

MÔN THI: Khởi sự kinh doanh

1. Tên môn học: KHỞI SỰ KINH DOANH

2. Tài liệu:

a) Tài liệu học tập:

BÀI GIẢNG KHỞI SỰ KINH DOANH

b) Tài liệu tham khảo:

- Tổ chức lao động quốc tế (ILO), Khởi sự Doanh nghiệp (SYB) là một bộ phận của chương trình Khởi sự Doanh nghiệp và Tăng cường Khả năng Kinh doanh (SIYB).
- Jeffry A. Timmons & Stephen Spinelle, CREATION VENTURE CREATION, Entrepreneurship for the 21st Century, 6th Edition.
- WEBSITE: khoinghiep.org.vn.

3. Nội dung chi tiết học phần:

Chương 1

KHỞI SỰ VÀ QUY TRÌNH KINH DOANH

1.1. Giới thiệu khởi sự kinh doanh

1.1.1. Kinh doanh là gì?

1.1.2. Khởi sự kinh doanh?

1.2. Tầm quan trọng của khởi nghiệp kinh doanh

1.2.1. Tác động của các doanh nghiệp mới đối với nền kinh tế

1.2.2. Tác động của doanh nghiệp mới đối với xã hội

1.3. Tiến trình khởi nghiệp

1.3.1. Quyết định trở thành một nhà doanh nghiệp

1.3.2. Phát triển các ý tưởng kinh doanh thành công

1.3.3. Chuyển từ một ý tưởng thành một công ty khởi nghiệp

1.3.4. Quản lý và phát triển công ty khởi nghiệp

Chương 2

DOANH NHÂN VÀ TINH THẦN KHỞI NGHIỆP

2.1. Tinh thần khởi nghiệp và tinh thần doanh nhân

- 2.1.1. Sự đam mê và thái độ, thói quen và hành vi
- 2.1.2. Tại sao trở thành doanh nhân?
- 2.1.3. Tinh thần doanh nghiệp và tinh thần doanh nhân

2.2. Những vấn đề xem xét trước khi khởi nghiệp

- 2.2.1. Những phẩm chất thường gặp ở những nhà khởi nghiệp
- 2.2.2. Sáu đặc tính nổi trội của doanh nhân
- 2.2.3. Những sai lầm khi nghĩ về doanh nhân
- 2.2.4. Những mặt trái của khởi nghiệp

Chương 3

TÍNH SÁNG TẠO VÀ Ý TƯỞNG KINH DOANH

3.1. Một số vấn đề cơ bản

- 3.1.1. Ý tưởng kinh doanh là gì?
- 3.1.2. Tầm quan trọng của ý tưởng
- 3.1.3. Ảo tưởng về ý tưởng

3.2. Sự sáng tạo và ý tưởng

- 3.2.1. Các nguồn ý tưởng mới
- 3.2.2. Các phương pháp hình thành ý tưởng
- 3.2.3. Từ ý tưởng đến cơ hội bằng sự sáng tạo

Chương 4

NHẬN BIẾT CƠ HỘI KINH DOANH

4.1. Nhận biết cơ hội

- 4.1.1. Xác định và nhận biết cơ hội
- 4.1.2. Khi nào ý tưởng thành cơ hội
- 4.1.3. Suy nghĩ đủ lớn
- 4.1.4. Các kỹ thuật nhận diện cơ hội

4.2. Rà soát, sàng lọc cơ hội kinh doanh

- 4.2.1. Tập trung vào cơ hội
- 4.2.2. Sàng lọc cơ hội kinh doanh

CHƯƠNG 5

PHÂN TÍCH KHẢ THI

5.1. Phân tích ngành và thị trường

- 5.1.1. Phân tích ngành và thị trường
- 5.1.2. Các tiêu chuẩn đánh giá cơ hội thị trường

5.2. Phân tích thiết kế sản phẩm/dịch vụ

Chương 6

MÔ HÌNH KINH DOANH

6.1. Mô hình kinh doanh

- 6.1.1. Tầm quan trọng của mô hình kinh doanh
- 6.1.2. Hình thành mô hình kinh doanh
- 6.1.3. Các sai lầm khi xây dựng mô hình kinh doanh

6.2. Lựa chọn chiến lược

- 6.2.1. Các chiến lược
- 6.2.2. Phân tích chuỗi giá trị
- 6.2.3. Lợi thế cạnh tranh

6.3. Mô hình kinh doanh hiệu quả

- 6.3.1. Chiến lược cốt lõi
- 6.3.2. Các nguồn lực chiến lược
- 6.3.3. Mạng lưới đối tác
- 6.3.4. Tương tác với khách hàng

Chương 7

KẾ HOẠCH KINH DOANH

7.1. Kế hoạch kinh doanh

- 7.1.1. Khái niệm
- 7.1.2. Vai trò của kế hoạch kinh doanh
- 7.1.3. Tầm quan trọng của kế hoạch kinh doanh

7.1.4. Các vấn đề khác về kế hoạch kinh doanh

7.2. Xây dựng và trình bày kế hoạch kinh doanh

7.2.1. Bắt đầu nhỏ và xây lớn dần

7.2.2. Các yếu tố của kế hoạch kinh doanh

7.2.3. Các rủi ro trong kế hoạch kinh doanh

7.2.4. Trình bày kế hoạch kinh doanh