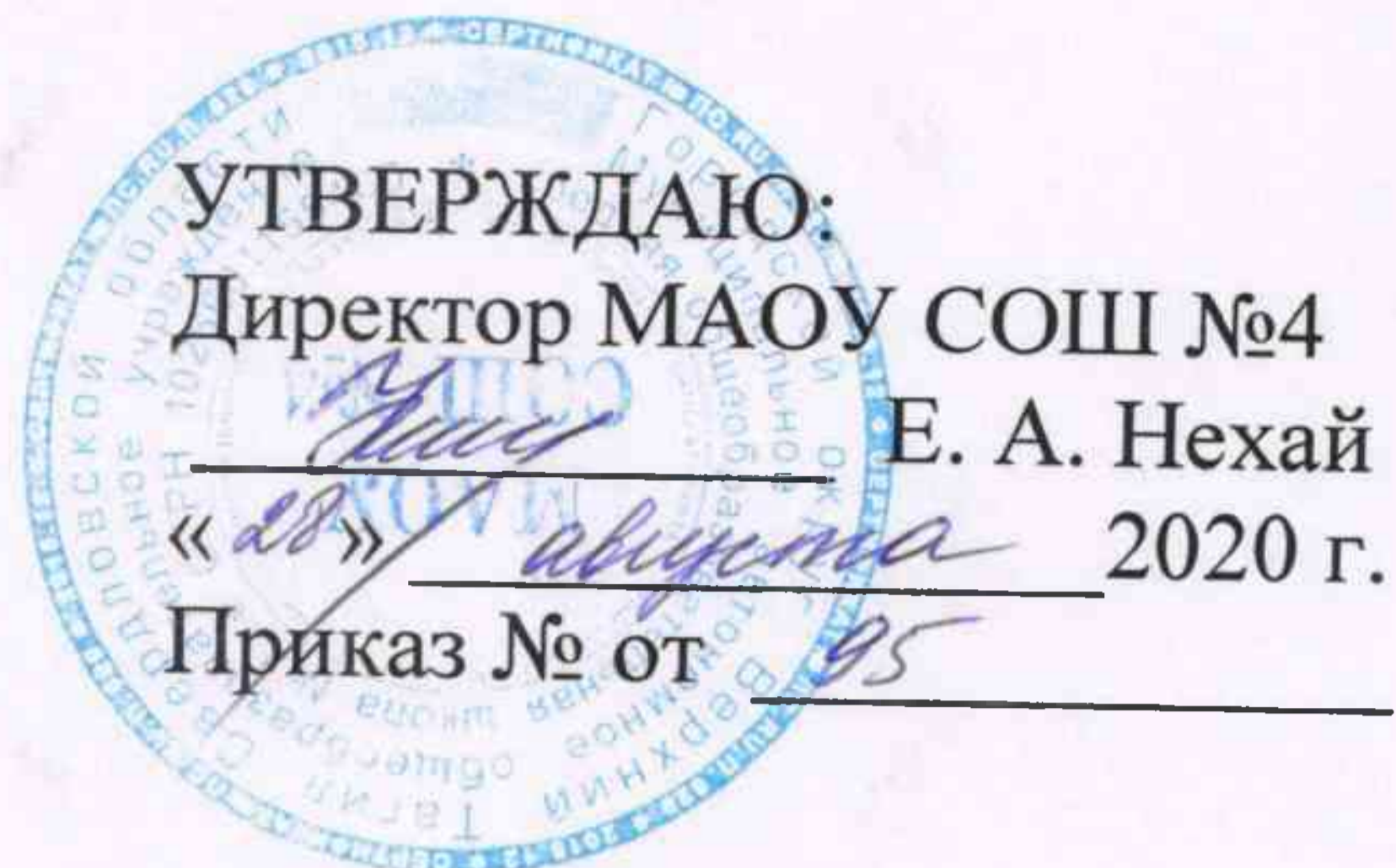


Муниципальное автономное общеобразовательное учреждение
средняя общеобразовательная школа №4

Принята на заседании
педагогического совета
от «27» августа 2020 г.
Протокол № 1



**Дополнительная общеобразовательная
общеразвивающая программа
технической направленности
«Интернет-предпринимательство»**
Возраст обучающихся: 16 – 17 лет
Срок реализации: 1 год

