



UNDP/NV/A4T/2026/068

The United Nations Development Programme (UNDP) in Tajikistan presents its compliments to the Ministry of Foreign Affairs of the Republic of Tajikistan and has the honor to inform that jointly with TIKA and KOSGEB, UNDP is planning to organize a 5-day training program in Dushanbe during **4-8 May 2026** (venue to be confirmed).

The purpose of the training is to provide the policymakers, business support institutions, and entrepreneurs an opportunity to gain an insight from Türkiye's perspective on entrepreneurship, business plan preparation, and government support for entrepreneurs.

In this regard, UNDP kindly requests the Ministry's support in disseminating this letter among the following government agencies:

- Ministry of Economic Development and Trade of RT,
- State Committee on Investment and State Property Management of RT,
- Agency for Innovations and Digital Technologies under the President of RT,
- Agency for Export under the Government of RT,
- Chamber of Commerce and Industry of RT.

UNDP respectfully requests the nomination of one (1) representative from each of the aforementioned institutions to participate in the training session in Dushanbe.

Furthermore, the engagement of the Chamber of Commerce and Industry in facilitating the participation of fifteen (15) MSMEs, as well as members of relevant industry and trade associations, would be greatly appreciated. We would also encourage the inclusion of women-led MSMEs and representatives of women's business associations.

We would be grateful to receive the nominations by **10 March 2026**.

For registration purposes and additional information please contact Mr. Najibulloi Zaydullo, (Trade Associate of the *UNDP Aid for Trade project*) via (+992) 94 9999 420 and/or e-mail: zaydullo.najibulloi@undp.org

The United Nations Development Programme in Tajikistan avails itself of this opportunity to renew to the Ministry of Foreign Affairs of the Republic of Tajikistan the assurance of its highest consideration.

**Ministry of Foreign Affairs
of the Republic of Tajikistan**



Dushanbe, 23 February 2026

Annex:

- *The Program of the training in English and Russian languages.*

"Training Program for Trade Assistance in Central Asia under the TİKA-KOSGEB-UNDP Partnership"	
<p>Scope of Training:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Curriculum and Content (Practical and Theoretical) • Pre- and Post-Training Assessments 	<p style="text-align: center;">Entrepreneurship, Business Plan Preparation, and Government Support for Entrepreneurs: The Case of Türkiye</p> <p>1st Module – Basic Entrepreneurship</p> <ul style="list-style-type: none"> • General information about entrepreneurship • Purpose and objectives of entrepreneurship training • Reasons of failure • Entrepreneurship process • Common traits of successful entrepreneurs • SWOT Analysis of the Entrepreneur (Team Work) <p>2nd Module – Creative Thinking and Innovation</p> <ul style="list-style-type: none"> • The reasons of building up your own company • Building up business idea with creativity • What are the techniques of creative thinking? • What is innovation? • Types of innovation • The concept of innovative entrepreneurship and examples • Global trends in entrepreneurship <p>3rd Module – Preparing a Successful Business Plan (Theoretical)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Selecting the type of the company • What is business plan? • Purpose, objectives, and benefits of a business plan • Components of a business plan • Introduction of the entrepreneur, business idea, mission, vision, capital, Financial resources, selection of the location and the type of the company • SWOT analysis of the business plan (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) • Market research and marketing plan • Production / service plan • Management & Organizational plan • Financial plan <p>4th Module – Preparing a Successful Business Plan (Workshop)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Introduction of the entrepreneur, business idea, mission, vision, capital, Financial resources, selection of the location and the type of the company • SWOT analysis of the business plan (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)

- Market research and marketing plan
- Production / service planning
- Developing a management plan
- Financial planning

5th Module – Presentation of Participants’ Business Plans (Group Work)

- Participants, divided into groups of 4-5, present the business plans they have prepared

6th Module – SMEs and the Entrepreneurship Ecosystem in Türkiye

- Definition of SMEs
- Types and classification of enterprises
- SMEs and the entrepreneurship ecosystem in Türkiye
- Successful entrepreneurship examples from Türkiye

