**دانشگاه شهید چمران اهواز**

**معاونت آموزشی و تحصیلات تکمیلی**

**طرح درس ویژة درس‌های تحصیلات تکمیلی دانشگاه**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **آدرس ایمیل:** | **مرتبة علمی: دانشیار** | **نام و نام خانوادگی استاد: بلقیس باورصاد** |
| **نیمسال تحصیلی: دوم ۹۸-۹۹** | **گروه: مدیریت** | **دانشکده: اقتصاد و علوم اجتماعی** |
| **تعداد واحد: ۲** | **نام درس: مدیریت کسب و کارهای کوچک** |  **دورة تحصیلی: کارشناسی ارشد** |
| **جایگاه درس در برنامة درسی دوره**:**در این بخش دورنمای کلی یک درس و جایگاه آن بین دروس مشخص خواهد شد.** |
| **هدف کلی:****اهداف کلی درس مدیریت کسب و کارهای کوچک، آشنایی با اداره امور کسب و کارهای کوچک متناسب با مراحل چرخه عمر (شکل گیری، استمرار، رشد، بلوغ و افول) و توسعه آنها در زمینه­های مختلف مدیریت است. همچنین بر اساس تئوری­های مربوط به ویژگی­های مدیران – مالکان کسب و کارهای کوچک و متوسط و کارآفرینان و همچنین تحلیل مهارتهای لازم برای مدیریت کسب و کارهای کوچک و کارآفرین از اهداف اصلی درس می­باشد.** |
| **اهداف یادگیری:****در پایان دوره دانشجویان باید علم و مهارت­های لازم برای کسب و کارهای کوچک را بدانند و توانایی اجرای آن را داشته باشند.****همچنین دانشجویان باید چگونگی شناسایی عوامل موثر در راه­اندازی کسب و کارهای کوچک را بدانند تا بتوانند با در نظر گرفتن آنها توانایی اجرای پروژه کسب و کار را داشته باشند.** |
| **رفتار ورودی:** **از آنجاییکه مدیریت یک موضوع میان رشته­ای و مورد علاقه فارغ­التحصیلان رشته­های دیگر نیز می­باشد، این احتمال وجود دارد که بعضی از دانشجویانی که از رشته­های دیگر پذیرفته می­شوند، نیاز به کمک بیشتری در زمینه دانستن علوم تخصصی مدیریت را داشته باشند. بنابراین، آموخته­ها و توانایی­هایی که دانشجویان پیش از آغاز درس جدید باید آنها را کسب کرده باشند تا بتوانند درس جدید را فراگیرند، ارزیابی می­شود تا مطالب آموزشی با توجه به توانایی­ها و قابلیت­های دانشجویان انتخاب شود و اگر دانشجویی نیاز به کمک بیشتر داشته باشد، اقدامات لازم برای ایشان در جهت یادگیری مطالب علمی عمومی و تخصصی مدیریت انجام گردد. ازاین رو، آموزش از آنجایی شروع می­شود که دانشجو بتواند رفتار خروجی جدیدی را کسب کند و آموخته­ها و توانایی­هایی که لازم است دانشجویان جدید برای آغاز درس داشته باشند، در این قسمت به عنوان رفتار ورودی بیان می­گردد.**  |
| **مواد و امکانات آموزشی:****انتخاب مواد و امکانات مناسب منجر به آموزش مؤثرتر خواهد شد. درس مدیریت کسب و کارهای کوچک، نیاز به کتاب، زیراکس، کاغذ سفید و خودکار، وایت برد، ماژیک وایت برد و پاک کن وایت برد، فلش مموری، لپ تاب، سیستم هوشمند، پاورپونت، دستگاه ویدئو پروژکتور، اینترنت، کامپیوتر متصل به اینترنت، سامانه ال ام اس و غیره دارد. کتاب معرفی شده برای تدریس مدیریت کسب و کارهای کوچک، در شرایط عادی نیازمند خرید کتاب می­باشد. اما در شرایط کنونی و مجازی نسخه پی دی اف کتاب بصورت فارسی و یک کتاب لاتین در اختیار دانشجویان قرار داده شد.**  |
