

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ
БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ**

Техникалық және кәсіптік, орта білімнен кейінгі білім беру

**Тіркеу № 4366
2019 жыл 18 қыркүйек**

**"КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТ НЕГІЗДЕРІ" КУРСЫ БОЙЫНША
ТИПТІК ОҚУ БАҒДАРЛАМАСЫ**

НҰР-СҰЛТАН, 2019

Авторлары:

Дүйсенханов Е. С.-Бизнес әкімшілендіру шебері (маркетинг),
"Атамекен" ҰКП методологы;

Жұлдызбаев Н. Е.-экономика ғылымының магистрі, "Атамекен" ҰКП;

Өтепқалиев А. С.-ҚазГЗУ МВА оқытушысы, "BusinessArt"

орталығының директоры, методолог, "Бастау Бизнес" бағдарламасының тең
авторы;

С. Атагельдинова-кәсіпкер, "Көшбасшы кілті" тренинг-орталығының
негізін қалаушы, "Еңбек-Рух" ҚБ төрағасы, "Жас кәсіпкер" жобасының
бизнес-тренері, "Атамекен" ҰКП методологы;

Успаева А. С.-Нұр-сұлтан Қ. ӨКП Бизнес мектебінің бизнес-тренері,
әдіскер;

Керімбек Ғ.Е.-экономика ғылымының кандидаты, қауымдастырылған
профессор, "Атамекен" ҰКП методологы.

Сарапшылар:

Қасымбеков М. Б.-экономика ғылымының магистрі, "Атамекен" ҰКП
Адами капиталды дамыту департаментінің директоры;

Бержанова А. М.-экономика ғылымының кандидаты,
қауымдастырылған профессор, Л. Н. Гумилев атындағы ЕҰУ доценті;

Ахметова А. С.-филология магистрі, әлеуметтанушы, "Атамекен" ҰКП
Төралқасы төрағасының кеңесшісі,

Ысқақов Б. М.-экономика ғылымының кандидаты. «Тұран-Астана»
университетінің доценті.

Бағдарламаны оқу-әдістемелік бірлестік қарап, мақұлдады.
2019 жыл 30 шілде № "3" хаттама.

Мазмұны

1. Түсіндірме жазба.....
2. Курсты оқытудың жоспарланған нәтижелері.....
3. Курстың тақырыптық жоспары мен мазмұны.....
4. Курстың тақырыптық жоспары.....
5. Курстың типтік оқу бағдарламасының мазмұны
6. Жоспарланған оқу нәтижесін бақылау.....
7. Әдебиеттер тізімі.....

1. ТҮСІНДІРМЕ ЖАЗБА

Осы типтік оқу бағдарламасы Қазақстан Республикасы Білім және ғылым министрінің «Білім берудің барлық деңгейлерінің мемлекеттік жалпыға міндетті білім беру стандарттарын бекіту туралы» 2018 жылғы 31 қазандағы № 604 бұйрығына сәйкес факультативтік сағаттар есебінен әзірленді.

"Кәсіпкерлік қызмет негіздері" курсының оқыту Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2019 жылғы 30 қаңтардағы № 27 "Жастар жылын өткізу жөніндегі Жол картасын бекіту туралы" қаулысының 11-тармағын, "Еңбек" 2017 – 2021 жылдарға арналған Нәтижелі жұмыспен қамтуды және жаппай кәсіпкерлікті дамытудың мемлекеттік бағдарламасын бекіту туралы" Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2018 жылғы 13 қарашадағы № 746 қаулысының 5.4.2 тармағының 2-тармақшасын орындау үшін іске асырылады.

"Кәсіпкерлік қызмет негіздері" типтік оқу бағдарламасы кәсіпкерліктің негізгі мақсаттарын, принциптері мен функцияларын, кәсіпкерлік қызметтің заңнамалық базасын, Қазақстан Республикасындағы кәсіпкерлік құрылымдардың негізгі ұйымдық-құқықтық нысандарын зерделеуді көздейді.

Кәсіпкерлік-бұл айтарлықтай белгісіздік жағдайында кәсіби шешімдер таба білуге, сондай-ақ жаңа идеялар мен оларды іске асыру тәсілдерін іздеу барысында тәуекелге негізделген қызметтің ерекше түрі. Бәсекелестік күрес жағдайында өз ісін тиімді ұйымдастыратын, өз тауарларын өндіру және сату кезінде тұтынушылардың сұрауларына бағдарланатын кәсіпкерлер ғана өмір сүре алады және табысқа жете алады. Сондықтан, білім алушылардың кәсіпкерлік қызмет саласындағы негізгі негізгі анықтамаларды, қағидаларды, функциялар мен міндеттерді меңгеруі үлкен маңызға ие.

