



национальное агентство
развития предпринимательства РФ
ambrrf.ru

Структура образовательного тренинга «Мама-предприниматель» 2026 (региональный этап)

День 1		
Тайминг	Блок	Содержание
15 мин	Вводная часть. Приветствие	О Программе. Партнеры. Рег.этап. Фед.этап Приветствие ЦМБ, РОИВ
30 мин	Вдохновляющий кейс	Сторителлинг от победительницы прошлого года, либо от успешной предпринимательницы
30 мин	Знакомство участниц	Нетворкинг
15 мин	Перерыв	
30 мин	Разъяснения тренера о структуре программы и порядке заполнения финальной презентации	Разъяснения по системе домашних заданий и технике заполнения итоговой презентации. Правила составления бизнес-презентации для инвесторов, питчинга, защиты проекта. Особенности восприятия информации в структуре презентации
90 мин	Методы генераций идей для бизнеса. Бизнес-игра на основе метода «Шесть шляп мышления» Эдварда де Боно	Откуда берутся идеи для бизнеса. Методы генерации бизнес-идей Методы оценки бизнес-идей SWOT-анализ идей
45 мин	Перерыв	Обед
60 мин	Юридические аспекты и выбор системы налогообложения	1) Основные юридические формы бизнеса: ИП, ООО, АО, иные (плюсы и минусы каждой формы, особенности регистрации и ликвидации, ответственность учредителей / участников) 2) Выбор системы налогообложения (УСН, ПСН, НПД) (как выбрать подходящую систему налогообложения, преимущества и недостатки каждой системы, примеры расчетов налогов) 3) Законы, регулирующие деятельность бизнеса 4) Способы защиты прав предпринимателей
30 мин	Подведение итогов дня	Тезисы обучающего дня, рефлексия, обратная связь, план работы на следующий день. Д/З: Заполнить первый слайд финальной презентации - визитку с информацией о себе и своём бизнесе
День 2		

Тайминг	Блок	Содержание
15 минут	Разминка-Интерактив	Особенности передачи и восприятия информации
от 60 до 90 минут	Маркетинг (4Р)	1) Основы маркетинга (Что такое маркетинг, почему важен маркетинг, классический подход 4Р). 2) Продукт (определение и описание продукта с точки зрения его характеристик и выгод). 3) Прайс (факторы ценообразования, стратегия установления цены, психологические методы влияния на цену). 4) Месторасположение (каналы сбыта, прямые продажи vs посредники, логистика и доставка). 5) Продвижение (рекламные каналы и инструменты, PR и брендинг, лояльность клиентов и программы поощрения)
15 мин	Перерыв	
45 мин	Маркетинг продолжение: Целевая аудитория. Портрет Клиента. УТП	Клиентские сегменты – кто ваши клиенты? (B2B, B2C, ниши). Ценностное предложение – что вы предлагаете и почему клиенты выбирают вас? Каналы сбыта – как продукт/услуга доходит до клиента (онлайн, оффлайн, партнеры). Взаимоотношения с клиентами – сервис, поддержка, лояльность (подписки, чат-боты, персональный менеджер). Ключевые партнеры – кто помогает в бизнесе (поставщики, франчайзи, платформы).
45 мин	Перерыв	Обед
60 мин	Партнерский трек	СБЕР (с участием регионального представителя банка-партнера)
15 мин	перерыв	
45 минут	CusDev - Бизнес-игра «Фабрика снежинок»	Интервью с клиентами, MVP, проверка гипотез
30 мин	Подведения итогов дня	Тезисы обучающего дня, рефлексия, обратная связь, план работы на следующий день Д/З: Заполнить второй слайд финальной презентации – ЦА, УТП, анализ конкурентов
День 3		
Тайминг	Блок	Содержание
15 мин	Интерактив	Мнемотехники

