Предприятие и предпринимательство

План урока.

- Рыночная экономика.
- Качества личности предпринимателя (какими характерными чертами должен обладать предприниматель, чтобы быть успешным).
- Предпринимательская этика.
- 3. Виды предприятий.
- 4. Маркетинг и менеджмент

Рыночная экономика – экономика, основанная, на принципах:

- **предпринимательства;**
- многообразия форм собственности на средства производства;
- рыночного ценообразования;
- договорных отношений между хозяйствующими субъектами (людьми, предприятиями и т. д.);
- ограниченного вмешательства государства в хозяйственную деятельность.
- присвоение прибавочной стоимости капиталистами.

- ***самостоятельная, осуществляемая на свой риск экономическая деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом и/или нематериальными активами, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.***

- Предприниматель — лицо, занимающееся собственным бизнесом, имеющее своё дело в целях получения прибыли или иной выгоды

Предпринимательская этика-

- Предпринимательская деятельность, как и любая экономическая, хозяйственная, профессиональная деятельность дееспособных граждан, имеет правовые и этические критерии, нормы, правила поведения, отступление от которых грозит субъектам предпринимательской деятельности негативными последствиями.

Предприятие – обособленная специализированная единица, основанием которой является профессионально организованный трудовой коллектив, способный с помощью имеющихся в его распоряжении средств производства изготовить нужную потребителю продукцию (выполнить работы, оказать услуги) соответствующего значения, профиля и ассортимента. Производственное предприятие также называют производством

Предприятия для более глубокого изучения обычно классифицируют по виду и характеру деятельности, формам собственности, правовому положению и др.

По форме собственности различают предприятия, находящиеся в:

- ❖государственной собственности
- ❖муниципальной собственности
- ❖частной собственности
- ❖собственности общественных организаций
- ❖иной форме собственности (смешанная собственность, собственность иностранных лиц, лиц без гражданства)

По масштабу:

- ❖малые
- ❖средние
- ❖крупные

По организационно-экономической форме:

- ❖индивидуальные (ИП [ранее ЧП; ПБОЮЛ], кооперативы)
- ❖партнёрства (хозяйственные товарищества и общества)
- ❖корпорации (акционерные общества, госкорпорации)

По цели деятельности:

- ❖коммерческие
- ❖некоммерческие

Понятие ***«менеджмент»*** обозначает руководство и руководителей различного уровня на предприятии.

Выделяют три уровня менеджмента:

высший – генеральный директор, президент или председатель правления компании и т.п.;

средний – заместители руководителя, должности которых часто называются «директор по маркетингу», «директор по персоналу» и т.п., а также руководители крупных подразделений (начальники цехов, руководители отделов);

низовой – руководители первичных, низовых подразделений (начальники участков, лабораторий, секторов, бригадиры).

Менеджер (англ.) - кучер

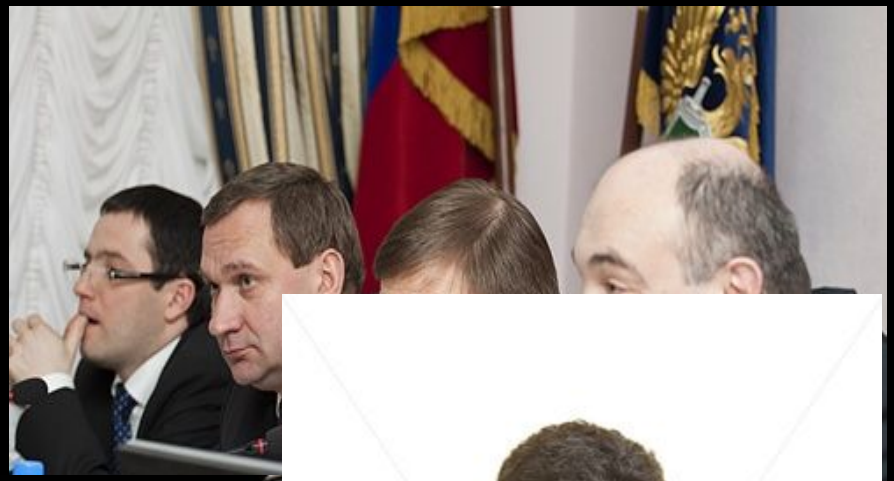
Модели менеджмента

1. Кризисная
2. Экономическая
3. Творческая

Маркетинг- деятельность по продвижению товара на рынок, изучению потребительского спроса, определению ниши на рынке, которую могла бы занять фирма.

В маркетинге принято соблюдение следующих пяти основных принципов:

- производство и продажа товаров должны соответствовать потребностям покупателей, рыночной ситуации и возможностям компании;
- полное удовлетворение потребностей покупателей и соответствие современному техническому и художественному уровню;
- присутствие на рынке на момент наиболее эффективно возможной реализации продукции;
- постоянное обновление выпускаемой или реализуемой продукции;
- единство стратегии и тактики для быстрого реагирования на изменяющийся спрос.