2. КУРСТЫ ОҚЫТУДЫҢ ЖОСПАРЛАНҒАН НӘТИЖЕЛЕРІ

Курстың мақсаты – білім алушылардың кәсіпкерлік қызмет негіздерін базалық білім алу, алған білімдерін іс жүзінде қолдана білу; өз таңдауына және кәсіпкерлік қойманың ойлауын, белсенді өмірлік позициясын қалыптастыруға жауапкершілікті дарыту; қазіргі нарықтық жағдайларда болашақ өзіндік іс-әрекет үшін практикалық дағды базасын құру.

Оқытылатын курстың міндеттері:

- білім алушыларда кәсіпкерліктің теориялық және практикалық негіздерін қалыптастыру; - Қазақстан Республикасындағы кәсіпкерлік қызмет туралы білім жүйесін игеру;
- өз жетістіктері мен өмірлік ұстанымдары үшін жауапкершілікті тәрбиелеу;
- білім алушыларда кәсіпкерлік ойлауды қалыптастыру және өз әлеуетін жүзеге асыру үшін мүмкіндіктерді көре білу;
- бизнес-идеяларды генерациялау және оларды кәсіпкерлік қызмет деңгейіне дейін дамыту дағдыларына ие болу;
- Бизнестің өміршеңдігін арттыру мақсатында бәсекелестіктің өзгермелі жағдайында бизнес-үлгілеу және бейімдеу дағдыларын дамыту;
- білім алушылардың жеке қаржылық сауаттылығы мен бизнес-жоспарлаудың практикалық дағдыларын қалыптастыру;
- заманауи ақпараттық технологияларды қолдану, зерттеу дағдыларын қалыптастыру.

Курстың құзыреттілігі:

кәсіпкерлік туралы практикаға бағытталған білімді және бизнес-үдерістердің заңнамалық негіздерін жетілдіру арқылы кәсіпкерлік дағдыларды қалыптастыру, көшбасшылық, өз бизнесін басқару саласында кәсіпкерлік дағдыларды қалыптастыру мақсатында ұйымдастырушылық, талдамалық және кәсіпкерлік құзыреттерді қалыптастыру.

Осы курсты аяқтаған соң білім алушы мыналарды **білуі** тиіс:

- экономикалық жүйенің экономикалық категориялары, заңдары, даму заңдылықтары, кәсіпорындардың қызмет ету ерекшеліктері және олардың меншік түріне байланысты түрлері;
- кәсіпкерлік қызметтің мақсаттары мен міндеттері;
- кәсіпкерлік қызметтің субъектілері мен түрлері; - маркетинг және менеджмент негіздері;
- бизнес-жоспарлау және бизнес-модельдер бөлімдері; - бизнестің құқықтық негіздері;
- идеяларды іске асыру үшін қажетті өмірлік-маңызды дағдылар;
- электрондық қызмет түрлері, бизнесті масштабтау мәні мен маңызы;
- кәсіпкерліктің жауапкершілігі.

Мыналарды меңгеруі тиіс:

- ҚР-дағы әлеуметтік-экономикалық жағдайды экономикалық тұрғыдан сауатты талдау және бағалау;

- кәсіпкерлік қызметтің мәні мен түрлерін түсіндіру, ақпаратты өз бетінше табу, Интернеттің ақпараттық ресурстарын пайдалану;

- кәсіпкерлік қызметтің ұйымдық-құқықтық нысанын өз бетінше таңдауға;; - идеяларды жасау;

- өз бетінше маркетингтік зерттеулер жүргізу және клиенттерді тарту және ұстау бойынша сату техникасын қолдану;

- бизнес-жоспар мен бизнестің қаржылық моделін әзірлеу.

Мынадай дағдыларды меңгеруі тиіс:

- кәсіпорын, жеке кәсіпкерлік жұмысының негізгі көрсеткіштерінің есебін жүргізу және нақты жұмыс жағдайында экономикалық шешімдер қабылдау;

- бизнес үдерістерді жоспарлау;

- көпшілік алдында сөз сөйлеу;

- жобаның қаржылық көрсеткіштерін есептеу.

