

2.3. Рабочие программы учебных модулей/ дисциплин.

Модуль 1. Национальная технологическая инициатива: рынки, сквозные технологии, технологические барьеры, инфраструктура НТИ

Основные принципы НТИ. Матрица НТИ. Ключевые научно-технические направления, которые оказывают наиболее существенное влияние на развитие рынков НТИ. Преодоление технологических барьеров на пути создания новых продуктов как ключевая задача для высокотехнологичных компаний. Перечни технологичных барьеров. Выбор рынков по критериям.

Основные вопросы: национальная технологическая инициатива.

Процесс освоения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Профессиональные компетенции ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-18, ПК-19.

Модуль 2. Проблематизация и MVP продукта

Диаграмма последовательности: пользовательский путь - выявление точек ограничения. Работа по созданию и проверки гипотез (HADI-циклы). Проблемное интервью: CustDev, коридорные тесты, кейсы. MVP продукта.

Основные вопросы: CustDev, MVP продукта.

Процесс освоения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Профессиональные компетенции ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-10, ПК-17, ПК-18, ПК-19.

Модуль 3. B2B продажи. Старт продаж на новом рынке. Масштабирование продаж

Ценностное предложение для сегмента рынка. Управление воронкой продаж. Пайп-лайн ревью. Квалификация сделки. Карта лиц, принимающих решение. Система мотивации команды продаж. OKR и KPI. Управление по целям. Распространенные ошибки на этапе первых продаж и при масштабировании продаж. Кейсы стартапов и спин-оффов корпораций.

Основные вопросы: B2B продажи, система мотивации.

Процесс освоения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Профессиональные компетенции ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-10, ПК-17, ПК-18, ПК-19.

Модуль 4. Ценность продукта. Продажи сложных решений в B2B

Ценность продукта. Выявление потребностей заказчика. Уровни осознания потребностей группой лиц, принимающих решение о покупке. Профилирование, проблематизация, квалификация сделки. Принятие решения о покупке группой лиц в сделках с длинными циклами. Управление сделкой. Relationship management. Пайплайн продаж. Контроль сделки. Business progress review. Account planning management. Фреймворк PPVVC из методологии Solution selling. Структурирование ваших B2B сделок. Power map. Принятие решения о покупке группой лиц. Квалификация лида.

Основные вопросы: продукт, сделка.

Процесс освоения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Профессиональные компетенции ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-10.

Модуль 5. Финансовая модель

Юнит-экономика, понятие и элементы. Модель экономического расчета по продукту. Виды моделей. Прибыль и заработок продукта.

Основные вопросы: экономика, прибыль.

Процесс освоения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Профессиональные компетенции ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-10.

Модуль 6. Управление командой

Целеполагание и правила работы команды. Гибкие методы работы в команде. Трекшн-карта. Спринты, митинги и рефлексия. Бэклог, приоритезация и роли. Поиск и отбор «своих людей».

Основные вопросы: работа в команде.

Процесс освоения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

Профессиональные компетенции ПК-6, ПК-7, ПК-10, ПК-17, ПК-19.

Итоговая аттестация слушателей в форме тестирования.

Завершает обучение (повышение квалификации) слушателей итоговая аттестация в форме защиты проекта. К итоговой аттестации допускаются слушатели, успешно освоившие дополнительную профессиональную программу повышения квалификации. Лицам, успешно прошедшим итоговую аттестацию, выдается документ о повышении квалификации.

Итоговая аттестация – зачет в форме защиты проекта (Приложение 1).

3. Организационно-педагогические условия реализации программы

3.1. Материально-технические условия:

Реализация программы повышения квалификации в очной форме осуществляется в г. Перми в соответствии с согласованным расписанием, оснащенная всем необходимым оборудованием. Очные мероприятия должны проводиться в приспособленных и оборудованных для проведения массовых мероприятий помещениях (площадках).

В помещении (на площадке) имеются посадочные места (кресла и/или стулья), в количестве не более 3 (трех) посадочных мест на каждую компанию-участницу.

Помещение (площадка) оснащено достаточным освещением, вентиляцией и соответствует другим действующим санитарным нормативам и правилам пожарной безопасности.

Площадка проведения мероприятия оснащена работающим мультимедиа оборудованием в необходимом количестве:

- демонстрационное оборудование (проектор и экран для проектора (минимум 2х3 м) либо телевизор - 1 шт.;
- кликер-указка - 2 шт.;
- радиомикрофон - 2 шт.;
- колонки, звуковой пульт/усилитель, коммутации (провода, переходники, пилоты-удлинители) - 1 комплект;
- ноутбук - 1 шт.;
- соединительные кабели в необходимом количестве;
- Wi-Fi – интернет –1 канал;
- флипчарты (1-3 шт. в зависимости от запроса спикера, эксперта);
- цветные маркеры (10 шт., не менее 3 разных цветов);
- бумага для флипчарта, письменные принадлежности и бумага формата А4.

