**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** |