"Кәсіпкерлік қызмет негіздері" курсына оқу білім алушыларға кәсіпкерлік қызметті жүргізу бойынша негізгі теориялық аспектілермен танысуға, өз бизнесін құрудың бастапқы практикалық дағдыларын меңгеруге және кейіннен кәсіби пәндерді оқу кезінде бизнес-жоспарларды әзірлеу, нөлден бастап жеке стартап құру, ғылыми зерттеулер мен өнертабыстар көрме-конкурстарына қатысу, жобалық шешімдердің техникалық-экономикалық негіздемесін дайындау үшін алынған білім мен дағдыларды пайдалануға мүмкіндік береді.

Оқу материалының мазмұнының ерекшеліктерін ескере отырып, оқытудың келесі әдістері ұсынылды: зерттеу, кейстерді талдау, іскерлік ойындар, әңгімелесу, иллюстрация, презентациялар, демонстрациялау, проблемалық және ойын жағдайлары, экскурсиялар, өз бетінше іздену.

3. КУРСТЫҢ ТАҚЫРЫПТЫҚ ЖОСПАРЫ МЕН МАЗМҰНЫ

3.1. Курстың тақырыптық жоспары

№	Бөлімдер мен тақырыптардың атауы	Сағат саны
1.	Бизнес-ойлау психологиясы	2
1.1.	Бизнес-мәдениетті қалыптастыру	1
1.2.	Кәсіпкерлік қызметтегі команда рөлі	1
2.	Бизнес-идеяны таңдау	2
2.1.	Нарықтың, өңірдің тренділері	1
2.2.	Салалық тренділер	1
3.	Бизнес-модель, жоспарлау	3
3.1.	Бизнес-модель	1
3.2.	Бизнес-модельдің арқауы	1
3.3.	Бизнес-жоспар	1
4.	Маркетинг және маркетингтегі зерттеулер	8
4.1.	Маркетинг негіздері	1
4.2.	Маркетингтегі зерттеулер	1
4.3.	Мақсатты аудитория	1
4.4.	MVP	1
4.5.	Сұхбаттар	1
4.6.	Офлайн-арналар, ATL, BTL	1
4.7.	Онлайн-арналар	1
4.8.	SMM	1
5.	Сату стратегиясы	5
5.1.	Сауда құйғышы. Клиентті қалай тарту және қызықтыру керек	1
5.2.	Күнделікті пайдаланушылардан түсетін табысты қалай көбейтуге болады	1
5.3.	Сату техникасы	1
5.4.	Келіссөздер	1
5.5.	Табыс арналары	1
6.	Бизнестегі басты ресурстар	3
6.1.	Стартап қызметіне қажетті ресурстар	1
6.2.	Салалық ресурстардың ерекшеліктері	1
6.3.	HR-персоналды басқару	1
7.	Операциялық қызметтер	5
7.1.	Басым істерді анықтау	1
7.2.	Серіктестік қатынастарды қалыптастыру. Аутсорсинг	1

7.3.	Салық	1
7.4.	Құқықтық қатынастар	1
7.5.	Занды тұлғаны тіркеу. Электронды қызметтер	1
8.	Бизнестің қаржы моделі	3
8.1.	Шығындарды есептеу. Кассалық алшақтықтар	1
8.2.	Қаржы моделі-1	1
8.3.	Қаржы моделі-2	1
9.	Инвестиция тарту және мемлекеттік қолдау шаралары	3
9.1.	Инвестиция тарту тәсілдері. Мем.қолдау шаралары	1
9.2.	Тиімді презентациялау әдістері.	1
9.3.	Көпшілік алдында сөйлеу дағдысы	1
10.	Даму стратегиясы	1
10.	Бизнесті ұлғайту	1
11	Кәсіпкердің жауапкершілігі	1
11.1	Кәсіпкердің жауапкершілігі	1
	Пән бойынша барлығы	36

3.2. Курстың мазмұны

1-бөлім. "Бизнес-ойлау психологиясы»

Ойлаудың кәсіпкерлік түрінің ерекшеліктері. Кәсіпкерлік түрлері (B2B, B2C, B2G). Тауар мен қызмет арасындағы айырмашылық. Мемлекет экономикасын дамыту үшін кәсіпкерліктің маңызы. Бизнес үшін команданың мәні. Команда қатысушыларының рөлі (РАЕІ моделі). Бизнесті дамыту кезеңдері. Ағынды күй.

2-бөлім. "Бизнес-идеяларды таңдау» "Икигай" ұғымының мәні.

