

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Беспалов Владимир Александрович  
Должность: Ректор МИЭТ  
Дата подписания: 31.10.2023 14:08:08  
Уникальный программный ключ:  
ef5a4fe6ed0ffdf3f1a49d6ad1b49464dc1bf7354f736d76c8f8bea882b8d602

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:

<b>Компетенция</b>	<b>Формы и методы обучения, способствующие формированию и развитию компетенции</b>
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./