7th Module – KOSGEB Entrepreneur Support Program

- General Introduction to KOSGEB
- KOSGEB Entrepreneurship Trainings
- KOSGEB Support for Business Establishment and Development
- Examples of Successful Entrepreneurs supported by KOSGEB

8th Module – Digital Transformation in Trade

- Definition of Trade
- Historical Development of Trade
- Types of Trade
- What is Digital Transformation?
- The Impact of Digital Transformation on Trade
- Trade Outlook for the Coming Period as a Result of Digital Transformation

9th Module – E-Commerce

- What is E-Commerce?
- Emergence of E-Commerce
- Advantages and Disadvantages of E-Commerce
- Types of E-Commerce
- Successful E-Commerce Applications Around the World and in Türkiye

10th Module – Integration of SMEs into E-Commerce

- Why should SMEs Switch to E-Commerce?
- Key Considerations for SMEs Transitioning to E-Commerce

	<ul style="list-style-type: none"> Contributions of the Public and Private Sectors to the Transition Process of SMEs to E-Commerce <p>11th Module – Preparing an E-Commerce Roadmap (Group Work – Practical)</p> <ul style="list-style-type: none"> Creating a roadmap for groups of 4-5 participants, covering the steps a small business should take when transitioning to e-commerce, points to consider, and the expected economic, financial, and technical requirements. At the end of group work, each group will present and share their ideas on road map and the participants are expected to discuss on the ideal road map. <p>Program Evaluation / Training Assessment / Certificate Ceremony</p>
<p style="text-align: center;">Objectives & Learning Outcomes <i>(Knowledge and Skills to Be Acquired by the Participant)</i></p>	<p>The target audience of the training/program consists of prospective entrepreneurs, entrepreneurs, as well as public officials and experts working in institutions and organizations that contribute to the development of SMEs in the participating countries.</p> <p>Within the scope of this training, the aim is to enhance the participants’ skills in entrepreneurship, business plan preparation, digital transformation in trade and e-commerce and their ability to provide training in these areas.</p> <p>At the end of the training, based on the knowledge and skills acquired, participants will be able to contribute to raising awareness levels regarding entrepreneurship and business plan preparation among entrepreneurs and prospective entrepreneurs in their respective countries. Another objective is to provide entrepreneurs with basic information on digital transformation and e-commerce.</p>
<p>Eligibility Criteria for Trainees <i>(Diploma, age, gender, physical attributes, position, commitment, etc.)</i></p>	<p>This program is intended for prospective entrepreneurs, entrepreneurs, as well as individuals who provide guidance and consultancy services to local entrepreneurs and SMEs. The content and level of difficulty of the training can be adjusted according to the target audience.</p>
<p>Duration (Days-Hours)</p>	<p>5 days (40 hours)</p>
<p>Language of Instruction</p>	<p>Turkish or English</p>
<p>Number of Participants <i>(Minimum – Maximum)</i></p>	<p>Maximum 20 participants per class</p>
<p>Physical Venue and Training Materials for the Training Activity <i>(Seating arrangement, practical area, projector, computer, outdoor space, training tools, stationery, whiteboard, etc.)</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Meeting/presentation room <input type="checkbox"/> Oval or U-shaped table arrangement <input type="checkbox"/> Clustered group seating arrangement (when necessary) <input type="checkbox"/> Computer, projector, and flipchart for instructor use <input type="checkbox"/> Consumables such as board markers, erasers, whiteboard, paper, and pens for use by both participants and instructors

Tentative Programme of the Training

1st Day

09:00 – 09:30 Opening Remarks & Meeting with Participants

09:30 – 10:15 **1st Module – Basic Entrepreneurship**

- General information about entrepreneurship
- Purpose and objectives of entrepreneurship training

10:15 – 10:30 Coffee break

10:30 – 12:00 **1st Module – Basic Entrepreneurship (continues)**

- Reasons of failure
- Entrepreneurship process
- Common traits of successful entrepreneurs
- SWOT Analysis of the Entrepreneur (Team Work)

12:00 – 13:30 Lunch break

13:30 – 14:45 **2nd Module – Creative Thinking and Innovation**

- The reasons of building up your own company
- Building up business idea with creativity
- What are the techniques of creative thinking?
- What is innovation?