Бизнес-идеяның мәні. Перспективалы бизнес-идеялардың ерекше ерекшеліктері. Бизнес үшін идеяларды таңдау ережелері. Қазіргі нарықтың трендтері. Бизнес-идеяларды генерациялау әдістері. Бизнестің салалық ерекшеліктері. Бизнес-идеяларды жіктеу әдістері. Бизнес-идеяларды іріктеу әдістері (Smell Test).

3-бөлім. "Бизнес-модель, жоспарлау» Бизнес-модельдің мәні. Бизнес-модельді трансформациялау тәсілдері. Үнемді стартап ұғымы (Lean Startup). Бизнес-модель арнасын құрудың мәні мен әдістері. Бизнес-жоспарды құрудың маңызы мен қажеттілігі. Бизнес-жоспардың құрылымы. Бизнес-модель мен бизнес-жоспар арасындағы айырмашылық. Бизнес-жоспар құру.

4-бөлім. "Маркетинг және маркетингтегі зерттеулер» Бизнес үшін маркетинг мәні. Маркетинг міндеттері. Маркетинг құралдары (модель "4P"). Маркетингтік зерттеулердің мәні мен міндеттері. Маркетингтік зерттеулердің түрлері. Бәсекелестердің түрлері. Далалық және кабинеттік зерттеулердің ерекшеліктері мен қажеттілігі. Мақсатты аудитория. Мақсатты аудиторияның түрлері. Мақсатты аудиторияны анықтау механизмдері. Ең аз өміршең өнім (MVP). MVP ең көп таралған түрлері. MVP құру сұлбасы. Бірегей сауда

ұсынысы (ОЖЖ). ОЖЖ қалыптастыру тактикасы. Сұхбат. Жедел сұхбатты дайындау, өткізу және талдау әдісі, кезеңдері. Терең сұхбатты дайындау, жүргізу және талдау әдісі, кезеңдері. АТЛ-және ВТЛ-коммуникациялар. АТЛ-және ВТЛ-коммуникация аясындағы іс-шаралар кешені. Жарнамадағы заманауи үрдістер. Бизнесіті Онлайн-алға бастыру. Онлайн-алға бастырудың негізгі арналары. SMM-маркетинг. Әртүрлі әлеуметтік желілердің ерекшеліктері. Тауарлар мен қызметтерді алға бастыру әдістері. "Сатушылар" посттары. Таргетингтік жарнама. Медиа-жоспар.

5-бөлім. «Сату стратегиясы»

Сату воронкасы. Сату воронкасының кезеңдері. Конверсия, клиентті тарту құны (CAC). Сату воронкасының тиімділігін арттыру құралдары. Ағымдағы пайдаланушылардан сатуды ұлғайту. Қайта сату арттыру құралдары. Қайта сатуға қызметкерлерді ынталандыру. "Ұйықтайтын" клиенттер. Сату түрлері және олардың ерекшеліктері. Сату кезеңдері. Клиенттердің қарсылықтарымен жұмыс. SPIN сату техникасы. Келіссөздерді жүргізудің мәні мен маңызы. Келіссөздер жүргізу стратегиясы. Келіссөздер жүргізу техникасы. Кіріс ағындарының модельдері. Баға белгілеу тактикасы. Нарық және бәсекелестік түрлері.

6-бөлім. «Бизнестегі басты ресурстар».

Ресурстар. Ресурстардың түрлері. Материалдық, қаржылық және зияткерлік ресурстар. Салалық ресурстар. Адами ресурстар. Адами ресурстарын басқару түсінігі мен принциптері. Қызметкерлерді ынталандыру. Жаңа қызметкерді жұмысқа қабылдау кезіндегі әңгімелесу.

7-бөлім. «Операциялық қызмет».

Бизнес-есептерді шешу үшін істер тізімін құру әдісі. Эйзенхауэр матрицасының мәні мен мағынасы. Аутсорсинг ұғымы, маңызы, артықшылықтары мен кемшіліктері. Серіктестіктің мәні мен түрлері. Серіктестерді таңдаудың негізгі ережелері. Мемлекет қызметіндегі салықтардың маңызы. Қазақстандағы негізгі салықтар. Серіктестермен, Тапсырыс берушілермен және компания қызметкерлерімен қарым-қатынасты заңды ресімдеу. Шарттың типтік құрылымы. Құрылтай шарттарының ерекшеліктері. Шарттардың негізгі түрлері. Бизнесіті жүргізуге арналған Онлайн-құралдар. Компанияны онлайн тіркеу. Кәсіпкерліктің ұйымдық-құқықтық нысандары.

