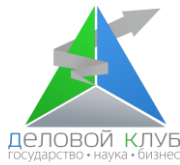


Программа повышения квалификации «ТРЕБОВАНИЯ ИНДУСТРИИ: КАК СТАТЬ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ПАРТНЁРОМ ДЛЯ БИЗНЕСА? »

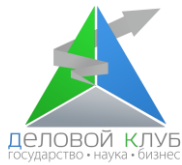
29 - 31 октября, 2018 г.

г. Москва, ул.1905 года д.7 стр.1
(Учебный центр НФПК)

29 октября ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ИНДУСТРИЕЙ	
9:30 - 10:00	Регистрация участников. Приветственный кофе.
10:00 – 11:30	<p>Приветственное слово исполнительного директора Национального фонда подготовки кадров Аржановой Ирины Вадимовны</p> <p>АЛЕКСЕЙ ФИЛИМОНОВ</p> <ul style="list-style-type: none">-Руководитель программы коммерциализации проектов ФЦП «Исследования и разработки»-Основатель, член правления и Исполнительный директор Ассоциации Брокеров Инноваций и Технологий-Антикризисный директор в портфельной компании фонда Severstal-Group Capital Management (фонд РВК)-Бывший Директор Венчурной академии GVA LaunchGurus-Бывший руководитель и создатель акселератора GTI Labs (партнера Московского Посевного Фонда, венчурного партнера РВК, совместно с фондом Prostor Capital),-Бывший Директор по развитию стартапов Технопарка «Сколково», Сооснователь и инвестор ряда проектов в области e-commerce <p>Теория</p> <ul style="list-style-type: none">○ Как стать привлекательным партнёром для бизнеса.○ Ожидание бизнеса от деятельности вузов.○ Система «университет – предприятие – власть».○ Работа с общественным мнением, государством и бизнесом.○ Необходимые навыки для успешной работы в современной бизнес-среде.
11:30 – 11:40	Перерыв
11:40 – 13:00	<p>Теория – продолжение</p> <ul style="list-style-type: none">○ Управление коммуникационными процессами.○ Организация коммуникационной работы по связям с индустрией.○ Модели взаимодействия вузов и промышленности в России.○ Формирование карты компетенций вуза.○ Поиск ключевого индустриального партнёра.
13.00 – 14.00	Обед



14.00 – 18.00	<ul style="list-style-type: none">○ Перечень и особенности госпрограмм для развития взаимодействия бизнеса и науки.○ Государственные программы поддержки для развития взаимодействия предприятий и вузов.○ Патентно-правовая защита продукции.○ Финансовые аспекты и поиск финансирования.○ Финансовые и нефинансовые механизмы поддержки.○ Источники финансирования, конкурсы, гранты, займы.○ Стратегия привлечение партнеров и спонсоров. Эффективные инструменты.
16:30 – 18:00	Практическая работа в группах Разбор кейсов участников
30 октября ОСОБЕННОСТИ ПОДГОТОВКИ ПРОЕКТОВ ДЛЯ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ	
9.30 – 10.00	Кофе-пауза. Сбор участников.
10.00 - 13.00	МИХАИЛ СЕРГЕЕВ -доцент, кандидат технических наук, -эксперт Федерального реестра экспертов научно-технической сферы Теория <ul style="list-style-type: none">○ Определение коммерческого потенциала проектов○ Сценарии коммерциализации результатов научно-технической деятельности.○ Особенности организации экспертизы проектов○ Комплексные научно-технические проекты. Формирование консорциумов.○ Организационно-техническое сопровождение работы консорциума и правовые особенности создания консорциумов.○ Как писать заявки: формальные и контентные особенности (обзор).○ Особенности подготовки специальной документации, виды документов.
13.00 – 14.00	Обед
14.00 – 18.00	Практическая работа в группах. Работа с проектами слушателей: разбор проектов, экспертная оценка, разработка дорожных карт реализации проектов
31 октября РЫНОЧНЫЕ И БИЗНЕС АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ И ТЕХНОЛОГИЙ	
9.30 – 10.00	Кофе-пауза. Сбор участников.
10.00 – 13.00	ДМИТРИЙ ТОРШИН - Эксперт по управлению бизнесом, стартапами, проектными командами, 12+ лет опыта руководящей работы в сферах ИТ и телекоммуникаций. -Управляющий партнер лаборатории решений для роста и развития бизнеса UpLift.Club; -Ведущий еженедельных трекшн-митингов ФРИИ; -Член Совета директоров «Кнопка Жизни»;



	<p>-Ментор программы «Руководитель digital-продукта» онлайн-университета «Нетология»;</p> <p>-В 2013 году вошел в рейтинг ТОП-250 Генеральных директоров России.</p> <p>Теория</p> <ul style="list-style-type: none">○ ТОП-10 ошибок при запуске проекта.○ Какие проекты становятся успешными на рынке?○ Бизнес-модели проектов и их быстрая генерация.○ Agile и Lean подходы к формированию проектов.○ Питчи проектов и презентации проектов.○ Венчурная привлекательность проектов и инвесторы.○ Формирование проектов с учетом рыночных аспектов и отбор идей для финансирования○ Построение успешной команды проекта.
13.00 – 14.00	Обед
14.00 – 17.30	<p>Практическая работа в группах.</p> <ul style="list-style-type: none">○ Формируем идеи проектов по инновациям (или берем те, которые уже есть у участников).○ Учимся делать питчи проектов перед инвесторами.○ Учимся делать правильные презентации проектов.○ Учимся делать и защищать бизнес-модели проектов.
17.30 -18.00	Подведение итогов программы.