Составитель программы:
Чуркина Елена Вячеславовна,
Педагог дополнительного образования

Содержание

Раздел 1 «Комплекс основных характеристик образования»

- 1.1. Пояснительная записка
- 1.2. Цели и задачи
- 1.3. Общая характеристика курса.
- 1.4. Планируемые результаты освоения обучающимися программы внеурочной деятельности.
- 1.5. Содержание программы

Раздел 2 «Комплекс организационно-педагогических условий»

- 2.1. Календарно тематическое планирование.
- 2.2. Контроль и оценивание результатов освоения учебной дисциплины
- 2.3. Методическое обеспечение программы
- 2.4. Список литературы

Раздел 1 «Комплекс основных характеристик образования»

1.1 Пояснительная записка

Рабочая программа внеурочной деятельности «Интернет - предпринимательство» для учащихся 10 – 11 классов разработана на основе: Рабочая программа внеурочной деятельности «Интернет - предпринимательство», 10 – 11 классы / Составители: М.Р. Зобина, А.А. Еремеев, П. П. Калмыков. —М .: Просвещение, 2019г.

Предпринимательство в общеобразовательной школе следует рассматривать, прежде всего, как предпринимательское отношение к созидательному труду в целом, в независимости от того, какую роль придется выполнять школьнику во взрослой жизни – предпринимателя, управленца или просто работника по найму. Содействие развитию цивилизованного предпринимательства, формирование в общественном мнении позитивного отношения к предпринимательской деятельности; содействие формированию нового поколения молодых людей, понимающих предпринимательство и бизнес не как способ личной наживы, а как общественно востребованную самореализацию, и способных взять на себя ответственность за претворение этой цели в жизнь. Человек предприимчивый осознает свои желания и возможности, действует в соответствии с ними и достигает результата.

Отличительной особенностью программы данного курса является то, что она базируется на *системно-деятельностном* подходе к обучению, который обеспечивает активную учебно-познавательную позицию учащихся. У них формируются не только базовые знания в финансовой сфере, но также необходимые умения, компетенции, личные характеристики и установки.

1.2. Цели и задачи

Предлагаемая программа имеет своей целью сформировать у учащихся предпринимательские качества, а также знания, умения и навыки, необходимые для любой деятельности:

- основы знаний в области менеджмента, маркетинга, финансов, юриспруденции;
- навыки постановки целей и планирования своей деятельности;
- навыки получения и анализа информации;
- навыки управления проектами, в том числе бизнес-планирование;
- навыки уверенного поведения, презентации и самопрезентации;
- навыки эффективных коммуникаций (умение слушать и задавать вопросы, доносить информацию без потерь, аргументировать свою точку зрения, корректно реагировать на мнение, отличное от собственного);
- умение находить нестандартные решения и креативно мыслить.

1.3. Общая характеристика курса.

«Интернет-предпринимательство» направлено на формирование у обучающихся понимания процесса развития интернет-бизнеса от поиска идеи до разработки продукта. Обучающиеся научатся работать с потребителями, привлекать инвестиции и др. Практические задания - показывают какими шагами нужно пользоваться по созданию интернет-компании. Многочисленные примеры и практикоориентированные задания основаны на успешном опыте предпринимателей.

Уровень результатов деятельности.

1. Результаты первого уровня - способен управлять своим временем, выстраивать и реализовывать траекторию саморазвития на основе принципов образования в течение всей жизни;
2. Результаты второго уровня - способен применять информационно-коммуникационные технологии и программные средства для решения стандартных задач профессиональной деятельности на основе информационной и библиографической культуры и требований информационной безопасности
3. Результаты третьего уровня - Владением навыками участия в научных дискуссиях, выступления с сообщениями и докладами, устного, письменного и виртуального (размещение в информационных сетях) представления материалов собственных исследований.

Знать

- практику организации работы предприятия в интернет-сфере;
- специфику потребительского поведения и маркетинговых аспектов интернет-предпринимательства;
- инструменты исследования и анализа рынка;
- основные бизнес-модели компаний, работающих в интернет-сфере;
- стратегический инструментарий и современные технологии интернет-предпринимательства;
- возможности для формирования устойчивых конкурентных преимуществ компаний в интернет-сфере.

Уметь

- разрабатывать и реализовывать бизнес-модели;
- использовать методы, приемы, инструментарий создания интернет-компаний;
- планировать и оценивать результаты предпринимательской деятельности в интернет-сфере.

