

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский университет
«Московский институт электронной техники»

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по МДРМ



А.Г. Балашов

«22» октября 2021 г.

ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

«Технологическое предпринимательство»

Москва
2021 г.

1. Цель реализации программы

Сформировать понимание процесса создания жизнеспособного стартапа (инновационного бизнеса) у потенциальных предпринимателей; дать слушателям понимание предпринимательского процесса и навыки, необходимые предпринимателю.

2. Требования к результатам обучения

Планируемые результаты обучения

Область профессиональной деятельности: разработка и коммерциализация инновационных проектов

Вид экономической деятельности: финансовая и страховая деятельность

Укрупнённая группа специальностей: 38.00.00 Экономика и управление

Квалификация: отсутствует

В результате освоения программы слушатель должен приобрести следующие знания и умения, необходимые для качественного изменения компетенций:

должен знать:

- практику организации работы предприятия инновационной сферы;
- специфику потребительского поведения и маркетинговых аспектов инновационной сферы;
- инструменты исследования и анализа рынка;
- основные бизнес-модели компании;
- стратегический инструментарий и современные методы технологического предпринимательства;
- возможности для формирования устойчивых конкурентных преимуществ инновационных технологических компаний.

уметь:

- вести предпринимательскую деятельность высокотехнологических секторов;
- разрабатывать и реализовывать бизнес-модели;
- использовать методы, приемы, инструментарий компаний;
- планировать и оценивать результаты предпринимательской деятельности в высокотехнологических секторах.

В результате слушатели осваивают следующие компетенции:

Компетенция	Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции
Способен к самостоятельному освоению новых методов исследования, изменению научного и научно-производственного профиля своей деятельности	Лекции, семинары, анализ кейсов
Способен принимать управленческие решения, оценивать их возможные последствия и нести за них ответственность	Анализ кейсов, задания промежуточного контроля
Способен порождать принципиально новые идеи и продукты, обладает креативностью, инициативностью	Итоговый проект
Способен выявлять данные, необходимые для решения поставленных исследовательских задач в сфере управления; осуществлять сбор данных, как в полевых условиях, так и из основных источников социально-экономической информации: отчётности организаций различных форм собственности, ведомств и т.д., баз данных, журналов и др., анализ о обработку данных, статистическую информацию о процессах и явлениях	Задания промежуточного контроля (одно из заданий – проведение исследования потребителя)
Способен представлять результаты проведенного исследования в виде отчета, статьи или доклада	Задания промежуточного контроля, итоговый проект
Способен разрабатывать корпоративную стратегию, функциональную стратегию организации	Итоговый проект
Способен находить и оценивать новые рыночные возможности, формировать и оценивать бизнес-идеи, разрабатывать	Анализ кейсов, итоговый проект

бизнес-планы создания нового бизнеса	
Способен представлять результаты проведенного исследования в виде отчета	Итоговый проект

3. Содержание программы

Учебный план

программы повышения квалификации
«Технологическое предпринимательство»

Категория слушателей - лица, имеющие высшее или среднее профессиональное образование

Продолжительность обучения – 36 часов

Форма обучения - очно-заочная, с применением дистанционных технологий

№	Наименование темы	Всего, час.	В том числе	
			лекции	практич. занятия
1	Технологическое предпринимательство. Источники идей для стартапа. Концепция.	4	2	2
2	Команда стартапа. Как собрать и мотивировать команду стартапа.	4	2	2
3	Анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов.	4	2	2
4	Клиентское развитие. Тестирование каналов.	4	2	2
5	От идеи к продукту.	4	2	2
6	Финансы стартапа.	4	2	2
7	Бизнес-модель. Ценностное предложение.	4	2	2
8	Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей.	4	2	2
9	Источники инвестирования.	4	2	2
	Итоговая аттестация	Защита проекта		

Учебно-тематический план
 программы повышения квалификации
 «Технологическое предпринимательство»

№	Наименование темы	Всего, час.	В том числе	
			лекции	практич. занятия
1	Технологическое предпринимательство. Источники идей для стартапа. Концепция.	4	2	2
2	Команда стартапа. Как собрать и мотивировать команду стартапа.	4	2	2
3	Анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов.	4	2	2
4	Клиентское развитие. Тестирование каналов.	4	2	2
5	От идеи к продукту.	4	2	2
6	Финансы стартапа.	4	2	2
7	Бизнес-модель. Ценностное предложение.	4	2	2
8	Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей.	4	2	2
9	Источники инвестирования.	4	2	2
	Итоговая аттестация	Защита проекта		

Тема 1. Технологическое предпринимательство. Источники идей для стартапа. Концепция.

Что такое стартап и как проходит процесс развития стартапа по стадиям (стадия идеи и проверки гипотез, разработка продукта и изучение клиента, производство и продажи, рост). Работать в стартапе – быть «не таким, как все». Это возможность заниматься интересной, активной работой.

Что такое бизнес-идея? где и как найти идею для стартапа? Как выбрать жизнеспособную идею? И как ее сформулировать?

Тема 2. Команда стартапа. Как собрать и мотивировать команду стартапа.

Слушатели получают углубленные знания и навыки для успешного формирования проектных команд, управления ими, поддержания командного духа участников и оптимального распределения командных ролей.

Тема посвящена четырем основным вопросам:

- почему нужна команда?
- кто нужен в команде?
- как формировать команду?
- как сделать так, чтобы команда работала?

Тема 3. Анализ рынка и оценка его потенциала. Маркетинг.