14:45 – 15:00 Coffee break

15:00 – 16:15 **2nd Module – Creative Thinking and Innovation (continues)**

- Types of innovation
- The concept of innovative entrepreneurship and examples
- Global trends in entrepreneurship

16:15 – 16:30 **Q & A and Evaluation of the 1st Day**

16:30 **End of 1st day**

2nd Day

09:30 – 09:45 **Review of the 1st day**

09:45 – 10:30 **3rd Module – Preparing a Successful Business Plan (Theoretical)**

- Selecting the type of the company
- What is business plan?
- Purpose, objectives, and benefits of a business plan
- Components of a business plan

10:30 – 10:45 Coffee break

10:45 – 12:00 **3rd Module – Preparing a Successful Business Plan (Theoretical) (continues)**

- Introduction of the entrepreneur, business idea, mission, vision, capital, Financial resources, selection of the location and the type of the company
- SWOT Analysis of the business plan (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)

12:00 – 13:30 Lunch break

13:30 – 14:45 **3rd Module – Preparing a Successful Business Plan (Theoretical) (continues)**

- Market research and marketing plan
- Production / service plan

14:45 – 15:00 Coffee break

15:00 – 16:15 **3rd Module – Preparing a Successful Business Plan (Theoretical) (continues)**

- Management & Organizational plan
- Financial plan

16:15 – 16:30 **Q & A and Evaluation of the 2nd Day**

16:30 **End of 2nd day**

3rd Day

09:30 – 09:45 **Review of the 2nd day**

09:45 – 10:30 **4th Module – Preparing a Successful Business Plan (Workshop)**

- Introduction of the entrepreneur, business idea, mission, vision, capital, Financial resources, selection of the location and the type of the company
- SWOT Analysis of the business plan (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)

10:30 – 10:45 Coffee break

10:45 – 12:00 **4th Module – Preparing a Successful Business Plan (Workshop) (continues)**

- Market research and marketing plan
- Production / service plan
- Management & Organizational plan
- Financial plan

12:00 – 13:30 Lunch break

13:30 – 14:45 **5th Module – Presentation of Participants' Business Plans**

- Participants, divided into groups of 4-5, present the business plans they have prepared in 4th Module (Workshop)

14:45 – 15:00 Coffee break

15:00 – 16:15 **5th Module – Presentation of Participants' Business Plans (continues)**

- Participants, divided into groups of 4-5, present the business plans they have prepared in 4th Module (Workshop)

16:15 – 16:30 **Q & A and Evaluation of the 3rd Day**

16:30 **End of 3rd day**

4th Day

09:30 – 09:45 **Review of the 3rd day**

09:45 – 10:30 **6th Module – SMEs and the Entrepreneurship Ecosystem in Türkiye**

- Definition of SMEs
- Types and classification of enterprises
- SMEs and the entrepreneurship ecosystem in Türkiye
- Successful entrepreneurship examples from Türkiye

10:30 – 10:45 Coffee break

10:45 – 12:00 **7th Module – KOSGEB Entrepreneur Support Program**

- General Introduction to KOSGEB
- KOSGEB Entrepreneurship Trainings
- KOSGEB Support for Business Establishment and Development
- Examples of Successful Entrepreneurs from Türkiye

12:00 – 13:30 Lunch break

13:30 – 14:45 **8th Module – Digital Transformation in Trade**

- Definition of Trade
- Historical Development of Trade
- Types of Trade
- What is Digital Transformation?
- The Impact of Digital Transformation on Trade
- Trade Outlook for the Coming Period as a Result of Digital Transformation

14:45 – 15:00 Coffee break

15:00 – 16:15 **9th Module – E-Commerce**

- What is E-Commerce?
- Emergence of E-Commerce
- Advantages and Disadvantages of E-Commerce
- Types of E-Commerce
- Successful E-Commerce Applications Around the World and in Türkiye

16:15 – 16:30 **Q & A and Evaluation of the 2nd Day**

16:30 **End of 4th day**

5th Day

09:30 – 09:45 **Review of the 4th day**

09:45 – 10:30 **10th Module – Integration of SMEs into E-Commerce**

- Why should SMEs Switch to E-Commerce?
- Key Considerations for SMEs Transitioning to E-Commerce
- Contributions of the Public and Private Sectors to the Transition Process of SMEs to E-Commerce

10:30 – 10:45 Coffee break

10:45 – 12:00 **11th Module – Preparing an E-Commerce Roadmap (Group Work – Practical)**

- Creating a roadmap for groups of 4-5 participants, covering the steps a small business should take when transitioning to e-commerce, points to consider, and the expected economic, financial, and technical requirements.

