

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

НЧОУ «Международная школа «АЛЬНАИР»

УТВЕРЖДЕНА

Директор

Сычева М.В.

**Приказ №1-од от «01»
сентябрь 2025 г.**

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА КУРСА ВНЕУРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

(ID 7133675)

Предпринимательский клуб

для обучающихся 10-11 классов

г.о. Истра 2025 год

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КУРСА ВНЕУРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Рабочая программа предназначена для реализации требований Федеральных государственных образовательных стандартов (ФГОС) и направлена на формирование у старшеклассников основ предпринимательских компетенций, развития личностных качеств, умения ставить цели и реализовывать собственные бизнес-идеи. Программа разработана в рамках концепции воспитания, направленной на реализацию социальной активности, саморазвития и социализации подростка, способствует развитию познавательной активности, инициативности, самостоятельности и творческого потенциала обучающихся.

ЦЕЛИ ИЗУЧЕНИЯ КУРСА ВНЕУРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Формирование у школьников базовых представлений о предпринимательской деятельности, развитие предпринимательских качеств и практических навыков управления бизнесом через создание собственных бизнес-проектов и их публичную презентацию в финале курса. Целевые группы: Старшеклассники (учащиеся 10-11 классов).

МЕСТО КУРСА ВНЕУРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ

Учебный курс рассчитан на 1 час в неделю, общий объем составляет 67 часов (для 10 класса – 34 часа, для 11 класса – 33 часа). Занятия проводятся два раза в месяц (в мае и июне по одному), общее количество занятий составляет 16 (по два часа) за учебный год и консультационные занятия для 10 (2 занятия) и 11 (одно занятие) класса отдельно перед презентацией. В промежутках между занятиями проводятся индивидуальные встречи и консультирование обучающихся. Кроме этого, системная разработка проектов осуществляется в рамках уроков информатики, где обучающиеся работают над освоением материала в практическом ключе, решая учебные задачи с ориентацией на свой предпринимательский проект.

ФОРМЫ ПРОВЕДЕНИЯ ЗАНЯТИЙ КУРСА ВНЕУРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Интерактивные лекции и семинары. Деловые игры и кейсы. Экскурсии и встречи с профессионалами. Индивидуальные консультации и мастер-классы.

СОДЕРЖАНИЕ КУРСА ВНЕУРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Предпринимательский клуб

10 КЛАСС

Содержательные модули программы

Модуль 1. Старт: генерация идей и постановка целей

Сентябрь — Октябрь Формирование предпринимательского мышления. Генерация и первичный отбор бизнес-идей для индивидуальных (10 класс) и коллективных (11 класс) проектов. Деловая игра для вовлечения участников и знакомства с основами выбора и анализа ниши. Мастер-класс от предпринимателя: как ставить SMART-цели для проекта. Выезд на действующее предприятие (сыроварня) для погружения в реальный бизнес-контекст.

Модуль 2. Планирование и финансы бизнеса

Ноябрь — Декабрь Методики разработки бизнес-плана: от идеи к структуре. Основы финансовой грамотности для стартапов: расчёт себестоимости, доходов, расходов. Встреча с финансовым консультантом: источники финансирования, управление бюджетом. Экскурсии на производственные предприятия и в образовательные учреждения предпринимательского профиля для понимания полного цикла создания продукта.

Модуль 3. Практика: разработка и первая защита проектов

Январь — Февраль Подготовка к промежуточной презентации: упаковка идеи, подготовка pitch-презентации. Выступление перед экспертами, получение обратной связи и доработка проектов. Дополнительные выезды на предприятия для углубления понимания специфики рынка.

Модуль 4. Продвижение и работа с аудиторией

Март — Апрель Инструменты маркетинга: digital-продвижение, социальные сети, брендинг. Деловые игры по выводу продукта на рынок и привлечению клиентов. Мастер-классы от экспертов по SMM и контент-стратегиям. Практикум по упаковке продукта и созданию уникального торгового предложения.

Модуль 5. Итоговая подготовка и защита проектов

Май — Июнь Подготовка к финальной презентации: оформление, расчёт экономики проекта, подготовка речи. Пресс-конференция с успешным предпринимателем: ответы на вопросы, разбор кейсов. Итоговая защита проектов перед жюри, награждение победителей и вручение сертификатов.

