

Программа образовательного тура «Купеческий Петербург»
(1 день - 6 ак. часов)

I ДЕНЬ				
Критерии/ Мероприятие	1	2	3	4
Формат	Исторический экскурс «Профессия как стиль жизни»	Образовательный интенсив «Всякая коммерция – это попытка предвидеть будущее»	Бизнес-игра «Дорогой купцов Елисеевых»	Профориентационный тест «Есть ли во мне задатки коммерсанта?»
Цель мероприятия	Знакомство с историей развития коммерческого дела в России и некоторых купеческих династий	Обзор современных трендов коммерческой деятельности	Разбор исторического бизнес-кейса. Презентация собственного бизнес-проекта	Определение личностного потенциала участников для профессиональной деятельности в области коммерции
Продолжительность	1 ак. час	2 ак. час	2 ак. час	1 ак. час

Программа образовательного тура «Купеческий Петербург» (2 дня - 12 ак. часов)

I ДЕНЬ		
Критерии/ Мероприятие	1	2
Формат	Исторический экскурс «Профессия как стиль жизни»	Бизнес-игра «Всякая коммерция есть способность предвидеть»
Цель мероприятия	Знакомство с историей развития коммерческого дела в России и некоторых купеческих династий Может быть реализован: <ul style="list-style-type: none"> • в музее купцов Елисеевых (Невский просп., 56), <u>вход в музей — 1 000 руб./чел.</u> • в формате прогулки (Гостинный Двор, Пассаж, Дом Мертенса, отель Талион Империял, Универмаг «У Красного моста») 	1. Знакомство с видами деятельности купцов Елисеевых; 2. Формирование бизнес-идеи; 3. Выбор товарной направленности, целевой аудитории; 4. Знакомство с основными разделами бизнес-плана; 5. Составление проекта бизнес-плана.
Продолжительность	3 ак. час	3 ак. час

II ДЕНЬ			
Критерии/ Мероприятие	3	4	5
Формат	Образовательный интенсив и интерактив «Не тщеславия ради, но ради дел богоугодных. Деловая этика купца 120 лет назад и сегодня»	Творческая лаборатория «Коммерческая школа купцов Елисеевых»	Профориентационный тест «Есть ли во мне задатки купца?»
Цель мероприятия	1. Правила представления и знакомства, визитные карточки; 2. Правила деловой переписки и телефонных переговоров, цифровой этикет; 3. Требования к внешнему облику, манерам, деловой одежде; 4. Требования к речи; 5. Знание столового этикета 6. Основы Этики купца	Проведение коммерческих переговоров	Определение личностного потенциала участников для профессиональной деятельности в области коммерции
Продолжительность	3 ак. час	2 ак. час	1 ак. час