**SYB教学计划**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **培训工种** | **SYB创业培训** | **班别** | 2期2班 | **培训起止日期** | | **2025年02月18日至2025年02月25日** | | | |
| **培训地点** | 怀化市太平桥福兴数码广场A座10楼 | | | | | **培训老师** | 李佳怡 | 杨蒋银 | |
| **培训目标** | 帮助学员如何评估自己的市场；如何建立企业的人员组织；如何选择企业的法律形态、承担法律责任；如何预测企业的启动资金；如何制订企业的利润计划；如何判断能否生存；如何开办企业；最终帮助学员系统掌握开办企业过程的步骤，提高学员开办企业的能力与水平。 | | | | | | | | |
| **模块** | **教学内容** | | | | **教学目的** | | | | **课时** |
| **评价你是否适合创业** | 1. 什么是企业 2. 创办企业面临的挑战 3. 从创业者的角度分析自己 4. 增强你的创业能力 5. 评估你的财务状况 | | | | 认识创办企业过程中陷入困境的常见原因，分析自己具备的创业素质与能力，并知道怎样提高自己的创业能力，估算自己自己拥有的创业资金 | | | | 3 |
| **建立一个好的企业构思** | 1. 企业的类型 2. 小微企业成功的要素 3. 挖掘好的企业构思 4. 筛选你的企业构思 5. 分析你的企业构思 | | | | 了解四种企业类型及小微企业成功的要素，懂得挖掘企业构思的方法，并掌握SWOT分析自己的企业构思 | | | | 4 |
| **评估你的市场** | 1. 了解你的顾客 2. 了解你的竞争对手 3. 制订你的市场营销计划 4. 预测你的销量 | | | | 告诉学员如何根据自己的企业构思，评估你的企业开办后的市场状况，并通过调查和了解潜在顾客和竞争对手来制订你的市场营销计划，并据此预测产品的销量。 | | | | 11 |
| **企业的**  **人员组织** | 1. 企业的人员组成 2. 确定岗位职责 3. 设计组织架构 4. 企业员工招聘 | | | | 告诉学员如何构建企业的组织机构，组建团队并做好企业的人员分工。 | | | | 7 |
| **选择你的企业法律 形态** | 1. 什么是法律形态 2. 小微企业常见法律形态的特点 3. 选择合适的企业法律形态 | | | | .通过对各种小微企业常见法律形态特点的比较，选择一个适合你的企业法律形态。 | | | | 4 |
| **企业的法律环境和责任** | 1. 了解企业的法律责任 2. 明确你要承担的企业责任 3. 选择企业的商业保险 | | | | 告诉学员企业需要承担的法律责任及企业的合法权益，降低风险。 | | | | 3 |
| **预测你的启动资金** | 1. 启动资金的分类 2. 投资预测 3. 流动资金预测 4. SIYB游戏模块2 | | | | 告诉学员如何测算你需要多少钱来启动你的企业，以及这些资金如何分配。 | | | | 7 |
| **制订你的利润计划** | 1. 制定销售价格 2. 预测销售收入 3. 制订销售与成本计划 4. 制订现金流量计划 5. 资金来源 | | | | 告诉学员什么是成本，怎么制定销售价格，维持良好的现金流对企业的重要性，并制订出企业的销售与成本计划、现金流量计划，并获得资金支持。 | | | | 10 |
| **判断你的企业能否生存** | 1. 完成你的企业计划书 2. 创业企业的决定 3. 制订开办企业的行动计划 | | | | 告诉学员如何完成创业计划书，并制定自己的行动计划。 | | | | 4 |
| **开办你的企业** | 1. 企业的日常活动 2. 下一步做什么 | | | | 告诉学员在企业创办后，还有很多的管理工作要做。 | | | | 3 |
| **总课时** | 56 | | | | | | | | |