12:00 – 13:30 Lunch break

13:30 – 14:45 **11th Module – Preparing an E-Commerce Roadmap (Group Work – Practical)**

- After the group work in the morning session, each group will present and share their ideas on road map and the participants are expected to discuss on the ideal road map.

14:45 – 15:00 Coffee break

15:00 – 15:45 **Program Evaluation / Training Assessment / Certificate Ceremony**

15:45 – 16:00 **Closing Remarks**

16:00 **End of the training programme**



UNDP/NV/A4T/2026/068

Программа развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) в Таджикистане свидетельствует свое уважение Министерству иностранных дел Республики Таджикистан и имеет честь сообщить, что в сотрудничестве с ТИКА и KOSGEB, ПРООН планирует организовать 5-дневный тренинг, с **4 по 8 мая 2026 года** (место проведения уточняется).

Целью тренинга является предоставление лицам, формирующим политику, учреждениям по поддержке бизнеса и предпринимателям возможности получить представление о Турецкой модели предпринимательства, подготовки бизнес-планов, а также государственной поддержке предпринимателей.

В этой связи ПРООН любезно просит Министерство оказать поддержку в распространении настоящего письма среди следующих государственных учреждений:

- Министерство экономического развития и торговли РТ,
- Государственный комитет по инвестициям и управлению государственным имуществом РТ,
- Агентство инноваций и цифровых технологий при Президенте РТ,
- Агентство по экспорту при Правительстве РТ,
- Торгово-промышленная палата РТ.

ПРООН с уважением просит номинировать одного (1) представителя от каждого из вышеупомянутых учреждений для участия в учебных сессиях. Кроме того, ПРООН был бы признателен Торгово-Промышленной Палате в поддержке обеспечения участия пятнадцати (15) представителей частного сектора, соответствующих промышленных и торговых ассоциаций. Мы также рекомендуем, предусмотреть участие предприятий, возглавляемых женщинами, а также представителей женских бизнес-ассоциаций. Мы были бы признательны получить имена участников тренинга до **10 марта 2026 года**.

Для регистрации участников и получения дополнительной информации, пожалуйста, свяжитесь с г-ном Наджибуллои Зайдулло, ассистентом по торговым вопросам проекта ПРООН «*Содействие торговле в Центральной Азии*» по телефону (+992) 949999420 и/или электронной почте: zaydullo.najibulloi@undp.org

Программа Развития Организации Объединенных Наций в Таджикистане пользуется случаем, чтобы возобновить Министерству иностранных дел Республики Таджикистан заверения в своем весьма высоком уважении.

**Министерство иностранных дел
Республики Таджикистан**

Душанбе, 23 февраля 2026 года

Приложение:

