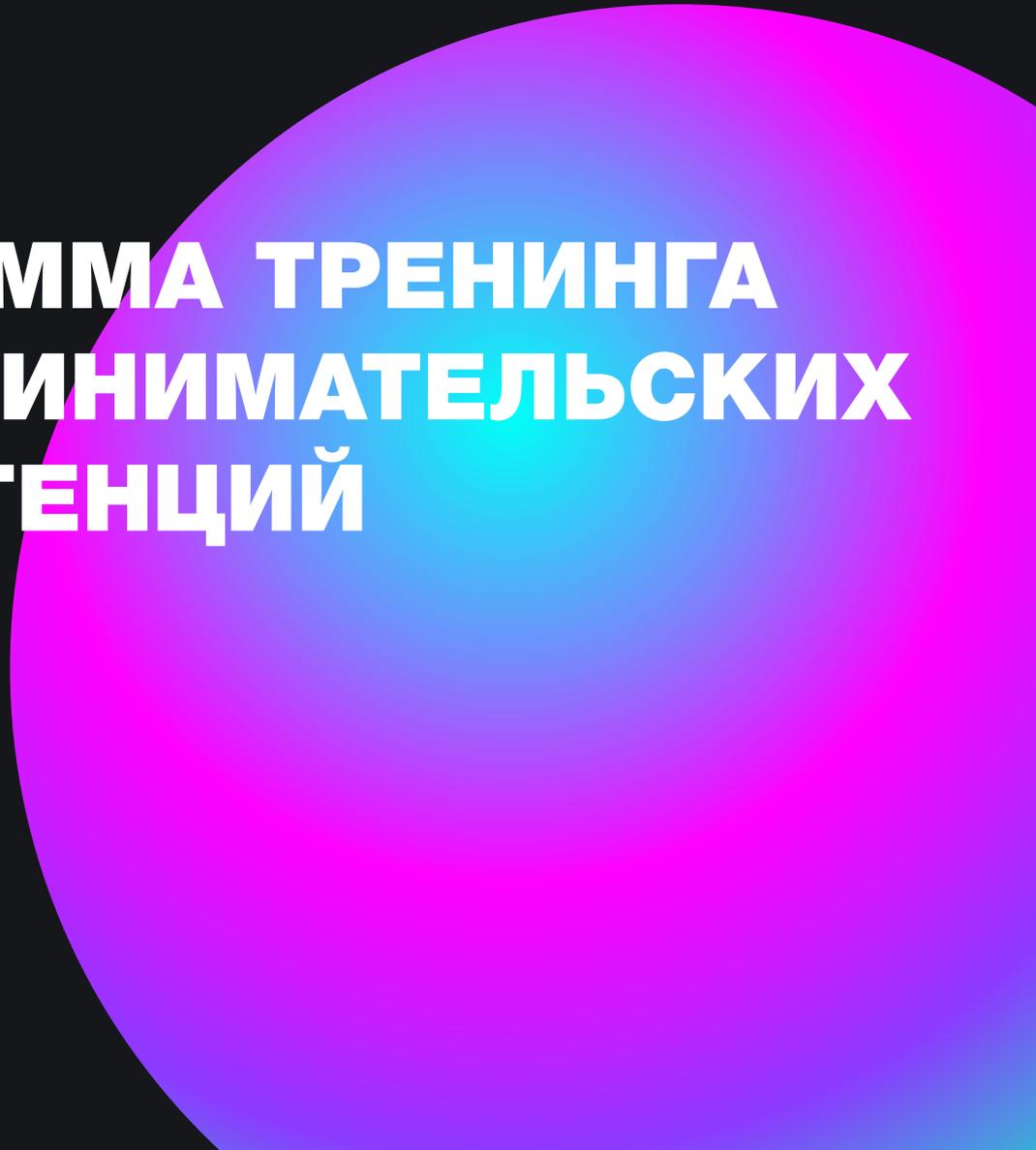
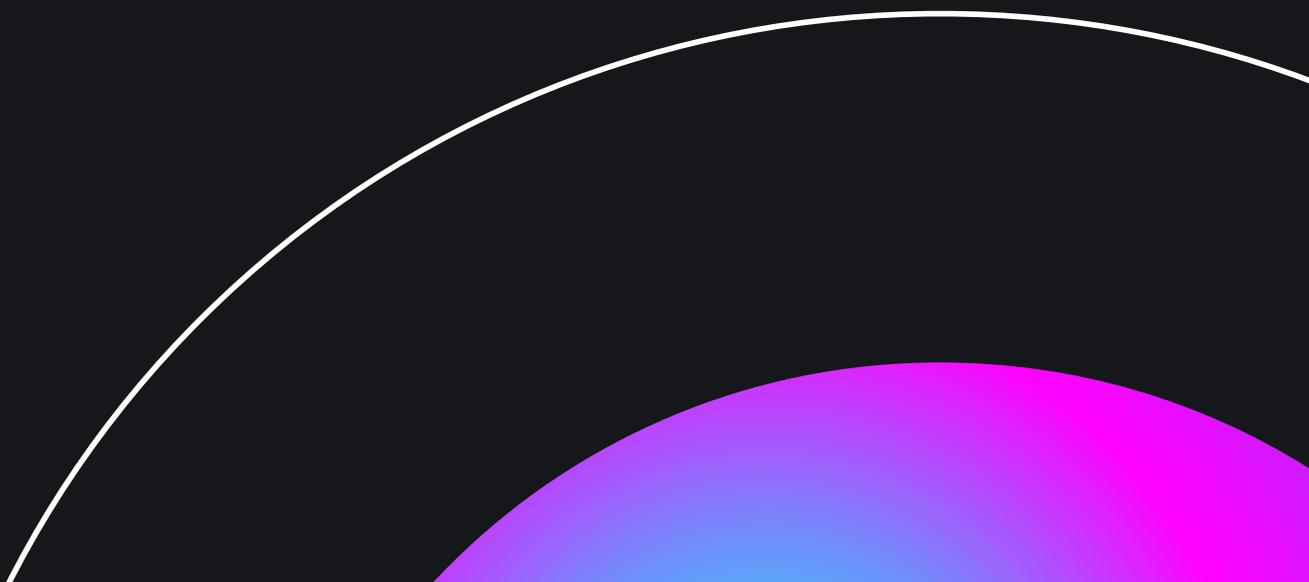