| **روش تدریس:****از آنجاییکه هدف کلی درس مبانی و نظریه­های کارآفرینی، تغییر نگرش و درک دانشجویان نسبت به کسب و کار و امکان راه­اندازی کسب و کار مستقل به ویژه در حوزه­های تخصصی می­باشد، از دو روش انتقال مستقیم اطلاعات و روش تدریس سخنرانی (ارائه درس) توسط استاد و روش مشارکت دادن دانشجویان و ایجاد تعامل در کلاس (مانند؛ بحث گروهی، یادگیری مشارکتی، پرسش و پاسخ، تحقیق در مورد موضوعات مرتبط و غیره) استفاده می­شود.** |
| **وظایف دانشجو:****برای تقویت مطالب آموخته شده در کلاس درس، برای دانشجویان وظایف و تکالیفی با توجه به اهداف درس تعیین می­گردد.*** **تهیه یک گزارش علمی در مورد کسب و کارهای کوچک ایرانی و خارجی**
* **تهیه گزارش در مورد فرصت­های موجود برای کسب و کارهای کوچک در سطح استان و سطح کشور**
* **تحقیق و بررسی چالش­های پیش روی کسب و کارهای کوچک در شهر اهواز، استان و ایران**
* **تهیه یک برنامه کسب و کار کوچک طبق مراحل ذکر شده در کتاب**
* **ترجمه برخی مطالب منتخب بروز لاتین در مورد کسب و کارهای کوچک**
 |
| **شیوه آزمون و ارزیابی:****فعالیت کلاسی: ۱۰ نمره****پرسش و پاسخ و فعالیت تحقیق: ۳ نمره****امتحان کتبی پایان ترم: ۷ نمره** |
| **منابع درس:****کتاب نکات اساسی برای مدیریت کسب و کارهای کوچک، رابرت بکال، نانسی مور، عباس بهزادی مقدم، سید مهدی رفیعی****کتاب مدیریت کسب و کارهای کوچک، مقتدالانام روانبخش، مجتبی مالکی، امیرکلانتر مهرجردی****کارآفرینی: راه اندازی و مدیریت کسب و کار، دکتر جهانگیر یدالهی فاری، علی اکبر آقاجانی افروزی، هادی زارع**Small Business Management Theory and Practice, Tim Mazzarol & Sophie Reboud, Springer , Fourth Edition, 2020. |

**همکاران ارجمند می‌توانند برای آگاهی بیشتر درباره روش‌ها و فنون تدریس و به‌ویژه روش تهیه طرح درس، نگاه کنند به: حسن شعبانی، *مهارتهای آموزشی و پرورشی (روشها و فنون تدریس)*، 2 جلد، تهران: سازمان مطالعه و تدوین کتب علوم انسانی دانشگاهها (سمت)، 1390.**

|  |
| --- |
| **هفتة یکم****(۰۵/۱۱/۹۸- ۱۱/۱۱/۹۸)****مروری بر مباحث تئوریک کارآفرینی و فرایند کارآفرینی*** **آشنایی با فرآیند راه اندازی کسب و کار و کارآفرینی**
* **داشتن توانایی تشریح مختصر هر کدام از مراحل فرآیند راه اندازی کسب و کار و کارآفرینی**
* **آشنایی با مفهوم موفقیت و تأثیر آن بر روی زندگی فرد**
* **آشنایی با مفاهیم آرمان و چشم­انداز**
* **آشنایی با برنامه­ریزی مسیر شغلی**
* **آشنایی با مفهوم کارآفرینی، تعریف کارآفرین و ویژگیهای کارآفرین**
 |
| **هفتة دوم****(۱۲/۱۱/۹۸- ۱۸/۱۱/۹۸)****تعریف کسب و کارهای کوچک*** تعریف شرکت کوچک
* نقش کسب و کارهای کوچک در اقتصاد
* سهم کسب و کارهای کوچک در اشتغال
* چالش­های کسب و کارهای کوچک
* توسعه کسب و کارهای کوچک
 |
| **هفتة سوم****(۱۹/۱۱/۹۸- ۲۵/۱۱/۹۸)****بررسی جایگاه کسب و کارهای کوچک در ایران*** نقش کسب و کارهای کوچک در اقتصاد ایران
* سهم کسب و کارهای کوچک در اشتغال در ایران
* چالش­های کسب و کارهای کوچک در ایران
* توسعه کسب و کارهای کوچک در ایران
 |