8-бөлім. "Бизнестің қаржылық моделі»

Шығындар. Тұрақты және айнымалы шығындар. Шығынсыздық нүктесі. Кассалық алшақтықтар. Қаржылық модель. Қаржылық модельдің құрылу принциптері. Юнит-экономика. Юнит-экономиканың негізгі ұғымдары. Юнит-экономиканы есептеу.

9-бөлім. Инвестициялар тарту және мемлекеттік қолдау шаралары» Инвесторлар және инвестициялау механизмі. Инвесторлардың стартап пен стартаптың инвесторларға қойылатын негізгі талаптары. Инвесторларды іздеу тәсілдері. Қазақстанда бизнесті мемлекеттік қолдау шаралары. Бизнес-презентацияның ерекшеліктері мен мақсаттары.

Презентация құрылымы. Презентацияны құрастыру. Шешендік шеберліктің негізгі дағдылары. Презентациялар бойынша кері байланыс.

10-бөлім. Даму стратегиясы»

Бизнесті масштабтау. Бизнесті масштабтау себептері мен уақыты. Нарықтың даму болжамдары. Бизнесті масштабтау әдістері. Масштабтау кезіндегі қадамдардың реті.

11-бөлім. "Кәсіпкердің жауапкершілігі»

Кәсіпкерлер жауапкершілігінің мәні мен мағынасы. Кәсіпкерлердің жауапты мінез-құлқын көрсететін шаралар.

4. ЖОСПАРЛАНҒАН ОҚУ НӘТИЖЕСІН БАҚЫЛАУ

Бақылау өздік жұмыстарды жүргізуді, жобаларды қорғауды, тестілеу мен сынақты қарастырады, олар осы курсты оқуға бөлінген уақыт есебінен жүргізіледі.

Осы оқу бағдарламасын іске асыру кезінде сынақ жүргізу көзделген. "Сынақ" бағасы өз бетінше жұмыс істеу үшін ұсынылған тақырыптар бойынша әр бөлімнің соңында сынақ тапсырмасын орындау бойынша білім алушыларға қойылады:

1) "Бизнес-ойлау психологиясы»:

- тиімді жұмыс істеу үшін командада қандай рөлдер ұсынылуы тиіс екенін сипаттау;
- команда көшбасшысы қандай қасиеттерге ие болу керектігін сипаттау;
- олардың тобында осы қасиеттерге кім ие екенін талдау;
- команда көшбасшыларын таңдау; - өз стартаптары үшін командаларды жинау.

2) "Бизнес-идеяны таңдау»:

- өзінің 20 ұсақ мәселелерінің жазбаша тізімін жасау;
- ұсақ-түйек тізімін ең өзекті және перспективалы болып көрінетін бірнеше мәселелерге дейін тарқату;
- таңдалған мәселелерді шешудің бірнеше тұжырымдамасын әзірлеу;
- тұжырымдамалардың жалпы санынан біреуін таңдап, оны егжей-тегжейлі ойластырды.

3) "Бизнес-модель, жоспарлау»:

- стартап үшін бизнес-модельді талқылау және таңдау;
- осы стартап үшін бизнес-модель арқауын құру.

4) "Маркетинг және маркетингтегі зерттеулер»:

- стартап үшін аудиторияны сегменттеуді жүргізу;
- өзінің стартапы үшін маркетингтік коммуникация түрін таңдау және тұтынушыларды сегменттеу деректерін негізге ала отырып, өз шешімін негіздеу.

5) "Сату стратегиясы»:

- стартап үшін сату шұңқырын модельдеу;
- стартап үшін кіріс ағындарын сипаттау.

6) "Бизнестегі негізгі ресурстар»:

- стартаптың барлық негізгі ресурстарын көрсететін кесте құру.

7) "Операциялық қызмет»:

- стартаптың операциялық қызметі шеңберінде жасауға қажетті 50 істің тізімін жасау;

- барлық көрсетілген істерді Эйзенхауэр матрицасы бойынша төрт квадрантқа бөле отырып бөлу.

8) "Бизнестің қаржылық моделі":

- өз стартапы үшін тұрақты және айнымалы шығындар кестесін құру;

- өзінің стартапы үшін қаржылық көрсеткіштерді есептеу.