Развитие стартапа невозможно без понимания того, кто ваш клиент и каковы его потребности. Тема позволяет слушателям получить теоретические знания основ маркетинговых исследований, комплекса маркетинга, особенностей маркетинга высокотехнологичных стартапов, а также методов и подходов к оценке рынка в разных отраслях.

Тема 4. Разработка продукта. Выведение продукта на рынок.

Создание продукта или услуги — это ключевой этап бизнеса, в особенности высокотехнологичного. В этой теме слушатели получают ответы на следующие вопросы: что такое жизненный цикл продукта? Какие существуют техники разработки продукта? Как можно улучшить характеристики существующих продуктов? какие существуют методы моделирования потребностей потребителей? Какие подходы к управлению ими наиболее эффективны? Как оценивать емкость рынка и прогнозировать спрос? Какие существуют модели поведения потребителей? Какие особенности продаж существуют для инновационных продуктов?

Тема 5. От идеи к продукту.

Что такое минимальный жизнеспособный продукт, какие существуют сценарии его использования? Как MVP вписывается в клиентское развитие? и какие существуют типы MVP? и как MVP отличается от технологического прототипа?

Тема 6. Финансы стартапа

В рамках данной темы слушатели смогут разработать стратегию финансирования инновационного проекта с учетом специфики их отрасли, бизнес-модели, этапа развития стартапа, доступности тех или иных источников финансирования.

Тема 7. Бизнес-модель. Ценностное предложение

Стартап разрабатывает бизнес-модель, а большая компания реализует бизнес-план, т.е. масштабирует найденную бизнес-модель.

Какие блоки входят в бизнес-модель? какие показатели эффективности у стартапа? Зачем проекту финансовая модель? Стартап – это не маленькая версия большой компании, это другая форма организации бизнеса.

Тема 8. Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей. PR для стартапов

На что обращать внимание при подготовке питчей? Как привлечь внимание первых пользователей к пока еще неизвестному проекту?

Тема посвящена следующим вопросам: воронка бизнеса, этапы воронки маркетинга, этапы воронки продаж, рекламные каналы, каналы коммуникации, статистика и показатели.

Тема 9. Источники инвестирования

Поиск источников финансирования является одним из главных вызовов для любого инновационного проекта. В этой теме слушатели получают ответы на следующие вопросы: в каких случаях следует пытаться найти венчурное финансирование? Как построить финансовый прогноз развития бизнеса? Каковы «золотые» правила финансового моделирования стартапов? Как учесть ожидания инвесторов относительно финансового роста компании на ранней стадии?

4. Материально-технические условия реализации программы

Наименование специализированных аудиторий кабинетов, лабораторий	Вид занятия	Наименование оборудования, программного обеспечения
Аудитория: мультимедийный класс	Лекции	Компьютер, ZOOM
Аудитория: мультимедийный класс	Практические занятия	Компьютер, ZOOM
Аудитория: мультимедийный класс	Защита проекта	Компьютер, ZOOM

5. Учебно-методическое обеспечение программы

Литература

1. Баранчев В.П. Управление инновациями [Электронный ресурс]: Учебник для академического бакалавриата / В.П. Баранчев, Н.П. Масленникова, В.М. Мишин. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт, 2019. - 747 с. - (Бакалавр. Академический курс). - URL: <https://www.biblio-online.ru/book/upravlenie-innovaciyami-445971> (дата обращения: 01.09.2019).
2. Короткова Т.Л. Управление маркетингом [Текст] : Учебник и практикум для академического бакалавриата / Т.Л. Короткова. - 2-е изд., испр. и доп. - М. : Юрайт, 2017. - 322 с.
3. Короткова Т.Л. Маркетинг инноваций [Текст] : Учебник и практикум для академического бакалавриата / Т.Л. Короткова. - 2-е изд., испр. и доп. - М. : Юрайт, 2017. – 272 с.

Периодические издания

1. ЭКОНОМИКА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: международный печатный научный журнал по экономике с февраля 2011 г. – Официальный сайт - URL: <http://www.interesconom.com>. На сайте Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU доступ к полному тексту статей для зарегистрированных пользователей МИЭТ. - URL: <https://elibrary.ru/contents.asp?titleid=27783>.
2. ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ: Российская Академия предпринимательства – сайт - URL: <https://www.pp-mag.ru/jour>). - Режим доступа свободный.

6. Оценка качества освоения программы

Практическая часть курса проходит в форме реализации проекта по выбранной технологии.

По результатам прохождения курса слушатели представляют проект по разработке планов запуска высокотехнологичного бизнеса.

Результатом освоения курса является презентация инновационного проекта по заявленной форме:

- название проекта;
- суть проекта;
- какую проблему потребителя решает продукт/услуга, конкурентные преимущества;
- потенциал рынка;
- предлагаемая технология;
- бизнес-модель;
- команда;
- текущее состояние и достигнутые результаты по тестированию MVP;
- риски;
- экономика проекта и финансовый план;
- предложение инвестору;
- контактная информация.

Итоговые презентации оцениваются экспертами по следующим критериям:

- обоснованность аналитических выводов о состоянии и тенденциях развития исследуемого рынка и перспективах внедрения инновации;
- системность анализа, учет всех релевантных факторов макро- и микросреды исследуемого рынка;
- качество и обоснованность предлагаемых маркетинговых решений;
- обоснованность инвестиций в инновационную разработку;
- системность рекомендаций по выведению инновации на рынок;
- качество представления презентации.

РАЗРАБОТЧИК:

Доцент кафедры ЭМФ, к. полит. н.  /Добрынина М.В./