| **هفتة چهارم****(۲۶/۱۱/۹۸- ۰۲/۱۲/۹۸)****شناسایی فرصتها در محیط کسب و کار*** **فرصتهای کسب و کارهای کوچک در شهر، استان و کشور**
* **شناسایی چالش­های کسب و کارهای کوچک در کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه**
* **شناسایی حقایقی که در بیشترکسب وکارهای جدید دخیل هستند**
* **شناسایی تفاوت بین ایده و فرصت را شناسایی**
* **بررسی فرصت ها را با تمرکز روی معیارهایی که کارآفرینان موفق، فرشتگان و سرمایه گذاران در ارزیابی کسب وکارها به کار می­بندند.**
* **بررسی نقش ایده ها، شناسایی شرایط، و فرآیند خالق در کارآفرینی**
* **تشخیص منابع اطلاعاتی شناسایی و بررسی فرصت**
 |
| **هفتة پنجم****(۰۳/۱۲/۹۸- ۰۹/۱۲/۹۸)****تحلیل محیط کسب و کار*** **آشنایی با محیط کسب و کار**
* **آشنایی با ابعاد محیط کسب و کار**
* **آشنایی با عوامل حمایت کننده کسب وکار**
* **آشنایی با نهادهای بین المللی موثر در محیط کسب و کار**
* **آشنایی با اثرات فرهنگ بر دنیای کسب وکار**
* **تاثیر رشد و توسعه اقتصادی از طریق توسعه کسب و کار**
 |
| **هفتة ششم****(۱۰/۱۲/۹۸- ۱۶/۱۲/۹۸)****خلاقیت و نوآوری*** **آشنایی با مفهوم خلاقیت و نوآوری**
* **تمایز قایل شدن بین مفاهیم خلاقیت و نوآوری**
* **آشنایی و توان استفاده از تکنیکهای پرورش خلاقیت**
* **آشنایی با توان خلاقیت و نوآوری و بهبود روحیه جهت مقابله با آن**
* **آشنایی با انواع نوآوری**
* **آشنایی با مفهوم و جایگاه تطقیق و توسعه در فرآیند کارآفرینی**
* **آشنایی با مدلهای پایه تحقیق و توسعه**
* **آشنایی با مراحل فرآیند تحقیق و توسعه**
* **توانایی تشریح و بیان نمونه محصول در فرآیند توسعه محصول جدید**
 |
| **هفتة هفتم****(۱۷/۱۲/۹۸- ۲۳/۱۲/۹۸)****انواع کسب و کارهای کوچک*** کسب و کار‌های خدماتی
* کسب و کار‌های واسطه‌گری
* کسب و کار‌های کامپیوتری
* کسب و کار‌های فناوری و اطلاعات
* کسب و کار‌های تولیدی
* کسب و کار‌های خانگی
* کسب و کار‌های روستایی
* کسب و کار‌های مالی و سرمایه‌گذاری
* کسب و کار‌های وابسته به موبایل
 |
| **هفتة هشتم****(۲۴/۱۲/۹۸- ۲۹/۱۲/۹۸)****روشهای راه اندازی کسب و کارهای کوچک*** **راه‌اندازی با سرمایه اولیه بسیار کم و حتی گاهی بدون سرمایه اولیه به طور انفرادی**
* **راه‌اندازی کسب و کار با مشارکت دیگران**
* **راه‌اندازی کسب و کار با مسئولیت محدود**
* **و غیره**
 |
| **هفتة نهم****(۱۶/۰۱/۹۹- ۲۲/۰۱/۹۹)****اجرای طرح کسب و کار** * **آشنایی با اشکال قانونی مختلف کسب و کار**
* **آشنایی با نحوه گرفتن جواز یا پروانه کسب**
* **آشنایی با انواع کسب و کار تجاری و یژگیهای اصلی آنها**
* **آشنایی با مراحل معمول ثبت یک شرکت**
* **آشنایی با قوانین و مقررات راه­اندازی کسب و کار**
* **آشنایی با تقسیمات کلی منابع تأمین سرمایه**
* **آشنایی با روشهای تأمین سرمایه برای راه اندازی یک کسب و کار در ایران**
 |
| **هفتة دهم****(۲۳/۰۱/۹۹- ۲۹/۰۱/۹۹)****امکان سنجی و تدوین طرح کسب و کار*** **بررسی یک مدل طرح کسب و کار با استفاده عملی تثبیت و بازبینی شده**
* **فهمیدن اجزای طرح کسب و کار. چرا و برای چه کسی؟**