Для осуществления обучения в онлайн-формате применяются сервис для организации и проведения вебинаров, дистанционного обучения, совещаний, конференций и других видов онлайн-встреч:

- создает условия для функционирования электронной информационно-образовательной среды, обеспечивающей освоение обучающимися образовательных программ или их частей в полном объеме независимо от места нахождения обучающихся;

- обеспечивает идентификацию личности обучающегося, выбор способа которой осуществляется организацией самостоятельно, и контроль соблюдения условий проведения мероприятий, в рамках которых осуществляется оценка результатов обучения.

Для того чтобы обучающийся освоил программу в полном объеме ему необходимо иметь компьютер с операционной системой Microsoft Windows и выходом в интернет. На компьютере должен быть установлен пакет офисных программ Microsoft Office.

3.2. Кадровое обеспечение:

К реализации программы повышения квалификации привлекаются лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование и отвечающие квалификационным

- требованиям, указанным в квалификационных справочниках, и профессиональным стандартам: лица из числа действующих технологических предпринимателей, представителей организаций инновационной инфраструктуры (акселераторы, бизнес-инкубаторы, центры поддержки предпринимательства и т.п.), представителей федеральных институтов развития, представителей инвестиционного сообщества;

- лица с опытом участия в акселерационных программах для технологических стартапов в количестве не менее 3 (трех) программ в течение последних 3 (трех) лет на федеральном уровне в ФРИИ, РВК, Сколково.

3.3. Рекомендуемая литература:

Учебные и методические материалы:

1. Бекетова, О. Н. Бизнес-планирование [Электронный ресурс] : учебное пособие / О. Н. Бекетова, В. И. Найденков. — 2-е изд. — Саратов : Научная книга, 2019. — 159 с. — ISBN 978-5-9758-1885-0: <http://www.iprbookshop.ru/81001.html>
2. Боронина, Л. Н. Основы управления проектами [Электронный ресурс] / Л. Н. Боронина, З. В. Сенук ; под редакцией Ю. Р. Вишневого. — 3-е изд. — Саратов, Екатеринбург : Профобразование, Уральский федеральный университет, 2019. — 133 с. — ISBN 978-5-4488-0413-7, 978-5-7996-2803-1. — <http://www.iprbookshop.ru/87842.html>
3. Букунов, С. В. Автоматизация процессов бизнес-планирования с помощью системы управления проектами MS Project [Электронный ресурс] : учебное пособие / С. В. Букунов, О. В. Букунова. — Санкт-Петербург : Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, 2017. — 72 с. — ISBN 978-5-9227-0746-6. — <http://www.iprbookshop.ru/74321.html>
4. Горбунов, В. Л. Бизнес-планирование [Электронный ресурс] : учебное пособие / В. Л. Горбунов. — 3-е изд. — Москва, Саратов : Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), Ай Пи Ар Медиа, 2020. — 422 с. — ISBN 978-5-4497-0306-4: <http://www.iprbookshop.ru/89423.html>
5. Д., Арчибальд Управление высокотехнологичными программами и проектами [Электронный ресурс] / Рассел Арчибальд Д. ; перевод Е. В. Мамонтов ; под редакцией А. Д. Баженова, А. О. Арефьева. — 4-е изд. — Москва : ДМК Пресс, 2018. — 464 с. — ISBN 978-5-93700-031-6. — <http://www.iprbookshop.ru/89618.html>
6. Джон, Джестон Управление бизнес-процессами: практическое руководство по успешной реализации проектов [Электронный ресурс] / Джестон Джон, Нелис Йохан ; под редакцией В. Тренева, Е. Бекназаровой ; перевод В. Агапов. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 648 с. — ISBN 978-5-9614-4350-9. — <http://www.iprbookshop.ru/86792.html>
7. Дубровин, И. А. Бизнес-планирование на предприятии [Электронный ресурс] : учебник для бакалавров / И. А. Дубровин. — 3-е изд. — Москва : Дашков и К, 2019. — 432 с. — ISBN 978-5-394-03291-2: <http://www.iprbookshop.ru/85650.html>
8. Есикова, И. В. Телефонный маркетинг, или Продажи не выходя из офиса [Электронный ресурс] / И. В. Есикова, М. А. Шарыпкина. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 198 с. — ISBN 978-5-394-01236-5. — <http://www.iprbookshop.ru/75197.html>
9. Ильин, В. В. Управление бизнесом. Системная модель [Электронный ресурс] : практическое пособие / В. В. Ильин. — 3-е изд. — Москва : Интермедиатор, 2018. — 359 с. — ISBN 978-5-91349-055-1. — <http://www.iprbookshop.ru/89617.html>
10. Клаверов, В. Б. Управление проектами. Кейс практического обучения [Электронный ресурс] : учебное пособие / В. Б. Клаверов. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 142 с. — ISBN 978-5-4486-0076-0. — <http://www.iprbookshop.ru/69295.html>
11. Кови, Стивен Семь навыков эффективных менеджеров: Самоорганизация, лидерство, раскрытие потенциала [Электронный ресурс] / Стивен Кови. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 96 с. — ISBN 978-5-9614-1680-0. — <http://www.iprbookshop.ru/82488.html>
12. Колотилов, Е. Удвоение личных продаж: Как менеджеру по продажам повысить свою эффективность [Электронный ресурс] / Е. Колотилов, А. Парабеллум. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 144 с. — ISBN 978-5-9614-1747-0. — <http://www.iprbookshop.ru/82353.html>
13. Кристенсен, Крэйг Закрывать сделку: Пять навыков для отличных результатов в продажах [Электронный ресурс] / Крэйг Кристенсен, Шон Фронтц, Деннис Сьюза ; перевод М. Витебский. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 120 с. — ISBN 978-5-9614-1045-7. — <http://www.iprbookshop.ru/82598.html>