- *Проект повестки тренинга на английском и русском языках*

	<p style="text-align: center;">«Программа обучения по оказанию помощи в сфере торговли в Центральной Азии в рамках партнерства TIKA-KOSGEB-UNDP» Дата и место проведения: 4-8 мая 2026 года (место уточняется).</p>
<p>Объем обучения:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Учебный план и содержание (практическое и теоретическое) • Оценка до и после обучения 	<p style="text-align: center;">Предпринимательство, разработка бизнес-планов и государственная поддержка предпринимателей: пример Турции.</p> <p>1-й модуль – Основы предпринимательства</p> <ul style="list-style-type: none"> • Общая информация о предпринимательстве • Цель и задачи обучения предпринимательству • Общие черты успешных предпринимателей • Процесс предпринимательства • Глобальные тенденции • SWOT-анализ предпринимателя (групповая работа) <p>2-й модуль – Творческое мышление и инновации</p> <ul style="list-style-type: none"> • Причины продвижения собственной компании. • Креативное продвижение бизнеса • Что такое креативность? • Что представляют собой методы творческого мышления? • Что такое инновация? • Виды инноваций • Концепция инновационного предпринимательства и примеры • Глобальные тенденции в предпринимательстве <p>3-й модуль – Подготовка успешного бизнес-плана (теоретическая часть)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Выбор типа компании • Что такое бизнес-план? • Цель, задачи и преимущества бизнес-плана • Компоненты бизнес-плана • Представление предпринимателя, бизнес-идея, миссия, видение, капитал, финансовые ресурсы, выбор местоположения и типа компании. • SWOT-анализ (сильные стороны, слабые стороны, возможности, препятствия) • Исследование рынка и маркетинговый план • Планирование производства/обслуживания • Организационный и управленческий план • Финансовое планирование <p>4-й модуль – Подготовка успешного бизнес-плана (семинар)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Представление предпринимателя, бизнес-идея, миссия, видение, капитал, финансовые ресурсы, выбор местоположения и типа компании.

- SWOT-анализ (сильные стороны, слабые стороны, возможности, препятствия)
- Презентация предпринимателя и бизнес-идеи.
- Исследование рынка и маркетинговый план
- Планирование производства/обслуживания
- Разработка плана управления
- Финансовое планирование

5-й модуль – Презентация бизнес-планов участников

- Участники, разделившись на группы по 4–5 человек, представляют подготовленные ими бизнес-планы.

6-й модуль – Малые и средние предприятия и предпринимательская экосистема в Турции

- Определение МСП
- Виды и классификация предприятий
- Малые и средние предприятия и предпринимательская экосистема в Турции
- Примеры успешного предпринимательства из Турции

7-й модуль – Программа поддержки предпринимателей KOSGEB

- Общее введение в KOSGEB
- Тренинги по предпринимательству от KOSGEB
- Поддержка KOSGEB в создании и развитии бизнеса.
- Примеры успешных предпринимателей из Турции

8-й модуль – Цифровая трансформация в торговле

- Определение торговли
- Историческое развитие торговли
- Виды торговли
- Что такое трансформация цифровые технологии?
- Влияние трансформации цифровых технологий в сфере торговли
- Прогноз развития торговли на ближайшее время Период как результат цифровой эпохи трансформации

9-й модуль – Электронная коммерция

- Что такое электронная коммерция?
- Возникновение электронной коммерции
- Преимущества и недостатки электронной коммерции
- Виды электронной коммерции
- Успешные приложения для электронной коммерции по всему миру и в Турции.

	<p>10-й модуль – Интеграция малых и средних предприятий в электронную коммерцию</p> <ul style="list-style-type: none"> • Почему МСП должны перейти на электронную коммерцию? • Ключевые соображения для МСП по переходу к электронной коммерции • Вклад государственного и частного секторов к процессу перехода МСП к электронной коммерции <p>11-й модуль – Подготовка дорожной карты электронной коммерции (Групповая - практическая работа)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Создание дорожной карты группами по 4–5 участников, охватывающие шаги/этапы, которые должен пройти малый бизнес при переходе к электронной коммерции, моменты, которые следует учитывать, и ожидаемые экономические, финансовые и технические требования. По завершении групповой работы каждая группа представит и поделится своими идеями по дорожной карте, а участники должны обсудить идеальную дорожную карту. <p>Оценка программ / Оценка качества обучения / Церемония вручения сертификатов</p>
<p style="text-align: center;">Цели и результаты обучения <i>(знания и навыки, которые приобретет участник)</i></p>	<p>Целевая аудитория программы обучения состоит из потенциальных предпринимателей, предпринимателей, а также государственных служащих и экспертов, работающих в учреждениях и организациях, которые способствуют развитию малых и средних предприятий в странах-участницах.</p> <p>Целью данного тренинга является повышение квалификации участников в области предпринимательства, составления бизнес-планов, цифровой трансформации в торговле и электронной коммерции, а также развитие их способности проводить обучение в этих областях.</p> <p>По завершении обучения, опираясь на полученные знания и навыки, участники смогут внести свой вклад в повышение уровня осведомленности о предпринимательстве и подготовке бизнес-планов среди предпринимателей и потенциальных предпринимателей в своих странах. Еще одна цель – предоставить предпринимателям базовую информацию о цифровой трансформации и электронной коммерции.</p>
<p>Критерии отбора участников <i>(наличие диплома, возраст, пол, физические данные, должность, готовность к работе и т.д.)</i></p>	<p>Данная программа предназначена для начинающих предпринимателей, предпринимателей, а также лиц, оказывающих консультационные услуги местным предпринимателям и малым и средним предприятиям. Содержание и уровень сложности обучения могут быть скорректированы в соответствии с целевой аудиторией.</p>