1.4 Планируемые результаты освоения обучающимися программы внеурочной деятельности

Личностными результатами изучения курса «Основы предпринимательской деятельности» являются:

- приобретение знаний о предпринимательстве, как важной сфере человеческой деятельности;
- осознание себя как члена семьи, общества и государства; понимание экономических проблем семьи и участие в их обсуждении; понимание финансовых связей семьи и государства;
- овладение начальными навыками адаптации в мире финансовых отношений: сопоставление доходов и расходов, расчёт процентов, сопоставление доходности вложений на простых примерах;
- развитие самостоятельности и личной ответственности за свои поступки; планирование собственного бюджета, предложение вариантов собственного заработка;
- развитие навыков сотрудничества с взрослыми и сверстниками в разных игровых и реальных экономических ситуациях.

Метапредметными результатами изучения курса «Основы предпринимательской деятельности» являются:

Познавательные:

- освоение способов решения проблем творческого и поискового характера;
- использование различных способов поиска, сбора, обработки, анализа, организации, передачи и интерпретации информации; поиск информации в газетах, журналах, на интернет-сайтах и проведение простых опросов и интервью;
- формирование умений представлять информацию в зависимости от поставленных задач в виде таблицы, схемы, графика, диаграммы, диаграммы связей (интеллект-карты);
- овладение логическими действиями сравнения, анализа, синтеза, обобщения, классификации, установления аналогий и причинно-следственных связей, построения рассуждений, отнесения к известным понятиям;
- овладение базовыми предметными и межпредметными понятиями.

Регулятивные:

- понимание цели своих действий;
- планирование действия с помощью учителя и самостоятельно;
- проявление познавательной и творческой инициативы;
- оценка правильности выполнения действий; самооценка и взаимооценка;
- адекватное восприятие предложений товарищей, учителей, родителей.

Коммуникативные:

- составление текстов в устной и письменной формах;
- готовность слушать собеседника и вести диалог;
- готовность признавать возможность существования различных точек зрения и права каждого иметь свою;
- умение излагать своё мнение, аргументировать свою точку зрения и давать оценку событиям;
- определение общей цели и путей её достижения; умение договариваться о распределении функций и ролей в совместной деятельности, осуществлять взаимный контроль в совместной деятельности,
- адекватно оценивать собственное поведение и поведение окружающих.

Предметными результатами изучения курса «Основы предпринимательской деятельности» являются:

- понимание основных принципов предпринимательской деятельности: представление о роли предпринимательства в обществе;
- развитие предпринимательской инициативы школьников, их потенциальных возможностей и способностей в сфере экономики и предпринимательства, в том числе способности к самообразованию и саморазвитию;
- освоение приёмов работы с экономической информацией, её осмысление; проведение простых финансовых расчётов;
- освоение технологии создания собственного дела, определение наиболее выгодных сфер бизнеса, планирования предпринимательской деятельности и составления бизнес-плана;
- выработка навыков проведения исследований экономических явлений в сфере предпринимательства: анализ, синтез, обобщение экономической информации, прогнозирование развития явления и поведения людей и предпринимательских фирм, сопровождающееся графической интерпретацией и их критическим рассмотрением;
- развитие способностей учащихся делать необходимые выводы и давать обоснованные оценки экономических ситуаций, определение элементарных проблем в области семейных финансов и нахождение путей их решения;
- развитие кругозора в области экономической жизни общества и формирование познавательного интереса к изучению общественных дисциплин.

1.5 Содержание программы

Раздел 1. Творческое и креативное мышление

Инновации, творчество, креатив. Создание нового. Суть творческого процесса — соединить известное в новой комбинации. Мышление — процесс познавательной деятельности. Оригинальность, необычность идей. Способность использовать разные идеи в неопределённой ситуации.

Раздел 2. Гибкие навыки (Soft skills)

Навыки продаж. Умение задавать вопросы. Умение слушать. Навыки презентации. Выявление потребностей. Работа с возражениями. Техника СПИН-вопросов. Техника презентации ХПВ (характеристика-преимущество-выгода)

Раздел 3. Финансовая грамотность

Что такое акции и облигации. Чем отличается акция от облигации. Как работают акции. Как работают облигации. Статус держателя ценной бумаги. Доходность и риски.