9) "Инвестициялар тарту және мемлекеттік қолдау шаралары":

- өз жобасы үшін Elevator Pitch құру;

- барлық басқа топтардың алдында өз питчін таныстыру.

10) "Даму стратегиясы"»:

- олардың стартаптары үшін ең қолайлы масштабтау әдістерін таңдау және ерекшелеу.

11) "Кәсіпкердің жауапкершілігі»:

- кәсіпкерлердің жауапкершілігінің барлық түрлерін сипаттау. Әрбір бөлімнің соңында сынақ жұмыстарына арналған тапсырмаларды бағалау келесі критерийлерді ескере отырып жүзеге асырылады:

1) теориялық және практикалық білім көлемі;

2) командада жұмыс істей білу;

3) креативтілік;

4) Нақты мәселелерді шешу үшін білімді қолдана білу;

5) өз мәтіні мен тұсаукесерін қисынды жасай білу;

6) шешендік қабілеттер.

5. ҰСЫНЫЛАТЫН ӘДЕБИЕТТЕР МЕН ОҚЫТУ ҚҰРАЛДАРЫНЫҢ ТІЗІМІ

Негізгі әдебиет:

1. ҚР Азаматтық Кодексі;
2. ҚР Кәсіпкерлік Кодексі;
3. «Әкімшілік құқық бұзушылық туралы» ҚР Кодексі;
4. Қазақстан Республикасының кодексі "Салық және басқа да міндетті төлемдер туралы (Салық кодексі)»;
5. Өнімді жұмыспен қамтуды және жаппай кәсіпкерлікті дамытудың 2017 - 2021 жылдарға арналған "Еңбек" бағдарламасы
6. "Бизнестің жол картасы 2020" бизнесті қолдау мен дамытудың бірыңғай бағдарламасын бекіту туралы, "Бизнестің жол картасы 2020" бағдарламасын іске асыру жөніндегі кейбір шаралар туралы" Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2010 жылғы 10 маусымдағы № 556 қаулысына өзгерістер енгізу және Қазақстан Республикасы Үкіметінің кейбір шешімдерінің күші жойылды деп тану туралы;
7. "Болашаққа көзқарас: рухани жаңғыру" ҚР Тұңғыш Президентінің мақаласы / <http://www.akorda.kz>
8. Горфинкель В. Я. Кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру. М., ЮНИТИ-ДАНА редакциясымен жоғары оқу орындарына арналған оқу құралы, 2004;
9. Котлер, Ф. Маркетинг негіздері. 5-ші басылым. / Ф. Котлер, А. Гари. - М.: Вильямс, 2016. - 752 с.

Қосымша әдебиеттер:

1. В. А. Баринов, Бизнес-жоспарлау: Оқу құралы / . - М.: Форум, 2013. - 256 с.
2. В. Лосев, Бизнес-жоспарды қалай құру керек: әр түрлі салалар үшін дайын бизнес-жоспарлар мысалдарымен практикалық басшылық: ағылш. / В. Лосев. - М.: Вильямс, 2013. - 208 с.
3. Брайан Трейси. "Жетістіктер психологиясы".
4. Роберт Дилтс " НЛП арқылы сенімділікті өзгерту»
5. Емельянов Е. Н., Поварницына С. Е. Бизнес психологиясы.
6. Стивен Кови. "Жоғары тиімді адамдардың жеті дағдысы»
7. Кеннеди Дэн, Маркетологтың құпия қаруы: сіздің бірегей артықшылығыңызды табыңыз, оны қуатты жарнамалық хабарға айналдырыңыз және дұрыс клиенттерге жеткізіңіз / Дэн Кеннеди, ағылш. А. Яковенко. - М.: ГИППО, 2012. - 203 с.
8. Дәйексөздер мен сөздіктердегі шешендік өнер
http://www.orator.biz/?s=38&d_id=165
9. Иванова С.Ф. Мағлұмат http://www.orator.biz/?s=38&d_id=256
10. Пустовалов П. С., Сенкевич М. П. Тіл дамыту құралы. - М., 1987.

Ұсынылатын оқу құралдарының тізбесі:

1. Электрондық оқулық. Кәсіпкерлік және бизнес негіздері: 10 сыныпқа арналған оқулық. 2 бөлім / Е. С. Дүйсенханов, С. А. Щеглов, Д. Ханин, А. А. Сейтенова. — Алматы: "Көкжиек-Горизонт", 2019 ж.
2. atameken.co. онлайн платформасының материалдары
3. Интернет ресурстар.