Продолжительность (дни-часы)	5 дней (40 часов)
Язык обучения	Турецкий или английский
Количество участников <i>(минимум – максимум)</i>	Максимальное количество участников в классе — 20 человек.
Место проведения и учебные материалы для проведения тренинга <i>(расстановка мест для сидения, практическое место, проектор, компьютер, открытое пространство, учебные пособия, канцелярские принадлежности, доска и т. д.)</i>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Комната для совещаний/презентаций <input type="checkbox"/> Столы овальной или U-образной формы <input type="checkbox"/> Расстановка мест группами (при необходимости) <input type="checkbox"/> Компьютер, проектор и флипчарт для использования преподавателем <input type="checkbox"/> Расходные материалы, такие как маркеры для доски, ластик, маркерная доска, бумага и ручки, для использования как участниками, так и преподавателями.

Проект Программы обучения

1-й день

09:00 – 09:30 Открытие и встреча с участниками

09:30 – 10:15 **1-й модуль – Основы предпринимательства**

- Общая информация о предпринимательстве
- Цель и задачи тренинга

10:15 – 10:30 Кофе-брейк

10:30 – 12:00 **1-й модуль – Основы предпринимательства (продолжение)**

- Причины неудач
- Предпринимательский процесс
- Общие черты успешного предпринимателя
- SWOT-анализ предпринимателя (групповая работа)

12:00 – 13:30 Перерыв на обед

13:30 – 14:45 **2-й модуль – Творческое мышление и инновации**

- Причины продвижения собственной компании.
- Креативное продвижение бизнеса
- Техника креативного мышления?
- Что такое инновация?

14:45 – 15:00 Кофе-брейк

15:00 – 16:15 **2-й модуль – Творческое мышление и инновации (продолжение)**

- Виды инноваций
- Концепция инновационного предпринимательства и примеры
- Глобальные тенденции в предпринимательстве

16:15 – 16:30 **Вопросы и ответы и оценка 1-го дня тренинга**

16:30 **Конец первого дня**

2-й день

09:30 – 09:45 **Обзор первого дня тренинга**

09:45 – 10:30 **3-й модуль – Подготовка успешного бизнес-плана (теоретическая часть)**

- Выбор типа компании
- Что такое бизнес-план?
- Цель, задачи и преимущества бизнес-плана
- Компоненты бизнес-плана

10:30 – 10:45 Кофе-брейк

10:45 – 12:00 **3-й модуль – Подготовка успешного бизнес-плана (теоретическая часть) (продолжение)**

- Представление предпринимателя, бизнес-идея, миссия, видение, капитал, финансовые ресурсы, выбор местоположения и типа компании.
- SWOT-анализ (сильные стороны, слабые стороны, возможности, препятствия)

12:00 – 13:30 Перерыв на обед

13:30 – 14:45 **3-й Модуль – Подготовка успешного бизнес-плана (теоретическая часть) (продолжение)**

- Исследование рынка и маркетинговый план
- Планирование производства/обслуживания

14:45 – 15:00 Кофе-брейк

15:00 – 16:15 **3-й Модуль – Подготовка успешного бизнес-плана (теоретическая часть) (продолжение)**

- Организационный и управленческий план
- Финансовое планирование

16:15 – 16:30 **Вопросы и ответы и оценка 2-го дня тренинга**

16:30 **Конец второго дня**

3-й день

09:30 – 09:45 **Обзор второго дня тренинга**

09:45 – 10:30 **4-й модуль – Подготовка успешного бизнес-плана (семинар)**

- Представление предпринимателя, бизнес-идея, миссия, видение, капитал, финансовые ресурсы, выбор местоположения и типа компании.
- SWOT-анализ (сильные стороны, слабые стороны, возможности, препятствия)