Раздел 4. Структура предприятия

Структура отдела продаж. Организационная структура отдела продаж. Цели и задачи отдела продаж. Контроль и координация. Классификация и критерии выбора посредников. Организация продаж. Новые технологии и их влияние на деятельность отдела продаж.

Раздел 5. Предприимчивость

Роли и функции руководителя в управлении организацией. Роли руководителя: лидер, администратор, планировщик, предприниматель. Основные функции руководящей деятельности: стратегическая, администраторская, коммуникативно-регулирующая, мотивационная, обучающая, контролирующая.

Раздел 6. История предпринимательства

История предпринимательства Симбирска-Ульяновска. Кейсы ульяновских компаний. Кейсы зарубежных компаний.

Раздел 7. Бизнес-модели

Сетевая модель бизнеса. Сетевой маркетинг, MLM-компания. Что такое MLM — история индустрии сетевого бизнеса. Основные преимущества и недостатки сетевого маркетинга. Какие сетевые компании MLM-бизнеса самые популярные.

Раздел 8. Анализ рынка. Выбор рыночной ниши

Анализ рынка. Важные этапы анализа рынка. План анализа рынка (подробный и краткий). SWOT-анализ. Основные понятия в SWOT анализе. Структура SWOT анализа. Стандартный вид SWOT анализа.

Раздел 9. Маркетинг и продвижение.

Пиар. Основная цель осуществления PR. Принципы и функции PR. Общественность в сфере PR. PR в системе маркетинга. PR в системе менеджмента. Интернет-маркетинг: определение, особенности и преимущества. Инструменты онлайн-маркетинга, которые доказали свою эффективность для привлечения клиентов в интернет-бизнес. Стратегии интернет-маркетинга – полный обзор для новичков и начинающих интернет-маркетологов.

Раздел 10. Командообразование. Основы создания сайта.

Личные и профессиональные качества участников команды. Пять пороков команды. Этапы формирования команды. Как сделать правильный выбор и как оценить будущего работника.

Раздел 11. Налоги. Бухгалтерия для начинающих

Понятие налогов. История возникновения. Налоговая система. Основные постулаты теории налогообложения. Фискальная функция налогов. НДС - что за налог и зачем он нужен.

Раздел 12. Юридические вопросы для начинающих

Трудовые отношения в законодательстве. Трудовое законодательство, трудовой кодекс РФ.

2.1 Тематическое планирование

КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

10 класс

№ п/п	Тема	Кол-во часов	Дата по плану	Дата по факту
	Тема 1. Творческое и креативное мышление	4		
1	Инновации, творчество, креатив	1	<i>1-я нед. сентября</i>	
2	Суть творческого процесса	1	<i>2-я нед. сентября</i>	
3 - 4	Практический кейс на развитие креативности	2	<i>4-я нед. сентября</i>	
	Тема 2. Гибкие навыки (Soft skills)	4		
5	Навыки продаж	1	<i>1-я нед. октября</i>	
6	Навыки презентации	1	<i>2-я нед. октября</i>	
7 - 8	Ролевые игры «Продавец-Покупатель»	2	<i>4-я нед. октября</i>	
	Тема 3. Финансовая грамотность	2		
9	Что такое акции и облигации	1	<i>2-я нед. ноября</i>	
10	Доходность и риски	1	<i>3-я нед.</i>	

			<i>ноября</i>	
	Тема 4. Структура предприятия	2		
11	Структура отдела продаж	1	<i>4-я нед. ноября</i>	
12	Новые технологии и их влияние на деятельность отдела продаж	1	<i>1-я нед. декабря</i>	
	Тема 5. Предприимчивость	2		
13	Роли руководителя: лидер, администратор, планировщик, предприниматель	1	<i>2-я нед. декабря</i>	
14	Основные функции руководящей деятельности	1	<i>3-я нед. декабря</i>	
	Тема 6. История предпринимательства	2		
15	История предпринимательства Симбирска-Ульяновска	1	<i>4-я нед. декабря</i>	
16	Кейсы ульяновских компаний	1	<i>2-я нед. января</i>	
	Тема 7. Бизнес-модели	2		
17	Сетевая модель бизнеса	1	<i>3-я нед. января</i>	
18	Основные преимущества и недостатки сетевого маркетинга	1	<i>4-я нед. января</i>	
	Тема 8. Анализ рынка. Выбор рыночной ниши	3		
19	Важные этапы анализа рынка	1	<i>1-я нед. февраля</i>	
20 - 21	Ситуационный кейс «SWOT-анализ»	2	<i>3-я нед. февраля</i>	
	Тема 9. Маркетинг и продвижение	2		