Чтобы овладеть навыками корректного поведения, нужно соблюдать:

- • правила представления и знакомства;
- • правила проведения деловых контактов;
- • правила поведения на переговорах;
- • требования к внешнему облику, манерам, деловой одежде;
- • требования к речи;
- • культуру служебных документов и другие элементы предпринимательского этикета, который является составной частью предпринимательской этики.

Деловой стиль одежды является необходимым атрибутом успеха. Этот стиль негласный, но знать его правила обязан каждый, кто стремится достичь чего-то в своей жизни.

Деловой стиль одежды: требования

- Опрятность: вы, ваша одежда и ваша обувь должны быть чистыми и аккуратно выглядеть;

- Нейтральность – классические формы, приглушенные цвета;

- Солидность и элегантность – ваша одежда должна быть качественной и обязана хорошо сидеть по фигуре;

- Удобство – вы должны ощущать себя комфортно в

Манеры, правила этикета делового общения

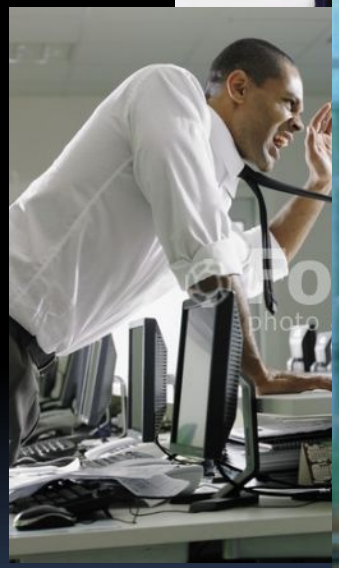
Под манерами подразумевается подбор движений, которыми человек осуществляет простые бытовые действия.

Правильные манеры украшают поведение человека, неправильные его портят.

Общество постепенно вырабатывало представление о правильных манерах.

Прежде всего хорошие манеры находят выражение в осанке, походке, позах, жестах, зрительском контакте, выражении лица.

Манеры определяются как вежливое, обходительное обращение с людьми.



"25 невербальных коммуникативных жестов":

- Собеседник барабанит пальцами. Это может означать, что он проявляет нетерпение или нервничает.
- Собеседник пожимает плечами. Ему не интересно, что вы говорите или все равно.
- Стиснутые руки означают отчаяние, ощущение безнадежности.
- Сжатые кулаки - свидетельство агрессивности. Попытка контролировать свой гнев.
- Расслабленные руки, повернутые перед собой ладонями вверх, означают затруднение, удивление, озадаченность.
- Если собеседник расстегивает пиджак, означает, что он готовиться к активным действиям.
- Руки, скрещенные на груди, означают вызов или осуждение.
- Если человек идет быстро, руки свободны, подбородок поднят, стало быть, он демонстрирует уверенность в себе и решимость.
- Если человек идет, волоча ноги, руки в карманах, голова опущена, значит, он упал духом, в отчаянии, подавлен, находится в депрессии.
- Ладонь руки, положенная на щеку или подпирающая кулаком, означает заинтересованность на грани удивления.
- Если собеседник ударяет себя по подбородку, значит его осенила какая-то догадка, он озабочен.
- Если человек трогает или потирает нос, значит он размышляет, думает над чем-то.

- Поза "руки в боки" - демонстрация превосходства или вызов.
- Если ладони сложены домиком, это может означать, что собеседник думает.
- Если собеседник наклоняет голову набок, значит, он иронизирует или склонен к насмешке.
- Очки, спущенные на кончик носа и взгляд поверх оправы - требование большего, особенно фактов.
- Если человек расхаживает взад и вперед, то он, видимо, озабочен или нервничает.
- Сдавливание и потирание переносицы - признак усталости.
- Если человек сидит на краю стула, значит он находится в ожидании и проявляет интерес.
- Если человек сидит нога на ногу, слегка покачивая ногой, скорей всего, он скучает.
- Характерный жест указательным пальцем - желание подчеркнуть свою точку зрения.
- Если человек демонстративно вытянул скрещенные ноги вперед, а тем более, положил их на соседний стул или еще куда, означает что человек хочет поразить окружающих своей невоспитанностью.
- Если человек откинулся назад и поддерживает скрещенными руками голову, стало быть, он пытается расслабиться, а также произвести впечатление.
- Если во время разговора собеседник прикрывает рот руками, то он не хочет быть понятым.
- Если человек отвел руку за спину и сжал ее в кулак, а другой держит за запястье, то он замкнут, напряжен.