10:30 – 10:45 Кофе-брейк

10:45 – 12:00 **4-й модуль – Подготовка успешного бизнес-плана (семинар)
(продолжение)**

- Исследование рынка и маркетинговый план
- Планирование производства/обслуживания
- Разработка плана управления
- Финансовое планирование

12:00 – 13:30 Перерыв на обед

13:30 – 14:45 **5-й Модуль – Презентация бизнес-планов участников**

- Участники, разделившись на группы по 4–5 человек, представляют подготовленные ими бизнес-планы, подготовленные в рамках 4-го модуля (семинар).

14:45 – 15:00 Кофе-брейк

15:00 – 16:15 **5-й Модуль – Презентация бизнес-планов участников (продолжение)**

- Участники, разделившись на группы по 4–5 человек, представляют подготовленные ими бизнес-планы, подготовленные в рамках 4-го модуля (семинара).

16:15 – 16:30 **Вопросы и ответы и оценка 3-го дня тренинга**

16:30 **Конец 3-го дня**

4-й день

09:30 – 09:45 **Подведение итогов 3-го дня тренинга**

09:45 – 10:30 **6-й модуль – Малые и средние предприятия и предпринимательская экосистема в Турции**

- Определение МСП
- Виды и классификация предприятий
- Малые и средние предприятия и предпринимательская экосистема в Турции
- Примеры успешного предпринимательства из Турции

10:30 – 10:45 Кофе-брейк

10:45 – 12:00 **7-й модуль – Программа поддержки предпринимателей KOSGEB**

- Общее введение в KOSGEB
- Тренинги по предпринимательству от KOSGEB
- Поддержка KOSGEB в создании и развитии бизнеса.
- Примеры успешных предпринимателей из Турции

12:00 – 13:30 Перерыв на обед

13:30 – 14:45 **8-й Модуль – Цифровая трансформация в торговле**

- Определение торговли
- Историческое развитие торговли
- Виды торговли
- Что такое трансформация цифровые технологии?
- Влияние трансформации цифровых технологий в сфере торговли
- Прогноз развития торговли на ближайшее время Период как результат цифровой эпохи трансформации

14:45 – 15:00 Кофе-брейк

15:00 – 16:15 **9-й Модуль – Электронная коммерция**

- Что такое электронная коммерция?
- Возникновение электронной коммерции
- Преимущества и недостатки электронной коммерции
- Виды электронной коммерции
- Успешные приложения для электронной коммерции по всему миру и в Турции.

16:15 – 16:30 **Вопросы и ответы и оценка 2-го дня тренинга**

16:30 **Конец 4-го дня**

5-й день

09:30 – 09:45 **Подведение итогов 4-го дня тренинга**

09:45 – 10:30 **10-й модуль – Интеграция малых и средних предприятий в электронную коммерцию**

- Почему МСП должны перейти на электронную коммерцию?
- Ключевые соображения для МСП по переходу к электронной коммерции
- Вклад государственного и частного секторов к процессу перехода МСП к электронной коммерции

10:30 – 10:45 Кофе-брейк

10:45 – 12:00 **11-й модуль – Подготовка дорожной карты по электронной коммерции (Групповая - практическая работа)**

- Разработка плана действий группой из 4-5 участников, охватывающего шаги, которые должен предпринять малый бизнес при переходе к электронной коммерции, моменты, которые следует учитывать, а также ожидаемые экономические, финансовые и технические требования.

12:00 – 13:30 Перерыв на обед

13:30 – 14:45 **11-й Модуль – Подготовка дорожной карты по электронной коммерции (Групповая - практическая работа)**

- После групповой работы на утренней сессии каждая группа представит и поделится своими идеями по дорожной карте, а участники обсудят идеальную дорожную карту.

14:45 – 15:00 Кофе-брейк

15:00 – 15:45 **Оценка программы / Оценка результатов обучения / Церемония выдачи сертификатов**

15:45 – 16:00 **Заключительные примечания**

16:00 **Окончание программы обучения**