* **شناسایی تله­هایی که در فرآیند تدوین طرح کسب و کار متداول هستند و همچنین راه­های اجتناب از آنها**
* **کارهایی که برای تدوین یک طرح کسب و کار کسب وکار مخاطره پذیر باید انجام دهید.**
* **تبدیل چشم­انداز خود به یک سند مکتوب باید که مسئولیتها و تعهداتی را بپذیرید.**
 |
| **هفتة یازدهم****(۳۰/۰۱/۹۹- ۰۵/۰۲/۹۹)****انتخاب مکان و نحوة استقرار مناسب** * **مکان: یک منبع مزیت رقابتی**
* **معیارهاي تعیین مکان براي مؤسسات خرده فروشی و خدماتی**
* **گزینه­هاي مربوط به تعیین مکان براي مؤسسات خرده­فروشی و خدماتی**
* **تصمیم­گیري در مورد مکان براي تولیدکنندگان**
* **ملاحظات مربوط به چیدمان و طراحی**
* **چیدمان: حداکثر کردن درآمد، افزایش کارایی یا کاهش هزینه­ها**
 |
| **هفتة دوازدهم****(۰۶/۰۱/۹۹- ۱۲/۰۲/۹۹)****ابزارهای مدیریتی کسب و کارهای کوچک*** **آشنایی با انواع سرمایه­گذاری بانکی**
* **آشنایی با مراحل سرمایه­گذاری**
* **آشنایی با فرآیندهای وام گرفتن**
* **آشنایی با مراحل تأمین نیروی انسانی**
* **آشنایی انواع روش­های تأمین منابع انسانی**
* **آشنایی با ساختار و نمودار سازمانی**
* **آشنایی با انواع ساختار سازمانی، مزیت­ها و معایب هر کدام از آنها**
* **آشنایی با مفهوم چیدمان، انواع و نحوه چیدمان**
 |
| **هفتة سیزدهم****(۱۳/۰۲/۹۹- ۱۹/۰۲/۹۹)****استراتژیهای کسب و کارهای کوچک در مراحل چرخه عمر کسب و کار*** **آشنایی با مفاهیم اساسی بازاریابی در فرایند مدیریت کسب و کار**
* **آشنایی با راهبردهای عمومی رشد کسب و کار**
* **آگاهی بخشی در زمینه موضوعات مهم دربازدهی خرید یک کسب و کار**
* **آشنایی با نحوه قیمت­گذاری یا تعیین ارزش یک کسب و کار**
* **آشنایی با مفهوم ادغام و دلیل ادغام شرکتها**
* **تبیین مفهوم فرانشیز و مزایای آن**
* **بیان دسته­بندی کاملی از انواع استراتژی­های رشد**
* **آشنایی با فعالیت­ها و دفاتر حسابداری**
* **آشنایی با مفاهیم پایه مدیریت مالی نسبت­ها و پیش­بینیهای مالی**
* **آشنایی با مفاهیم پایه ورشکستگی و شکست یک کسب و کار**
* **بررسی ابعاد قانونی ورشکستگی در ایران**
* **آشنایی با نحوه تصفیه حساب­ها و اموال امور ورشکستگی**
 |
| **هفتة چهاردهم****(۲۰/۰۲/۹۹- ۲۶/۰۲/۹۹)****امکان سنجی و تدوین طرح کسب و کار و تنظیم یک طرح کسب و کار انتخابی توسط دانشجو طبق مراحل نوشته شده در کتاب** |
| **هفتة پانزدهم****(۲۷/۰۲/۹۹- ۰۲/۰۳/۹۹)****مدیریت کسب و کارها*** **آشنایی با مهارت­های مورد نیاز برای مدیریت کسب و کار**
* **آشنایی با انواع برنامه­ریزی**
* **توانایی ترسیم مراحلی که باید برای آموزش نیروی انسانی طی گردد.**
* **افزایش دانش فرد در زمینه عناصر مدیریت بازرگانی**
* **آشنایی با نقش و وظایف یک خریدار**
* **توانایی بیان انواع خرید و راهبردهای خرید**
* **آشنایی با اهمیت و انواع فروش درکسب و کار**
* **توانایی بیان عوامل تاثیرگذار بر فروش**
* **آشنایی با وظایف فروشنده در فروش حضوری**
* **آشنایی با انواع ریسک در فعالیتهای کارآفرینی**
 |
| **هفتة شانزدهم****(۰۳/۰۳/۹۹- ۰۹/۰۳/۹۹)****جمع­بندی مباحث و مروری بر آنها** |