14. Кусакин, И. Главный навык менеджера по продажам: Как быть убедительным в любой ситуации [Электронный ресурс]/ И. Кусакин. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 160 с. — ISBN 978-5-9614-4956-3. — <http://www.iprbookshop.ru/82922.html>
15. Лебедева, Т. Н. Методы и средства управления проектами [Электронный ресурс] / Т. Н. Лебедева, Л. С. Носова. — Саратов : Профобразование, 2019. — 79 с. — ISBN 978-5-4488-0345-1. — <http://www.iprbookshop.ru/86075.html>
16. Лоуренс, Лич Вовремя и в рамках бюджета: управление проектами по методу критической цепи [Электронный ресурс] / Лич Лоуренс ; перевод У. Саламатова ; под редакцией О. Зупника. — 3-е изд. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 352 с. — ISBN 978-5-9614-5004-0. — <http://www.iprbookshop.ru/86747.html>
17. Лукич, Р. Техника продаж крупным клиентам: 111 вопросов и ответов [Электронный ресурс]/ Р. Лукич, Е. Колотилов. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 272 с. — ISBN 978-5-9614-1965-8. — <http://www.iprbookshop.ru/82545.html>
18. Мазилкина, Е. И. Бизнес-планирование [Электронный ресурс] : учебное пособие для бакалавров / Е. И. Мазилкина. — Саратов : Вузовское образование, 2017. — 336 с. — ISBN 978-5-4487-0007-1: <http://www.iprbookshop.ru/63198.html>
19. Молокова, Е. И. Бизнес-планирование [Электронный ресурс] : монография / Е. И. Молокова. — 2-е изд. — Саратов : Вузовское образование, 2019. — 117 с. — ISBN 978-5-4487-0375-1: <http://www.iprbookshop.ru/79747.html>
20. Ньютон, Ричард Управление проектами от А до Я / Ричард Ньютон [Электронный ресурс] ; перевод А. Кириченко. — Москва : Альпина Бизнес Букс, 2019. — 192 с. — ISBN 978-5-9614-0539-2. — <http://www.iprbookshop.ru/82359.html>
21. Птуха, К. Эмоциональные продажи: Как увеличить продажи втрое [Электронный ресурс]/ К. Птуха, В. Гусарова. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 192 с. — ISBN 978-5-9614-1702-9. — <http://www.iprbookshop.ru/82408.html>
22. Стародубова, А. А. Бизнес-планирование [Электронный ресурс] : учебное пособие / А. А. Стародубова, И. В. Дубовик. — Казань : Казанский национальный исследовательский технологический университет, 2017. — 91 с. — ISBN 978-5-7882-2170-0: <http://www.iprbookshop.ru/79269.html>
23. Ткаченко, Д. Скрипты продаж: Готовые сценарии для «холодных» звонков и личных встреч [Электронный ресурс]/ Д. Ткаченко. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 223 с. — ISBN 978-5-9614-5228-0. — <http://www.iprbookshop.ru/82502.html>
24. Трубилин, А. И. Управление проектами [Электронный ресурс] : учебное пособие / А. И. Трубилин, В. И. Гайдук, А. В. Кондрашова. — Саратов : Ай Пи Ар Медиа, 2019. — 163 с. — ISBN 978-5-4497-0069-8. — <http://www.iprbookshop.ru/86340.html>
25. Холмс, Чет Совершенная машина продаж: 12 проверенных стратегий эффективности бизнеса [Электронный ресурс]/ Чет Холмс ; перевод К. Лукьяненко, В. Владимиров. — Москва : Альпина Паблишер, 2019. — 328 с. — ISBN 978-5-9614-4378-3. — <http://www.iprbookshop.ru/82507.html>