22	Принципы и функции PR	1	4-я нед. февраля	
23	Экскурсия в рекламное агентство	1	1-я нед. марта	
	Тема 10. Командообразование	4		
24	Этапы формирования команды	1	2-я нед. марта	
25	Как сделать правильный выбор и как оценить будущего работника	1	3-я нед. марта	
26 - 27	Подготовка к защите проектов	2	1-я нед. апреля	
	Тема 11. Налоги. Бухгалтерия для начинающих	3		
28	Налоговая система	1	2-я нед. апреля	
29	Основные постулаты теории налогообложения	1	3-я нед. апреля	
30	Фискальная функция налогов	1	4-я нед. апреля	
	Тема 12. Юридические вопросы для начинающих	2		
31	Трудовые отношения в законодательстве	1	1-я нед. мая	
32	Трудовое законодательство, трудовой кодекс РФ	1	2-я нед. мая	
	Занятия для итоговой аттестации	2		
33 - 34	Занятия для итоговой аттестации	2	4-я нед. мая	

35	Резервное время	1	31 мая	
	Итого	35		

11 класс

№ п/п	Тема	Кол-во часов	Дата по плану	Дата по факту
	Тема 1. Творческое и креативное мышление	8		
1 - 2	Инновации, творчество, креатив	2	1-я нед. сентября	
3 - 4	Суть творческого процесса	2	2-я нед. сентября	
5 - 8	Практический кейс на развитие креативности	4	4-я нед. сентября	
	Тема 2. Гибкие навыки (Soft skills)	8		
9 - 10	Навыки продаж	2	1-я нед. октября	
11 - 12	Навыки презентации	2	2-я нед. октября	
13 - 16	Ролевые игры «Продавец-Покупатель»	4	4-я нед. октября	
	Тема 3. Финансовая грамотность	4		
17 - 18	Что такое акции и облигации	2	2-я нед. ноября	
19 - 20	Доходность и риски	2	3-я нед. ноября	

	Тема 4. Структура предприятия	4		
21	Структура отдела продаж	1		
22	Классификация и критерии выбора посредников	1	<i>4-я нед. ноября</i>	
23	Организация продаж	1		
24	Новые технологии и их влияние на деятельность отдела продаж	1	<i>1-я нед. декабря</i>	
	Тема 5. Предприимчивость	4		
25 - 26	Роли руководителя: лидер, администратор, планировщик, предприниматель	2	<i>2-я нед. декабря</i>	
27 - 28	Основные функции руководящей деятельности	2	<i>3-я нед. декабря</i>	
	Тема 6. История предпринимательства	4		
29 - 30	История предпринимательства Симбирска-Ульяновска	2	<i>4-я нед. декабря</i>	
31	Кейсы ульяновских компаний	1		
32	Кейсы зарубежных компаний	1	<i>2-я нед. января</i>	
	Тема 7. Бизнес-модели	4		
33 - 34	Сетевая модель бизнеса	2	<i>3-я нед. января</i>	
35 - 36	Основные преимущества и недостатки сетевого маркетинга	2	<i>4-я нед. января</i>	
	Тема 8. Анализ рынка. Выбор рыночной ниши	6		
37	Важные этапы анализа рынка	1		
38	План анализа рынка	1	<i>1-я нед. февраля</i>	

39 - 42	Ситуационный кейс «SWOT-анализ»	4	3-я нед. февраля	
	Тема 9. Маркетинг и продвижение	4		
43	Принципы и функции PR	1		
44	Интернет-маркетинг	1	4-я нед. февраля	
45 - 46	Экскурсия в рекламное агентство	2	1-я нед. марта	
	Тема 10. Командообразование	7		
47	Личные и профессиональные качества участников команды	1		
48	Этапы формирования команды	1	2-я нед. марта	
49	Как сделать правильный выбор и как оценить будущего работника	1		
50 - 53	Подготовка к защите проектов	4	4-я нед. марта	
	Тема 11. Налоги. Бухгалтерия для начинающих	6		
54	Налоговая система	1	1-я нед. апреля	
55 - 56	Основные постулаты теории налогообложения	2	2-я нед. апреля	
57 - 58	Фискальная функция налогов	2	3-я нед. апреля	
59	НДС - что за налог и зачем он нужен	1		
	Тема 12. Юридические вопросы для начинающих	4		

