

ЗАТВЕРДЖЕНО
наказом КЗ «МЦ «Смарт» ССР
від «05» червня 2026 р. № 18-од

НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА
Академії молодіжного підприємництва
«BusinessLab»

с-ще Слобожанське

1. Загальна характеристика навчальної програми

Назва програми — навчальна програма Академії молодіжного підприємництва «BusinessLab».

Розробник та організатор програми — Комунальний заклад «Молодіжний центр «Смарт» Слобожанської селищної ради.

Цільовою аудиторією програми є молоді люди віком від 14 до 35 років, які проживають, навчаються або працюють на території Слобожанської громади та зацікавлені у розвитку підприємницьких навичок і реалізації власних ініціатив.

Метою навчальної програми є створення сучасного освітнього середовища, яке сприяє розвитку підприємницького мислення, формуванню практичних бізнес-компетентностей, фінансової грамотності та підтримці молодіжних ініціатив, що дозволяють молоді реалізовувати власні ідеї та сприяти розвитку громади.

Форма навчання — тренінги, воркшопи, практичні заняття, лекції, зустрічі з підприємцями, командна та індивідуальна робота.

Тип програми — освітньо-практична програма неформальної освіти.

Кількість навчальних модулів — 8.

2. Завдання навчальної програми

Основними завданнями навчальної програми є:

- формування підприємницького мислення у молоді;
- розвиток «soft skills» та лідерських компетентностей;
- ознайомлення з основами створення та розвитку власної справи;
- підвищення рівня фінансової грамотності;
- формування навичок маркетингу та просування продуктів і послуг;
- розвиток навичок продажів та комунікації з клієнтами;
- формування навичок командної роботи та проєктного менеджменту;
- підтримка молодіжних ініціатив та розвиток власних бізнес-ідей.

3. Зміст навчальної програми

3.1. Модуль 1 «StartUp: мислення підприємця»

- що таке бізнес і підприємництво;
- типи підприємницького мислення;
- «soft skills» підприємця;
- мотивація та саморозвиток;
- пошук ідей та техніки їх генерації;
- базові помилки початківців.

3.2. Модуль 2 «Бізнес-ідея та аналіз потреб»

- формування бізнес-ідей;
- аналіз проблем і потреб;
- визначення цільової аудиторії;
- аналіз конкурентів;
- формування цінності продукту;
- тестування бізнес-ідей;
- SWOT-аналіз.

3.3. Модуль 3 «Фінансова грамотність»

- бюджетування;
- доходи та витрати;
- ціноутворення;
- прибуток та окупність проєкту;
- основи підприємницької діяльності (ФОП: поняття, реєстрація та базові принципи);
- основи оподаткування: види податків для ФОП та базове розуміння податкового навантаження.

3.4. Модуль 4 «Створення бренду»

- назва, логотип, айдентика;
- цільова аудиторія бренду;
- цінності бренду;
- унікальність та позиціонування;
- бренд-комунікація та стиль спілкування;
- візуальний стиль (кольори, шрифти, оформлення).

3.5. Модуль 5 «Маркетинг»

- поняття маркетингу та його роль у розвитку бізнесу;
- визначення цільової аудиторії;
- аналіз ринку та конкурентів;
- позиціонування продукту;
- формування маркетингової стратегії;
- основні канали просування.

3.6. Модуль 6 «Просування в Instagram»

- створення та оформлення бізнес-профілю;
- види контенту та особливості його створення;
- контент-план;
- візуальне оформлення сторінки;
- взаємодія з аудиторією;
- основи рекламного просування.

3.7. Модуль 7 «Продажі та комунікація з клієнтом»

- презентація продукту;
- визначення потреб клієнта;
- техніки продажів;
- робота із запереченнями клієнтів;
- ефективна комунікація з клієнтом;
- формування довіри та довготривалих відносин із клієнтами;
- ефективна взаємодія з аудиторією.

3.8. Модуль 8 «Проектний менеджмент»

- що таке проєкт і його етапи;
- постановка цілей і очікуваного результату;
- планування діяльності;
- розподіл ролей у команді;
- командна взаємодія та відповідальність;
- дедлайни та організація процесів;
- базові інструменти управління проєктами.

4. Очікувані результати навчання

За результатами проходження навчальної програми учасники:

- розуміють основи підприємництва та принципи формування підприємницького мислення;
- вміють формувати та аналізувати бізнес-ідеї;
- володіють базовими знаннями з фінансової грамотності та підприємницької діяльності;
- розуміють основи створення та позиціонування бренду;
- набувають практичних навичок маркетингу та просування у соціальних мережах;
- опановують базові техніки продажів та комунікації з клієнтами;
- розвивають навички командної роботи та проєктного менеджменту;
- отримують практичний досвід роботи над власними та командними бізнес-ідеями.

5. Підсумкове оцінювання та сертифікація

Завершальним етапом навчання є підсумкове тестування, спрямоване на перевірку засвоєних учасниками знань та навичок, отриманих під час проходження навчальної програми.

За результатами підсумкового тестування визначаються учасники, які набрали найбільшу кількість балів.

Троє учасників, які за результатами підсумкового тестування набрали найбільшу кількість балів, відзначаються Подяками Слобожанського селищного голови та грошовими винагородами.

Учасники, які успішно пройшли повний курс навчання, отримують сертифікати про проходження навчальної програми Академії молодіжного підприємництва «BusinessLab».

6. Організаційні умови реалізації програми

Навчання за програмою проводиться відповідно до затвердженого організаторами графіка.

До реалізації навчальної програми можуть залучатися тренери, експерти, підприємці, представники бізнесу та партнерських організацій.

Зміст і форма проведення окремих навчальних занять можуть адаптуватися відповідно до потреб учасників, актуальних викликів та ресурсних можливостей без зміни загальної мети та основних завдань програми.

Реалізація навчальної програми здійснюється із використанням навчальних матеріалів, технічних засобів та інших ресурсів, необхідних для проведення освітньо-практичних занять.

Т.в.о. директора



Ксенія СОБКО