90 мин	Финансовое планирование	- Основы финансового моделирования - Структура финансовой модели - Расчёт ключевых финансовых показателей. Определение точки безубыточности, расчет рентабельности, NPV - Анализ рисков и сценариев - Практическое применение. Разбор кейсов и примеров финансовых моделей
30 мин	Меры государственной поддержки бизнеса	+ Соцконтракт, грантовая поддержка
15 мин	Перерыв	
60 минут	Искусственный интеллект	Самостоятельно либо с привлеченным экспертом Либо показ записанного видеоурока на площадке тренинга
60 мин	Эмоциональный интеллект	Самостоятельно либо с привлеченным экспертом Либо показ записанного видеоурока на площадке тренинга
60 минут	Креативная составляющая продукта	Креативность как способность создавать новую ценность. Креатив без проверки - это искусство. Креатив с проверкой - это бизнес
30 мин	Основы бережливого производства	Цепочка создания ценности, 5S
30 мин	подведения итогов дня	Тезисы обучающего дня, рефлексия, обратная связь, план работы на следующий день Д/З: 1. Заполнить третий слайд - фин.модель с обязательной интеграцией мер государственной поддержки 2. Четвёртый слайд презентации: перспективные коллаборации, креативная составляющая вашего бренда, внедрение инноваций
45 мин	Перерыв	Обед
120-180 мин	Бизнес-визиты в компании (рекомендовано визиты к «женскому бизнесу» / участницам прошлых лет)	Узнать, как предпринимательница запускала бизнес. Понять ключевые этапы роста и сложности. Перенять практические лайфхаки (маркетинг, финансы, управление). заметить 3 уникальных фишки бизнеса (ассортимент, сервис, упаковка). Сформулировать один вопрос о финансовой модели (например, «Как вы вышли на окупаемость?»).
День 4		
Тайминг	Блок	Содержание

от 60 до 90 минут	Бизнес-модель Остервальдера. Дашборд-практикум	1. Вводная часть (20 мин) Краткая история создания Business Model Canvas (ВМС) Александром Остервальдером. Зачем нужна визуализация бизнес-модели? Преимущества перед традиционными бизнес-планами Примеры успешных компаний, использующих ВМС (Uber, Airbnb, Spotify и др.). 2. Разбор 9 блоков Business Model Canvas (40 мин) Детальное объяснение каждого элемента с примерами. 3. Участницы делятся на команды, выбирают бизнес одной из игроков и на флип-чате визуализируют модель Остервальдера. Презентуют проект. Корректируют с учётом комментариев тренера и зала.
45 мин	Перерыв	Обед
60 мин	Навыки самопрезентации	1. Вводная часть: 1.1 Презентация спикера, приветственное слово к участникам 1.2 Обозначение формата взаимодействия (правила группы/срез ожиданий/презентация методического пособия при наличии) 1.3 Анонс модуля («О чём поговорим») 2. Самопрезентация: понятие, цель Выявление страхов и методы их преодоления Базовые рекомендации по подготовке к самопрезентации 2.1 Понятие и суть, цель самопрезентации 2.2 Главные страхи (срез обратной связи от группы) 2.3 Базовые приёмы и инструменты преодоления страхов и подготовки к самопрезентации 3. Виды самопрезентации* (* - вариативный блок по наполнению, тренер может изменить/дополнить на свой вкус) 3.1 Питч-презентация 3.2 Elevator-питч 3.3 Маркетинговая презентация/информационная презентация/презентация продукта (хорошо подойдёт для адаптации в программу «Мама-предприниматель») + Рекомендации по оформлению слайдовой

		презентации/презентации с раздаточным материалом (хорошо подойдет для адаптации в программу «Мама-предприниматель») 4. Ключевые ошибки при самопрезентации 4.1 Разбор статистически наиболее частых ошибок 4.2 «Копилка» личных провалов 5. ТОП-5 приёмов из личной практики для комфортной и эффективной самопрезентации* (* - вариативный блок по наполнению, тренер может изменить на свои личные/авторские приемы) 5.1 «Психологический шантаж» (определение награды самому себе по окончании выступления/самопрезентации) 5.2 Правило ПУП (метод самопрезентации, при котором необходимо рассказать о себе простой + уникальный/удивительный + полезный факт) 5.3 Всё как в бизнесе: SWOT-анализ (выявить свои сильные стороны как спикера, делать ставку на них) 5.4 Эмоциональный якорь (приём эффективно работает при проведённом срезе ожиданий у присутствующих участников: приводить примеры из личной практики из позиции «Я понимаю, как Вам..», «Я тоже был/а в такой ситуации, вот что мне помогло») 5.5 Яркий старт + резюме изученного в конце выступления
60 минут	Практическая работа. Подготовка презентаций и защиты проектов согласно шаблону	Подготовка к финальному, пятому дню тренинга – защите проектов
30 мин	Подведения итогов дня	Тезисы обучающего дня, рефлексия, обратная связь, план работы на следующий день Д/З: Заполнить слайд финальной презентации с моделью Остервальдера для своего бизнеса
День 5		
Тайминг	Блок	Содержание
Весь день	Защита бизнес-проектов	Презентации итоговых проектов участников в формате 3-минутных питчей Ответы на вопросы со стороны экспертов
60 минут	Подведение итогов	
30 минут	Награждение	



национальное агентство
развития предпринимательства РФ
ambrf.ru