ГЕНЕРАЦИЯ И ФОРМИРОВАНИЕ ПРОДУКТОВЫХ ИДЕЙ, ФОРМИРОВАНИЕ КОМАНДЫ, ВАЛИДАЦИЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ, РАЗРАБОТКА ГИПОТЕЗ И ИДЕЙ, ОБОСНОВАНИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ СТАРТАПА, ПОДГОТОВКА ПРЕЗЕНТАЦИИ, ЮРИДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ, РЕГИСТРАЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ, ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА ПО РАЗРАБОТКЕ И/ИЛИ ПРОИЗВОДСТВУ ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА



ПРОГРАММА ТРЕНИНГА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ



Число участников: студенты, 60 человек.

Требование к помещению для работы:

- 1 большой зал со сценой для сбора всех участников тренинга до 100 посадочных мест, со звуком и возможностями мультимедиа;
- 7–10 аудиторий для работы, рассчитанные на 7–10 человек, оборудованные проекторами и компьютерами (ноутбуками);
- 1 помещение для организации офиса «штаба» тренинга;
- помещения для расположения кофебрейков.

Техническое оснащение:

интернет-доступ (wi-fi) во всех помещениях для одновременной работы большого количества пользователей — ориентировочно 2 канала по 20 Мб. Суммарно 30 ноутбуков для проведения групповых работ, два ч/б и 1 цветной принтер, 1 сканер или МФУ и шредер, суммарно 20 флипчартов или маркерных досок, звуковая система в общем зале.

Для проведения тренинга, необходимо выбрать минимум 3 темы на выбор:

Тема лекции	Развиваемые компетенции
Либо взлетит, либо нет: как продавать проекты	<ul style="list-style-type: none"> ● Генерация и формирование продуктовых идей; ● Валидация потенциальных потребителей; ● Подготовка презентации

Методы генерации идей: латеральное мышление, правила мозгового штурма	<ul style="list-style-type: none"> ● Генерация и формирование продуктовых идей; ● Валидация потенциальных потребителей; ● Разработка гипотез и идей
Основы ТРИЗа для технопредпринимателей	<ul style="list-style-type: none"> ● Генерация и формирование продуктовых идей; ● Разработка гипотез и идей
Тайм-менеджмент	Формирование команды
Разработка и тестирование MVP	<ul style="list-style-type: none"> ● Генерация и формирование продуктовых идей; ● Валидация потенциальных потребителей; ● Разработка гипотез и идей
Как создать продуктивную команду?	Формирование команды
Дизайн-мышление	<ul style="list-style-type: none"> ● Генерация и формирование продуктовых идей; ● Валидация потенциальных потребителей; ● Разработка гипотез и идей; ● Подготовка презентации
VUCA-мир	<ul style="list-style-type: none"> ● Валидация потенциальных потребителей; ● Разработка гипотез и идей
Бизнес-модель	<ul style="list-style-type: none"> ● Разработка гипотез и идей; ● Обоснование бизнес-модели стартапа; ● Подготовка презентации; ● Юридические аспекты; ● Регистрация интеллектуальной собственности; ● Организация труда по разработке и/или производству инновационного продукта