11 КЛАСС

Содержательные модули программы

Модуль 1. Старт: генерация идей и постановка целей

Сентябрь — Октябрь Формирование предпринимательского мышления. Генерация и первичный отбор бизнес-идей для индивидуальных (10 класс) и коллективных (11 класс) проектов. Деловая игра для вовлечения участников и знакомства с основами выбора и анализа ниши. Мастер-класс от предпринимателя: как ставить SMART-цели для проекта. Выезд на действующее предприятие (сыроварня) для погружения в реальный бизнес-контекст.

Модуль 2. Планирование и финансы бизнеса

Ноябрь — Декабрь Методики разработки бизнес-плана: от идеи к структуре. Основы финансовой грамотности для стартапов: расчёт себестоимости, доходов, расходов. Встреча с финансовым консультантом: источники финансирования, управление бюджетом. Экскурсии на производственные предприятия и в образовательные учреждения предпринимательского профиля для понимания полного цикла создания продукта.

Модуль 3. Практика: разработка и первая защита проектов

Январь — Февраль Подготовка к промежуточной презентации: упаковка идеи, подготовка pitch-презентации. Выступление перед экспертами, получение обратной связи и доработка проектов. Дополнительные выезды на предприятия для углубления понимания специфики рынка.

Модуль 4. Продвижение и работа с аудиторией

Март — Апрель Инструменты маркетинга: digital-продвижение, социальные сети, брендинг. Деловые игры по выводу продукта на рынок и привлечению клиентов. Мастер-классы от экспертов по SMM и контент-стратегиям. Практикум по упаковке продукта и созданию уникального торгового предложения.

Модуль 5. Итоговая подготовка и защита проектов

Май — Июнь Подготовка к финальной презентации: оформление, расчёт экономики проекта, подготовка речи. Пресс-конференция с успешным предпринимателем: ответы на вопросы, разбор кейсов. Итоговая защита проектов перед жюри, награждение победителей и вручение сертификатов.

ПЛАНИРУЕМЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

ЛИЧНОСТНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Участник сможет: определить свою личную мотивацию заниматься предпринимательством.

МЕТАПРЕДМЕТНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Участник сможет развить следующие навыки и компетентности: Работать в команде и вести переговоры с партнерами. Разработать собственный рабочий прототип малого бизнеса. Программа ориентирована на комплексную поддержку формирования мотивации, знаний и навыков подростков, желающих развивать собственную инициативу и создавать собственные проекты.

ПРЕДМЕТНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

10 КЛАСС

Грамотно анализировать рынок и разрабатывать продуктовую стратегию.

11 КЛАСС

Грамотно анализировать рынок и разрабатывать продуктовую стратегию.

ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

10 КЛАСС

№ п/п	Наименование разделов и тем программы	Количество часов	Основное содержание	Основные виды деятельности	Электронные (цифровые) образовательные ресурсы
1	Модуль 1. Старт: генерация идей и постановка целей	8	Формирование предпринимательского мышления. Генерация и первичный отбор бизнес-идей для индивидуальных (10 класс) и коллективных (11 класс) проектов. Деловая игра для вовлечения участников и знакомства с основами выбора и анализа ниши. Мастер-класс от предпринимателя: как ставить SMART-цели для проекта. Выезд на действующее предприятие (сыроварня) для погружения в реальный бизнес-	экскурсии, мастер-классы, мозговые штурмы, командные мероприятия, проведение деловых игр и практические упражнения	

			контекст.		
2	Модуль 2. Планирование и финансы бизнеса	6	Методики разработки бизнес-плана: от идеи к структуре. Основы финансовой грамотности для стартапов: расчёт себестоимости, доходов, расходов. Встреча с финансовым консультантом: источники финансирования, управление бюджетом. Экскурсии на производственные предприятия и в образовательные учреждения предпринимательского профиля для понимания полного цикла создания продукта.	экскурсии, мастер-классы, мозговые штурмы, командные мероприятия, проведение деловых игр и практические упражнения.	
3	Модуль 3. Практика: разработка и первая защита проектов	6	Подготовка к промежуточной презентации: упаковка идеи, подготовка pitch-презентации.	экскурсии, мастер-классы, мозговые штурмы,	

