председатель совета директоров группы компаний Bosco di Ciliegi – Михаил Куснирович

5) Предприниматели – выпускники МГУ им. М.В. Ломоносова

И другие гости.

**Образовательными результатами для участников курса являются:**

1. Способность находить бизнес-идею, понимание методов поиска бизнес-идеи для создания своего бизнеса

2. Способность проводить маркетинговый анализ, умение анализировать ключевых стейкхолдеров рынка, умение оценивать доли рынка

3. Умение строить бизнес-модель компании и умение выделять ключевые бизнес-процессы, а также проводить их оптимизацию

4. Понятие о формировании команды при создании собственного бизнеса, умение находить ключевых игроков команды, понятие о жизненном цикле команды в процессе развития бизнеса

5. Навыки построения системы продаж в своем бизнесе. Работа с воронкой продаж, определение ключевых клиентов, конкретные навыки эффективных продаж. Ведение переговоров

6. Понятие о привлечении финансирования для своего бизнеса. Знания о конкретных источниках инвестиции и способа их получения.

Данный межфакультетский курс подготовлен [кафедрой Экономики инноваций](file:///Users/daria/Downloads/ied.econ.msu.ru) Экономического факультета МГУ совместно с [Бизнес-инкубатором МГУ](http://www.inmsu.ru/) и [Бизнес-клубом МГУ](http://vk.com/bcmsu) (vk.com/bcmsu). На наших страницах вы можете узнать еще больше про возможности для развития ваших студенческих проектов.