60 - 61	Трудовые отношения в законодательстве	2	4-я нед. апреля	
62 - 63	Трудовое законодательство, трудовой кодекс РФ	2	1-я нед. мая	
	Занятия для итоговой аттестации	3		
64 - 66	Занятия для итоговой аттестации	3	3-я нед. мая	
67 - 68	Резервное время	2	4-я нед. мая	
	Итого	68		

2.2. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНИВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Предусмотрена промежуточная и итоговая аттестация, которая проводится в форме защиты итоговой аттестационной работы, проекта.

По итогам изучения предлагаются три формы оценивания результатов:

- письменное тестирование;
- выполнение комплексного практического задания (решение ситуационной задачи).
- выполнение и защита проекта.

№ П/П	КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ БИЗНЕС - ПРОЕКТОВ	БАЛЛЫ
1.	Бизнес - идея	20
1.1.	Реалистичность	
1.2.	Команда	
1.3.	Креативность	

2.	Презентация	30
2.1.	Слайды в Power Point	
2.1.1.	Оформление (Логотип, фирменный стиль, шрифт)	
2.1.2.	Соответствие структуре	
2.1.3.	Внутреннее содержание	
2.2.	Выступление	
2.2.1.	Внешний вид (опрятность)	
2.2.2.	Невербалика (голос, жесты, мимика, убедительность)	
2.2.3.	Умение отвечать на вопросы	
3.	Маркетинг	30
3.1.	Анализ конкурентов	
3.2.	Анализ потребителей, выбор целевой аудитории	
3.3.	УТП	
3.4.	Реклама и продвижение (каналы коммуникаций)	
4.	Финансы	20
4.1.	Фин. План (Exel)	
	ИТОГО	100

- организация тестирования и контрольных опросов;
- проведение викторин, смотров знаний;
- игр-соревнований;
- анализ результатов деятельности

2.3 Методическое обеспечение программы

Оборудование

1. Компьютер с выходом в Интернет.
2. Проектор.
3. Презентации по темам «Интернет - предпринимательство».

2.4 Электронные ресурсы.

1. Центральный Банк Российской Федерации www.cbr.ru;
2. Министерство финансов РФ www.minfin.ru/ru;
3. Федеральная налоговая служба www.nalog.ru;
4. Пенсионный фонд РФ www.pfrf.ru;
5. Роспотребнадзор www.rospotrebnadzor.ru;
6. <http://openbusiness.ru>;
7. <http://biznet.ru>;
8. <http://vseidei.biz>;
9. <http://www.1000ideas.ru>;
10. <http://www.e-executive.ru>;
11. www.hobiz.ru;
12. <http://www.opora.ru>;
13. <http://www.adbusiness.ru>;
14. <http://www.hr-portal.ru>;
15. <http://www.smallbusiness.ru>;
16. <https://www.business-class.pro>;

2.4 Список литературы при составлении рабочей программы

1. Акмаева, Р.И. Инновационный менеджмент малого предприятия, работающего в научно-технической сфере: Учебное пособие / Р.И. Акмаева. – Р-н / Д: Феникс, 2012.
2. Балашов, А.П. Основы менеджмента: Учебное пособие / А.П. Балашов. – М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2012.
3. Барден, Ф. Взлом Маркетинга. Наука о том, почему мы покупаем / Ф. Барден. – МИФ, 2014.
4. Барышева А. «Продажи по-взрослому. 19 инструментов управления». – ЛитРес, 2013.
5. Беляев, Ю.М. Инновационный менеджмент: учебник для бакалавров / Ю.М. Беляев. – М.: Дашков и К*, 2013.
6. Березин, И. Маркетинговые исследования: инструкция по применению / И. Березин. – М.: Юрайт, 2012.
7. Бест, Р. Маркетинг от потребителя / Р. Бэст. – М.: МИФ, 2015.
8. Бизнес-планирование: Учебник для вузов/ Под ред. В.М. Попова, С.И. Ляпунова, С.Г. Млодика. – М.: Финансы и статистика, 2012.
9. Бугаков, В.М. Управление персоналом: Учебное пособие / В.П. Бычков, В.М. Бугаков, В.Н. Гончаров; Под ред. В.П. Бычкова. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013.
10. Варламов А. Командообразование или мысли о командном строительстве // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – № 9.
11. Веснин В.Р. Основы менеджмента: учебник / В.Р. Веснин. – М.: Проспект, 2013.
12. Вишняков, Я.Д. Инновационный менеджмент. Практикум: Учебное пособие / Я.Д. Вишняков, К.А. Кирсанов, С.П. Киселева. – М.: КноРус, 2013.