SCRUM-мастер — кто он?	● Формирование команды
Исследовательское и изобретательское мышление	● Генерация и формирование продуктовых идей; ● Разработка гипотез и идей
Стрессоустойчивость в современном мире	Формирование команды
Позитивная психология	Формирование команды

Ожидаемые результаты программы тренингов предпринимательских компетенций:

- формулировать в рамках цели проекта совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение;
- владеть инструментами генерации идеи;
- знать различные бизнес-модели инновационного типа;
- владеть навыками построения бизнес-моделей;
- уметь оценить потребности рынка и его объемы;
- знать этапы разработки технологического продукта и вывода его на рынок;
- владеть инструментами анализа потребителей и оценки потребительского опыта;
- владеть навыками создания «продающих» презентаций;
- уметь оценить инвестиционную привлекательность и риски проектов;
- знать правовые аспекты создания бизнеса и лицензирования технологичного продукта.

ОСНОВНЫЕ ТАКТЫ РАБОТЫ В ОФЛАЙН-РЕЖИМЕ

Такт	Тайминг (мин)	Содержание	Формат	Ожидаемый результат
Нетворкинг	20 минут	<p>Перед началом тренинга в конце зала будет установлена нетворкинг-зона. В ней будет Connecting Wall. Это стенд, куда участники смогут прикрепить свою визитку и увидеть контакты других участников.</p> <p>Участники под активную музыку знакомятся друг с другом и отвечают на вопросы нетворкера</p>	Работа в общем зале, обсуждение	Новые знакомства участников тренинга, налаживание коммуникаций между организаторами и участниками
3 лекции по 35 минут	1 час 45 минут	<p>Темы лекций:</p> <ul style="list-style-type: none"> Либо взлетит, либо нет: Как продавать проекты; Методы генерации идей: латеральное мышление, правила мозгового штурма; Основы ТРИЗа для технопредпринимателей; Тайм-менеджмент; Разработка и тестирование MVP; Как создать продуктивную команду? Дизайн-мышление; VUCA-мир; Бизнес-модель; SCRUM-мастер — кто он; 	Работа в общем зале, обсуждение, дискуссия	<ul style="list-style-type: none"> Формулировать в рамках цели проекта совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение; владеть инструментами генерации идеи; знать различные бизнес-модели инновационного типа; владеть навыками построения бизнес-моделей; уметь оценить потребности рынка и его объемы;

		<ul style="list-style-type: none"> Исследовательское и изобретательское мышление; Стрессоустойчивость в современном мире; Позитивная психология 		<ul style="list-style-type: none"> владеть этапами разработки технологического продукта и вывода его на рынок
Форсайт	1 час	Технологический Форсайт будет нацелен на определение долгосрочных перспектив развития науки и технологий с позиции смены технологических укладов. Работа данного такта проводится с модератором	Групповая работа	Аналитические отчеты, а также прогностические материалы, обобщающие экспертное знание, полученное в ходе работы экспертных групп
Решение кейсов	1 час 30 минут	Командам участникам будут выданы кейсы от заказчиков реального сектора экономики. Работа данного такта проводится с модератором	Групповая работа	<ul style="list-style-type: none"> Владеть этапами разработки технологического продукта и вывода его на рынок; знать инструменты анализа потребителей и оценки потребительского опыта; владеть навыками создания «продающих» презентаций
Презентация результатов	1 час	На выступление каждой команды будет выделено 7 минут. Командам во время выступления необходимо осветить техническое, маркетинговое и PR-решения	Работа в общем зале, обсуждения, дискуссии	<ul style="list-style-type: none"> Владеть навыками создания «продающих» презентаций; уметь задавать правильные вопросы
Рефлексия	30 минут	Рефлексия проводится модератором внутри каждой команды	Групповая работа	

