

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ «ЦЕНТР ОБУЧЕНИЯ, РАЗВИТИЯ  
БИЗНЕСА И УПРАВЛЕНЧЕСКИХ СТРАТЕГИЙ»

УТВЕРЖДАЮ

Директор ООО «ЦОРБУС»



Е.Н. Алашеева

01.12.2022 г.

**Дополнительная профессиональная программа  
повышения квалификации  
«Масштабирование бухгалтерского бизнеса»  
40 академических часов**

г. Сызрань, 2022 год

**Дополнительная профессиональная программа  
повышения квалификации  
«Масштабирование бухгалтерского бизнеса»**

**1. Цель реализации программы**

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации направлена на развитие компетенций, необходимых для профессиональной деятельности в сфере масштабирования бухгалтерского бизнеса.

**2. Планируемые результаты обучения**

В результате освоения программы слушатель должен

**знать:**

- особенности ведения бизнеса в сфере бухгалтерского аутсорсинга;
- систему бухгалтерского бизнеса;
- особенности продаж бухгалтерских услуг;
- структуру производственных процессов в бухгалтерском бизнесе;
- способы и систему привлечения и удержания клиентов в бухгалтерском бизнесе;
- основы ценообразования;
- виды партнёрских программ;
- этапы и способы поиска специалистов и формирования команды;
- основы психологии межличностного общения;
- сервисы для сдачи отчётности;
- способы сокращения расходов посредством автоматизации рабочего процесса;
- специализированное программное обеспечение.

**уметь:**

- осуществлять поиск клиентов;
- выстраивать систему взаимоотношений с клиентом;
- производить оценку проблем клиента и осуществлять экспресс-аудит;
- разрабатывать стратегию решения проблем клиента;
- оценивать риски;
- использовать партнёрские программы;
- осуществлять подбор специалистов и формирование команды для реализации поставленных целей и задач;
- использовать в работе специализированное программное обеспечение.

**3. Категории слушателей**

К освоению программы допускаются лица, имеющие (получающие) среднее профессиональное и (или) высшее образование:

- специалисты, оказывающие услуги в сфере бухгалтерского учёта (начинающие и действующие бухгалтеры).

**4. Содержание программы**

Трудоемкость обучения: 40 академических часов.

Форма обучения: очная, очно-заочная, дистанционная/заочная с использованием дистанционных образовательных технологий (ДОТ).

#### 4.1 Учебный план

№	Наименование модулей	Всего, ак. час.	В том числе		
			лекции	самостоятельная работа	итоговый контроль
1	Поиск клиентов. Алгоритм и особенности взаимодействия. Ответственность	8	4	4	
2	Масштабирование и делегирование. Конкуренция. Проблемы и риски	12	8	4	
3	Ценообразование. Партнёрская сеть и дополнительный доход	8	3	5	
4	Автоматизация. Технические средства. Программное обеспечение	10	5	5	
Итоговая аттестация (тестирование)		2			2
<b>ИТОГО:</b>		<b>40</b>	<b>20</b>	<b>18</b>	<b>2</b>

#### 4.2 Учебно-тематический план

№	Наименование модулей и тем	Всего ак. час.	В том числе		
			лекции	самостоятельная работа	итоговый контроль
<b>1.</b>	<b>Модуль 1. Поиск клиентов и работа с ними. Ответственность</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	
1.1	Поиск клиентов	4	2	2	
1.2	Алгоритм и особенности взаимодействия клиента и специалиста	2	1	1	
1.3	Ответственность	2	1	1	
<b>2.</b>	<b>Модуль 2. Масштабирование и делегирование. Конкуренция. Проблемы и риски</b>	<b>12</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	
2.1	Масштабирование и делегирование	6	4	2	
2.2	Сотрудники и конкуренты	3	2	1	
2.3	Устранение проблем и проработка рисков	3	2	1	

<b>3.</b>	<b>Модуль 3. Ценообразование. Партнёрская сеть и дополнительный доход</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	
3.1	Ценообразование и способы повышения «чека»	4	1	3	
3.2	Партнёрские программы	2	1	1	
3.3	Дополнительный доход	2	1	1	
<b>4.</b>	<b>Модуль 4. Автоматизация. Технические средства. Программное обеспечение</b>	<b>10</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	
4.1	Автоматизация работы специалиста	2	1	1	
4.2	Технические средства	2	1	1	
4.3	Программное обеспечение. Рекомендации	2	1	1	
4.4	Режим «свободные руки»	2	1	1	
4.5	1С: специфика работы и подводные камни	2	1	1	
<b>5.</b>	<b>Итоговая аттестация (тестирование)</b>	<b>2</b>			
	<b>ИТОГО:</b>	<b>40</b>	<b>20</b>	<b>18</b>	<b>2</b>

#### **4.3. Учебная (рабочая) программа**

##### **Модуль 1. Поиск клиентов и работа с ними. Ответственность.**

Лекции. Поиск клиентов. Алгоритм и особенности взаимодействия клиента и специалиста. Ответственность.

Самостоятельная работа. Изучение дополнительных материалов модуля.

##### **Модуль 2. Масштабирование и делегирование. Конкуренция. Проблемы и риски.**

Лекции. Масштабирование и делегирование. Сотрудники и конкуренты. Устранение проблем и проработка рисков.

Самостоятельная работа. Изучение дополнительных материалов модуля.

##### **Модуль 3. Ценообразование. Партнёрская сеть и дополнительный доход.**

Лекции. Ценообразование и способы повышения «чека». Партнёрские программы. Дополнительный доход.

Самостоятельная работа. Изучение дополнительных материалов модуля.

##### **Модуль 4. Автоматизация. Технические средства. Программное обеспечение.**

Лекции. Автоматизация работы специалиста. Технические средства. Программное обеспечение. Рекомендации. Режим «свободные руки». 1С: специфика работы и подводные камни.

Самостоятельная работа. Изучение дополнительных материалов модуля.

## **Итоговая аттестация.**

### **4.4. Календарный учебный график (порядок освоения модулей)**

*Режим занятий: 6 академических часов в день*

<b>№</b>	<b>Наименование учебных модулей</b>	<b>Сроки изучения</b>
<b>1</b>	Модуль 1. Поиск клиентов. Алгоритм и особенности взаимодействия. Ответственность	2 дня
<b>2</b>	Модуль 2. Масштабирование и делегирование. Конкуренция. Проблемы и риски	2 дня
<b>3</b>	Модуль 3. Ценообразование. Партнёрская сеть и дополнительный доход	3 дня
<b>4</b>	Модуль 4. Автоматизация. Технические средства. Программное обеспечение	4 дня
	Итоговое тестирование	1 день
<b>Всего:</b>		<b>12 дней</b>

### **4.5. Оценка качества освоения программы**

Итоговая аттестация проводится в форме тестирования.