

Массажист как частный предприниматель



Запоріжжя, Україна

Массажист как частный предприниматель

1. Цели и задачи курса

- Изучение существующих правил организации предпринимательской деятельности, теории и практики предпринимательства.
- Представление о предпринимательстве как ключевой деятельности в работе массажиста, понимание сущности этой деятельности.
- Понимание особенностей рыночной модели экономики Украины, специфики местного рынка массажных услуг, сущности законодательных актов, обеспечивающих свободу бизнеса, а также содержание предпринимательской деятельности как функции в отрасли «Красота и здоровье» с учетом объективных и субъективных факторов функционирования отрасли.

2. Требования к уровню освоения содержания дисциплины

Знания:

- современные организационно-правовые формы предпринимательства;
- юридический и правовой статус различных форм предпринимательской деятельности;
- механизм воздействия государства в части развития и поддержки предпринимательства;
- основные составляющие предпринимательской деятельности, их зависимость и взаимовлияние;
- особенности и специфики предпринимательства в оказании массажных услуг
- основные законодательные и правовые акты.

Умения:

- рассчитывать необходимый объем первоначального капитала и направлений его использования;
- выбрать приемлемую организационно-правовую форму предпринимательства;
- определять целевую аудиторию и направления деятельности;
- рассчитывать предварительные доход и прибыль по конкретным коммерческим актам;
- организовывать обслуживание клиентов на высоком профессиональном уровне,
- использовать новейшие технологии менеджмента и маркетинга.

Навыки:

- аналитического мышления как необходимого условия самостоятельно хозяйствующего субъекта рынка;
- планирования основных этапов предпринимательской деятельности;
- итоговых расчетов экономической эффективности работы фирмы и ее конкурентоспособности;
- использования методов снижения коммерческих рисков;
- поиска инновационных идей и способов их реализации на практике.

3. Содержание курса

1. Составные части бизнеса: Я как предприниматель + Бизнес деятельность = бизнес результат

2. Компетенции частного предпринимателя: личные качества, профессиональные знания и умения, мотивация, умение выполнять поставленные задачи.

3. Основные виды бизнес – деятельности, ведущие к бизнес-результату (прибыль, независимость, профессиональная и личностная реализация).

AvizInfo.com.ua

1/2

4. Целеполагание, Стратегия создания и развития, Философия, Миссия, Видение, українська долара БЕЗКОШТОВНИХ оголошень AvizInfo.com.ua

5. Маркетинг.

- Позиционирование себя на рынке массажных услуг: персональное брендрование или создание торговой марки.
- Определение своего вида услуг. Жизнеспособность вашего вида услуг. Анализ положения дел в сфере данного вида услуг. Размер рынка и его тенденции. Конкуренция, прогнозируемая доля рынка, ожидаемый объем оказания услуг.
- Поиск «своего клиента», составление его профиля. Жизненный цикл потребителя.
- Создание уникального коммерческого предложения. Ценовая политика. Анализ угроз и возможностей внутренней и внешней среды.
- Маркетинговая программа продвижения услуг.
- 6. Правовые аспекты ведения предпринимательской деятельности на Украине.
- 7. Финансовый план: потенциальные трудности и риски, необходимый начальный капитал.
- 8. Кадровая политика.
- 9. Организационный план деятельности. Разработка пошагового алгоритма.
- 10. Анализ первых шагов деятельности. Адаптация. Болезни роста. Корректировка дальнейшей стратегии.
- 4. Интерактивные формы и методы обучения:
 - Разработка реальных планов создания бизнеса.
 - Маркетинговый анализ,
 - Изучение правовых документов,
 - Оценка сильных и слабых сторон (составление SWOT –анализ)

Price: **2 400 грн.**

Тип оголошення:
Послуги, пропоную

Торг: --

Сергеева Ольга

050-496-00-94

ул Багрия, 41