ОСНОВНЫЕ ТАКТЫ РАБОТЫ В ОНЛАЙН-РЕЖИМЕ

Такт	Тайминг (мин)	Содержание	Формат	Ожидаемый результат
Нетворкинг	20 минут	<p>Перед началом тренинга в конце зала будет установлена нетворкинг-зона. В ней будет Connecting Wall. Это стенд, куда участники смогут прикрепить свою визитку и увидеть контакты других участников.</p> <p>Участники под активную музыку знакомятся друг с другом и отвечают на вопросы нетворкера</p>	<p>Zoom — общая встреча всех участников. Знакомство с организаторами.</p> <p>Miro — бесконечная онлайн-доска, на которую можно вытягивать картинки, документы (google docs и pdf), а также делать заметки — рисовать, писать, клеить стикеры, сохраняя результаты в реальном времени. Каждый участник выбирает свое определенное место на доске и оформляет его информацией о себе</p>	<p>Новые знакомства участников тренинга, налаживание коммуникаций между организаторами и участниками</p>
3 лекции по 35 минут	1 час 45 минут	<p>Темы лекций:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Либо взлетит, либо нет: как продавать проекты; ● Методы генерации идей: латеральное мышление, правила мозгового штурма; ● Основы ТРИЗа для технопредпринимателей; ● Тайм-менеджмент; ● Разработка и тестирование MVP; 	<p>Zoom — общий зал для работы с участниками</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Формулировать в рамках цели проекта совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение; ● владеть инструментами генерации идеи; ● знать различные бизнес-модели инновационного типа;

		<ul style="list-style-type: none"> ● Как создать продуктивную команду? ● Дизайн-мышление; ● VUCA-мир; ● Бизнес-модель; ● SCRUM-мастер — кто он; ● Исследовательское и изобретательское мышление; ● Стрессоустойчивость в современном мире; ● Позитивная психология 		<ul style="list-style-type: none"> ● владеть навыками построения бизнес-моделей; ● иметь оценить потребности рынка и его объемы; ● владеть этапами разработки технологического продукта и вывода его на рынок
Форсайт	1 час	<p>Технологический Форсайт будет нацелен на определение долгосрочных перспектив развития науки и технологий с позиции смены технологических укладов. Работа данного такта проводится с модератором</p>	<p>Zoom — общий зал для работы с участниками. При необходимости открытие сессионных залов для групповых работ</p>	<p>Аналитические отчеты и прогностические материалы, обобщающие экспертное знание, полученное в ходе работы экспертных групп</p>
Решение кейсов	1 час 30 минут	<p>Командам-участникам будут выданы кейсы от заказчиков реального сектора экономики. Работа данного такта проводится с модератором</p>	<p>Zoom — сессионные залы для групповых работ.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Владеть этапами разработки технологического продукта и вывода его на рынок;

ОСНОВНЫЕ ТАКТЫ РАБОТЫ В ОНЛАЙН-РЕЖИМЕ

			Работа в сервисах Trello, а также Google Docs для создания презентаций	<ul style="list-style-type: none">● знать инструменты анализа потребителей и оценки потребительского опыта;● владеть навыками создания «продающих» презентаций
Презентация результатов	1 час	На выступление каждой команды будет выделено 7 минут. Командам во время выступления необходимо осветить техническое, маркетинговое и PR-решения	Zoom — общий зал	<ul style="list-style-type: none">● Владеть навыками создания «продающих» презентаций;● уметь задавать правильные вопросы
Рефлексия	30 минут	Рефлексия проводится модератором внутри каждой команды	Zoom — сессионные залы	

ПРИМЕР КЕЙСА ОТ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Описание технологии или продукта	
Требования к продукту	<ul style="list-style-type: none"> ● Конфигурация прибора должна позволять устанавливать его на различных горизонтальных и вертикальных поверхностях. ● Эргономичный стиль провода питания. ● Эргономичный, коммерческий и современный дизайн, способный вписаться под любой тип помещения. ● Ориентир на жилые помещения, производственные помещения, помещения медицинских организаций, рабочее пространство. ● Легкая замена расходных материалов и компонентов (удобство в обслуживании). ● Наличие индикаторов оповещения
Проблематика кейса	Перед разработчиками встала проблема: каким образом необходимо расположить части внутри устройства, чтобы беспрепятственно использовать механизм распыления устройством кедровой живицы
Техническое задание	<ul style="list-style-type: none"> ● Описать составные части устройства, дать понимание внутреннего содержимого устройства (внутренняя структура устройства). ● Разработать и описать механизм распыления устройством кедровой живицы. Подаваемое вещество должно обладать асептическим эффектом и благоприятно воздействовать на человека. ● Разработать и описать принцип замены, дозаправки внутренних компонентов устройства. ● Описать способ движения воздуха и принцип его циркуляции в устройстве при очистке, ароматизации, ионизации
Маркетинговая часть и PR-стратегия	Необходимо разработать маркетинговую и рекламную кампанию для продвижения изделия на российский рынок (план мероприятий по продвижению продукта, презентация, медиамикс, медиаматериалы, иная креативная продукция).