13. Гукасьян, Г.М. Экономическая теория: Учебник и практикум / Г.М. Гукасьян, Г.А. Маховикова, В.В. Амосова. – М.: Юрайт, 2013.
14. Джеффри, М. Маркетинг, основанный на данных / М. Джеффри. – М.: МИФ, 2013.
15. Иванов, В.В. Антикризисный менеджмент в гостиничном бизнесе / В.В. Иванов, А.Б. Волов. – М.: ИНФРА-М, 2013.
16. Иванов, Л. Маркетинговый конвейер / Л. Иванов. – М.: Иванов и партнеры, 2014.
17. Иванова С. «Продажи на 100%. Эффективные техники продвижения товаров и услуг» — 3-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 274 с. — (Серия «Бизнес на 100%»).
18. Ким, У. Чан. Стратегия голубого океана: Как создать свободную нишу и перестать бояться конкурентов/ У. Чан Ким, Р. Моборн. – 3-е изд.– М.: Нипро, 2008.
19. Кови С. Семь навыков лидера. – Минск: Вегапринт, 2010.
20. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, В. Вонг, Дж. Сондерс. – 5-е европейское издание. – ИД Вильямс, 2014.
21. Кукушкина, В.В. Антикризисный менеджмент: Монография / В.В. Кукушкина. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013.
22. Лайкен А. Искусство успевать. – М.: Издательство Рефл - Бук, 2011.
23. Линдстром, М. Vuuy-ology. Увлекательное путешествие в мозг современного потребителя / пер. с англ. – М.: ЭКСМО, 2010.
24. Липсиц, И.В. Ценообразование / И.В. Липсиц. – М.: Юрайт, 2013.

25. Лукичева, Л.И. Управленческие решения: учебник / Л.И. Лукичева. – М.: ОМЕГА-Л, 2014.
26. Маховикова, Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум / Г.А. Маховикова. – Люберцы: Юрайт, 2015.
27. Мескон, М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; [пер. с англ. О.И. Медведь]. – М.: Вильямс, 2012.
28. Нисимчук А.С. Экономическое образование школьников. Кн. для учителя. – М.: Просвещение, 2011.
29. Основы управления персоналом / Под ред. Б.М. Генкина. – М. – СПб.: Питер, 2002.
30. Построение команды по Мередиту Белбину (интервью с М. Белбином) // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – №3.
31. Рэхем Н. «СПИН-продажи. Практическое руководство». – М.: Манн, Иванов, Фербер, 2009.
32. Соловьев, Б.А. Маркетинг: учебник / Б.А. Соловьев, А.А. Мешков, Б.В. Мусатов. – М.: Инфра-М, 2014.
33. Стелзнер, М. Контент-маркетинг / М. Стелзнер. – МИФ, 2012.
34. Сьюэлл, К. Клиенты на всю жизнь / К. Сьюэлл. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2005.
35. Чернецова, Н.С. Экономическая теория: Учебное пособие / Н.С. Чернецова, В.А. Скворцова, И.Е. Медушевская. – М.: КноРус, 2013.
36. Шевченко, Д.А. Реклама. Маркетинг. PR / Д.А. Шевченко. – М.: РГГУ, 2014.
37. Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. – М.: КДУ, 2013.
38. Экономическая теория. Концептуальные основы и практика: Научное издание / Под ред. В.Ф. Максимовой. – М.: ЮНИТИ, 2015.

**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

СВЕДЕНИЯ О СЕРТИФИКАТЕ ЭП

Сертификат 603332450510203670830559428146817986133868575925

Владелец Нехай Елена Александровна

Действителен с 07.04.2021 по 07.04.2022