

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФГАОУ ВО «СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»



УТВЕРЖДАЮ

Директор НОЦ «Институт
непрерывного образования»

 Е.В. Мошкина

2024 г.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

**«Партнерское соглашение:
о чем необходимо договориться, вступая в бизнес-партнерство»**

Красноярск 2024

I. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ

1.1. Аннотация программы

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации «Партнерское соглашение: о чем необходимо договориться, вступая в бизнес-партнерство» направлена на развитие компетенций, необходимых для выстраивания отношений не только внутри компании, а эффективно работающей экосистемы партнерства по типу «бизнес-бизнесу».

В результате освоения программы у слушателей будет четкое понимание структуры партнерского соглашения и основных вопросов, которые стоит обсудить и зафиксировать перед вступлением в партнерство; появятся алгоритмы и шаблоны решения конфликта интересов партнеров по ряду острых вопросов; будут сформированы базовые навыки ведения переговоров в рамках заключения партнерского соглашения; расширится видение возможных вариантов сотрудничества и разовьется гибкость бизнес-поведения.

Нормативную правовую основу разработки программы составляют:

- Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ;
- Профессиональный стандарт 08.037 «Бизнес-аналитик», утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 14 декабря 2018 года №807н;
- Профессиональный стандарт 07.003 «Специалист по управлению персоналом», утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 09.03.2022 № 109н;
- Положение о дополнительном образовании и профессиональном обучении в ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет», утвержденное ректором 01.04.2022 г.;
- Устав ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет».

1.2. Цель программы

Цель программы — формирование компетенций по выстраиванию партнерских отношений, направленных на повышение эффективности работы бизнеса и создание возможности для новых проектов.

1.3. Компетенции (трудовые функции) в соответствии с Профессиональным стандартом (формирование новых или совершенствование имеющихся)

В соответствии с профессиональным стандартом 08.037 «Бизнес-аналитик», методы и формы обучения по программе направлены на формирование следующих трудовых функций:

- А/02.5 Взаимодействие с заинтересованными сторонами.
- С/02.5 Выявление истинных бизнес-проблем или бизнес-возможностей.
- D/01.6 Формирование возможных решений на основе разработанных для них целевых показателей.

– D/02.6 Анализ, обоснование и выбор решения.

В соответствии с профессиональным стандартом 07.003 «Специалист по управлению персоналом», методы и формы обучения по программе направлены на формирование следующих трудовых функций:

– В/02.6 Поиск, привлечение, подбор и отбор персонала.

1.4. Планируемые результаты обучения (РО)

Слушатель, освоивший программу, будет обладать профессиональными компетенциями, включающими в себя способность:

РО1. Понимать структуру партнерского соглашения.

РО2. Вести переговоры в рамках заключенного партнерского соглашения.

РО3. Выбирать оптимальную бизнес-модель проекта.

РО4. Актуализировать партнерское соглашение.

РО5. Оценивать уровень удовлетворенности партнеров ведением бизнеса.

1.5. Категория слушателей

Курс ориентирован на предпринимателей, руководителей малого и среднего бизнеса.

1.6. Требования к уровню подготовки поступающего на обучение

В соответствии с требованиями к образованию и обучению, предъявляемыми к 6 уровню квалификации профессиональных стандартов необходимо иметь высшее образование.

1.7. Продолжительность обучения

Продолжительность обучения по программе составляет 16 часов.

1.8. Форма обучения

Очно-заочная (с использованием электронного обучения и дистанционных образовательных технологий).

1.9. Требования к материально-техническому обеспечению, необходимому для реализации дополнительной профессиональной программы повышения квалификации (требования к аудитории, компьютерному классу, программному обеспечению)

Наличие собственного рабочего места, оборудованного стационарным компьютером или ноутбуком с точкой доступа Wi-Fi и подключением ПК к Интернет (не менее 2 Мбит/с); наличие предустановленных браузеров, способных отображать контент flash и html5 (Chrome, Mozilla – последние обновленные версии).

1.10. Особенности (принципы) построения дополнительной профессиональной программы повышения квалификации

Особенности построения программы повышения квалификации «Партнерское

соглашение: о чем необходимо договориться, вступая в бизнес-партнерство»:

- модульная структура программы;
- в основу проектирования программы положен компетентностный подход;
- реальные кейсы бизнеса.

1.11. Документ об образовании: удостоверение о повышении квалификации установленного образца.

II. ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

2.1. Учебно-тематический план

№ п/п	Наименование и содержание разделов и тем программы	Всего, час.	В том числе:		Результаты обучения
			Контактная работа	Самостоятельная работа	
1	Модель Фишера и Юри/концепция экологических переговоров	3	3	-	PO2
1.1	Основные категории ведения переговоров	1	1	-	
1.2	Решение спорных и конфликтных моментов	1	1	-	
1.3	Что делать, если переговоры зашли в тупик	0,5	0,5	-	
1.4	Фиксация договоренностей	0,5	0,5	-	
2	Основные понятия партнерского соглашения	5	4	1	PO1, PO3
2.1	Предмет договора	1,5	1	0,5	
2.2	Бизнес-модель проекта. Роли. Вход в проект/вклад. Выход из проекта/продажа и отчуждение. Обязанности и права	1,5	1	0,5	
2.3	Технология управления компанией/ отчетность. Механизм принятия ключевых решений. Решение конфликтных ситуаций	1	1	-	
2.4	Распределение прибыли и убытков. Определение стоимости компании	1	1	-	
3	Дополнительные понятия партнерского соглашения	4	3	1	PO4
3.1	Вхождение в операционную деятельность и выход из неё партнеров. Смерть, потеря трудоспособности, выгорание. Участие третьих лиц	0,5	0,5	-	
3.2	Найм ключевых специалистов	1,5	1	0,5	
3.3	Ограничение в деятельности партнеров/участие в альтернативных проектах/родственники и члены команды	1	1	-	
3.4	Актуализация партнерского соглашения	1	0,5	0,5	
4	Использование партнерского соглашения в текущей деятельности	3	2	1	PO5
4.1	Срез уровня удовлетворенности партнеров ведением бизнеса и обозначение «зон напряженности»	0,5	0,5	-	
4.2	Текущие договоренности: форматы и возможности пересмотра договоренностей, оптимизации существующих решений	1,5	1	0,5	

№ п/п	Наименование и содержание разделов и тем программы	Всего, час.	В том числе:		Результаты обучения
			Контактная работа	Самостоятельная работа	
4.3	Затяжные конфликты и текущая работа предприятия в ситуации отсутствия договоренностей по «зонам напряженности»	1	0,5	0,5	
5	Итоговый контроль	1	-	1	PO1-PO5
	ИТОГО	16	12	4	

2.2. План учебной деятельности

Результаты обучения	Учебные действия / формы текущего контроля	Используемые ресурсы / инструменты / технологии
PO1. Понимать структуру партнерского соглашения	Изучение материалов. Обсуждение и дискуссия. Решение кейс-задач	Материалы электронного курса
PO2. Вести переговоры в рамках заключенного партнерского соглашения.	Изучение материалов. Обсуждение и дискуссия. Решение кейс-задач	Материалы электронного курса
PO3. Выбирать оптимальную бизнес-модель проекта	Изучение материалов. Обсуждение и дискуссия. Решение кейс-задач	Материалы электронного курса
PO4. Актуализировать партнерское соглашение	Изучение материалов. Обсуждение и дискуссия. Решение кейс-задач	Материалы электронного курса
PO5. Оценивать уровень удовлетворенности партнеров ведением бизнеса	Изучение материалов. Обсуждение и дискуссия. Решение кейс-задач	Материалы электронного курса

2.3. Виды и содержание самостоятельной работы

Самостоятельно слушателями изучаются дополнительные ссылки и материалы в формате PDF по темам курса; элементы, входящие в состав медиатеки, которая содержит тематические материалы, расширяющие и углубляющие представленное содержание тем курса, а также краткие резюмирующие материалы, дополнительные инструкции в различных форматах (видео, скринкасты, текстовые пояснения).

III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

3.1. Учебно-методическое обеспечение, в т.ч. электронные ресурсы в корпоративной сети СФУ и сети Интернет

1. Дэвид Гейдж Партнерское соглашение: Как построить совместный бизнес

на надежной основе / Д. Гейдж; пер. с англ. – М.: ООО «Альпина Паблишер», 2018.

2. Дэвис Мелисса Полное руководство по переговорам. Пять шагов для создания долгосрочного партнерства / Д. Мелисса; пер. с англ. – М.: Библос, 2021.

3. Керри Паттерсон Трудные диалоги. Что и как говорить, когда ставки высоки / Рон Макмиллан, Эл Свитцлер, Джозеф Гренни, Керри Паттерсон; пер. с англ. – изд-во: Манн, Иванов и Фербер, 2023.

4. Саймон Экланд Ангелы, драконы и стервятники. Как привлечь правильных инвесторов в свой стартап и сохранить свой бизнес; пер. с англ. – изд-во: Манн, Иванов и Фербер, 2011.

5. Рис Э.: Бизнес с нуля: Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели; – М.: Альпина Паблишер, 2020.

3.2. Информационное обеспечение (информационные обучающие системы, системы вебинаров, сетевые ресурсы хостинга видео, изображений, файлов, презентаций, программное обеспечение и др.).

1. Набор всех необходимых для обучения ресурсов.

2. Дополнительные ссылки и материалы в формате PDF по темам курса для самостоятельного изучения.

3. Медиатека, содержащая тематические материалы, расширяющие содержание тем курса, а также краткие резюмирующие материалы, дополнительные инструкции в различных форматах (видео, скринкасты, текстовые пояснения), ссылки на учебно-методические материалы для программы.

IV. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ОСВОЕНИЯ ПРОГРАММЫ

4.1. Формы аттестации, оценочные материалы, методические материалы

Программа предусматривает проведение текущей и итоговой аттестации. Текущая аттестация слушателей проводится на основе оценки активности и участия в дискуссиях в ходе занятий.

Итоговая аттестация проводится в формате тестирования.

4.2. Требования и содержание итоговой аттестации

Итоговое тестирование включает в себя вопросы всех тем курса, прохождение тестирования с результатом 70% и выше считается основанием для выдачи документа об обучении.

Программу составили:

Учредитель, тренер-консультант
компании Business and Business,
серийный предприниматель



А.П. Молчанов

Управляющий партнер юридической
компании «Kaminskiy, Stepanov & Partners»

В.Г. Каминский