	Также необходимо разработать брендбук изделия в целях обеспечения идентификации и положительного имиджа о продукте
Дополнительное техническое задание	Предусмотреть возможность подключения электробытового прибора ION к смартфону для дистанционного управления работой устройства. Разработать интерфейс и отразить функционал мобильного приложения.

Перечень необходимых для организации тренинга методических материалов

Ключевой задачей студентов будет являться этап решения кейса, составленного по материалам реального заказчика. Кейс представляет собой задачу, в основе которой лежат актуальные проблемы компании, требующие решения.

Структура кейса включает в себя:

- информацию о компании, ее истории, миссии, достижениях, направлениях работы, основных проектах и разработках;
- описание конструкторской, технологической, инженерной, маркетинговой и рекламной проблематики;
- техническую, маркетинговую и рекламную задачи, решение которых требуется найти за десять дней.

Компании, которые будут предоставлять проблематику для написания кейсов, подбираются персонализировано под каждый вуз, в зависимости от специфики и особенностей вуза. Компании могут предоставлять опытные образцы и прототипы продуктов, информацию о стратегии развития, партнерах, а также закреплять консультанта из числа сотрудников компании. Консультант оказывает информационную поддержку при написании организаторами кейсов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ



- Алексеев, А. А. Инновационный менеджмент : 2-е изд., пер. и доп. : учебник и практикум для вузов / А. А. Алексеев. — М. : Издательство Юрайт, 2020. — 259 с. — ISBN: 978-5-534-03166-9 — Текст электронный // ЭБС ЮРАЙТ — URL: <https://urait.ru/book/innovacionnyu-menedzhment-450544>
- Остервальдер, А. Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора / А. Остервальдер, И. Пинье. — М. : Альпина Паблишер, 2013. — ISBN: 9785961423457 — Текст электронный — URL: <https://hse.alpinadigital.ru/book/351>
- Бизнес с нуля: Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Э. Рис; Пер. с англ. А. Стативки. — 5-е изд. — М. : Альпина Паблишер, 2016. — 253 с.: 70x100 1/16 (Переплёт,с/о) ISBN 978-5-9614-5401-7 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/768886>
- Клаверов, В. Б. Управление проектами. Кейс практического обучения : учебное пособие / В. Б. Клаверов. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 142 с. — ISBN 978-5-4486-0076-0.
- Кемпкенс О. Дизайн мышления. Все инструменты в одной книге / О. Кемпкенс. — М. : Эксмо, 2019. — 290 с.
- Павлов, А. Н. Управление проектами на основе стандарта PMI PM-BOOK®. Изложение методологии и опыт применения / А. Н. Павлов. — М. : Лаборатория знаний, 2021. — 272 с.
- Петров, В. ТРИЗ. Теория решения изобретательских задач: уровень 2. ТРИЗ от А до Я / В. Петров. — М. : СОЛОН-ПРЕСС, 2017. — 224 с.
- Проектные методологии управления. Agile и Scrum : учебное пособие / Ю. Д. Агеев, Ю. А. Кавин, И. С. Павловский и др. — М. : Аспект Пресс, 2018. — 160 с. — ISBN 978-5-7567-0982-7.
- Кухта, М. С. Промышленный дизайн : учебник / М. С. Кухта, В. И. Куманин, М. Л. Соколова, М. Г.; под. ред. И. В. Голубятникова и М. С. Кухты. — Томск: Томский политехнический университет, 2013. — 311 с.
- Остервальдер, А. Разработка ценностных предложений: Как создавать товары и услуги, которые захотят купить потребители. Ваш первый шаг : учеб. пособие / А. Остервальдер, И. Пинье, Г. Бернарда. — М. : Альпина Паблишер, 2016. — 312 с.: ISBN 978-5-9614-4907-5 — Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/923404>
- Бланк, С. М. Стартап: Настольная книга основателя / С. М. Бланк, Б. Дорф. — 3-е изд. — М. : Альпина Паблишер, 2016. — 616 с.: ISBN 978-5-9614-5027-9 — Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/924002>
- Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2035. — Текст: электронный. — URL: <https://rosnu.ru/activity/events/1339.htm> 1 (дата обращения: 13.01.2022 г.).
- Браун, Тим. Дизайн-мышление : от разработки новых продуктов до проектирования бизнес-моделей / Тим Браун. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 239 с. — ISBN 978-5-91657-811-9. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/39195.html>
- Бланк, С. Четыре шага к озарению: Стратегии создания успешных стартапов / С. Бланк. — М. : Альпина Паблишер, 2016. — 368 с.: ISBN 978-5-9614-4645-6 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/926475>