			Выступление перед экспертами, получение обратной связи и доработка проектов. Дополнительные выезды на предприятия для углубления понимания специфики рынка.	командные мероприятия, проведение деловых игр и практические упражнения.	
4	Модуль 4. Продвижение и работа с аудиторией	6	Инструменты маркетинга: digital-продвижение, социальные сети, брендинг. Деловые игры по выводу продукта на рынок и привлечению клиентов. Мастер-классы от экспертов по SMM и контент-стратегиям. Практикум по упаковке продукта и созданию уникального торгового предложения.	экскурсии, мастер-классы, мозговые штурмы, командные мероприятия, проведение деловых игр и практические упражнения.	
5	Модуль 5. Итоговая подготовка и защита проектов	8	Подготовка к финальной презентации:	экскурсии, мастер-классы,	

			оформление, расчёт экономики проекта, подготовка речи. Пресс-конференция с успешным предпринимателем: ответы на вопросы, разбор кейсов. Итоговая защита проектов перед жюри, награждение победителей и вручение сертификатов.	мозговые штурмы, командные мероприятия, проведение деловых игр и практические упражнения.	
ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО ЧАСОВ ПО ПРОГРАММЕ		34			

11 КЛАСС

№ п/п	Наименование разделов и тем программы	Количество часов	Основное содержание	Основные виды деятельности	Электронные (цифровые) образовательные ресурсы
1	Модуль 1. Старт: генерация идей и постановка целей	8	Формирование предпринимательского мышления. Генерация и первичный отбор бизнес-идей для индивидуальных (10 класс) и коллективных (11 класс) проектов. Деловая игра для вовлечения участников и знакомства с основами выбора и анализа ниши. Мастер-класс от предпринимателя: как ставить SMART-цели для проекта. Выезд на действующее предприятие (сыроварня) для погружения в реальный бизнес-контекст.	экскурсии, мастер-классы, мозговые штурмы, командные мероприятия, проведение деловых игр и практические упражнения	

2	Модуль 2. Планирование и финансы бизнеса	6	Методики разработки бизнес-плана: от идеи к структуре. Основы финансовой грамотности для стартапов: расчёт себестоимости, доходов, расходов. Встреча с финансовым консультантом: источники финансирования, управление бюджетом. Экскурсии на производственные предприятия и в образовательные учреждения предпринимательского профиля для понимания полного цикла создания продукта.	экскурсии, мастер-классы, мозговые штурмы, командные мероприятия, проведение деловых игр и практические упражнения.	
3	Модуль 3. Практика: разработка и первая защита проектов	6	Подготовка к промежуточной презентации: упаковка идеи, подготовка pitch-презентации. Выступление перед экспертами, получение	экскурсии, мастер-классы, мозговые штурмы, командные мероприятия,	

			обратной связи и доработка проектов. Дополнительные выезды на предприятия для углубления понимания специфики рынка.	проведение деловых игр и практические упражнения.	
4	Модуль 4. Продвижение и работа с аудиторией	6	Инструменты маркетинга: digital-продвижение, социальные сети, брендинг. Деловые игры по выводу продукта на рынок и привлечению клиентов. Мастер-классы от экспертов по SMM и контент-стратегиям. Практикум по упаковке продукта и созданию уникального торгового предложения.	экскурсии, мастер-классы, мозговые штурмы, командные мероприятия, проведение деловых игр и практические упражнения.	
5	Модуль 5. Итоговая подготовка и защита проектов	7	Подготовка к финальной презентации: оформление, расчёт экономики проекта,	экскурсии, мастер-классы, мозговые штурмы,	

			подготовка речи. Пресс-конференция с успешным предпринимателем: ответы на вопросы, разбор кейсов. Итоговая защита проектов перед жюри, награждение победителей и вручение сертификатов.	командные мероприятия, проведение деловых игр и практические упражнения.	
ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО ЧАСОВ ПО ПРОГРАММЕ		33			

ПОУРОЧНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ **10 КЛАСС**

№ п/п	Тема урока	Количество часов			Электронные цифровые образовательные ресурсы
		Всего	Контрольные работы	Практические работы	
1	Открытие клуба. Большая деловая игра «Лучший выбор» для учеников, родителей и кураторов.	2		2	
2	Мастер-класс успешного предпринимателя по постановке целей предпринимательского проекта	2		2	
3	Выезд в сыроварню Олега Сироты (или другое предприятие по договорённости). Практическое занятие.	2		2	
4	Планирование бизнеса. Методики составления бизнес-плана от приглашенного эксперта. На примере продвижения кофе на российский рынок.	2		2	
5	Выезд в образовательное учреждение, проводящее обучение по предпринимательскому профилю. РЭУ им. Плеханова.	2		2	
6	Эксперт по финансам. Беседа с финансовым консультантом о финансах стартапа.	2		2	
7	Промежуточная презентация участников клуба перед экспертами о своих	2		2	

	предпринимательских проектах, получение обратной связи.				
8	Визит на промышленное/производственное предприятие (производственное предприятие района).	2		2	
9	Выезд в образовательное учреждение, проводящее обучение по предпринимательскому профилю. Музей предпринимательства.	2		2	
10	Визит на промышленное/производственное предприятие (производственное предприятие района).	2		2	
11	Предпринимательская практика. Проведение деловой игры по выходу на рынок со своим предложением.	2		2	
12	Визит на промышленное/производственное предприятие (производственное предприятие района).	2		2	
13	Встреча с экспертом (мастером социальных сетей, обладающим опытом привлечения клиентов через онлайн-каналы).	2		2	
14	Предпринимательская практика. Проведение деловой игры по продвижению своего бренда в социальных сетях.	2		2	
15	Пресс-конференция с крупным предпринимателем (предпочтительно: учредитель).	2		2	
16	Подготовка к защите своих	2		2	

	предпринимательских проектов				
17	Итоговая презентация проектов. Оценка выполненных работ и награждение лучших участников.	2		2	
ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО ЧАСОВ ПО ПРОГРАММЕ		34	0	34	

11 КЛАСС

№ п/п	Тема урока	Количество часов			Электронные цифровые образовательные ресурсы
		Всего	Контрольные работы	Практические работы	
1	Открытие клуба. Большая деловая игра «Лучший выбор» для учеников, родителей и кураторов.	2		2	
2	Мастер-класс успешного предпринимателя по постановке целей предпринимательского проекта (Выступление приглашенного гостя-предпринимателя).	2		2	
3	Выезд в сыроварню Олега Сироты. Практическое занятие.	2		2	
4	Планирование бизнеса. Методики составления бизнес-плана от приглашенного эксперта. На примере продвижения кофе на российский рынок.	2		2	
5	Выезд в образовательное учреждение, проводящее обучение по предпринимательскому профилю. РЭУ им. Плеханова.	2		2	
6	Эксперт по финансам. Беседа с финансовым консультантом о финансах стартапа.	2		2	
7	Промежуточная презентация участников клуба перед экспертами о своих предпринимательских проектах, получение	2		2	

	обратной связи.				
8	Визит на промышленное/производственное предприятие (производственное предприятие района).	2		2	
9	Выезд в образовательное учреждение, проводящее обучение по предпринимательскому профилю. Музей предпринимательства.	2		2	
10	Визит на промышленное/производственное предприятие (производственное предприятие района).	2		2	
11	Предпринимательская практика. Проведение деловой игры по выходу на рынок со своим предложением.	2		2	
12	Визит на промышленное/производственное предприятие (производственное предприятие района).	2		2	
13	Встреча с экспертом (мастером социальных сетей, обладающим опытом привлечения клиентов через онлайн-каналы).	2		2	
14	Предпринимательская практика. Проведение деловой игры по продвижению своего бренда в социальных сетях.	2		2	
15	Пресс-конференция с крупным предпринимателем (предпочтительно: учредитель).	2		2	
16	Подготовка к защите общего предпринимательского проекта	1		1	

17	Итоговая презентация проектов. Оценка выполненных работ и награждение лучших участников.	2		2	
ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО ЧАСОВ ПО ПРОГРАММЕ		33	0	33	

