**Программа обучающего курса (семинара-тренинга)**

**«ИННОВАЦИИ И КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТОВ»**

**В объеме 12 академических часов.**

1. Описание программы:«Вхождение в управление инновациями и коммерциализацию проектов»
2. Длительность тренинга: два дня
3. Количество участников: 20-25 человек

**Цели тренинга:**

* дать участникам представление о пути появления инноваций и коммерциализации проектов.
* рассказать участникам об особенностях и специфике инновационного менеджмента.
* отработать навыки генерации идей и навыки презентации проекта

**1-й день. «ИННОВАЦИИ»**

**Цель дня: знакомство с понятием «инновация» и особенностями инновационного менеджмента**

|  |  |
| --- | --- |
| **09:00 – 09:10** | **Знакомство с аудиторией** |
| **09:10 – 09:20** | **Презентация программы** |
| **09:20 - 09:50** | **Общение с участниками, выявление запросов** |
| **09:50 – 11:00** | **Теоретический блок**1. Рождение идеи, как идеи меняют мир и зарабатывают деньги
2. Понятие «инновации». Новизна как главный фактор конкурентных преимуществ фирмы.
3. Инновация и инновационный процесс. Основные понятия инновационного процесса.
4. Виды инновационного процесса.
5. Субъекты инновационной деятельности.
6. Классификация инноваций.
7. Современные направления инновационной деятельности
 |
| **11:00 – 11:15** | **Перерыв.** |
| **11:15 – 13:00** | **Проектирование и планирование нововведений** 1. Инновационный проект
2. Научно-исследовательский проект
3. Технический проект
4. Управление инновационным проектом

**Три рынка инновационной деятельности**1. Рынок интеллектуального продукта (инвенций и новаций)
2. Рынок инноваций
3. Рынок капитала (инвестиций)
 |
| **13:00 – 14:00** | **Обед** |
| **14:00 – 16:00** |  **Методологические основы научного познания** **и творчества**  **Тренинг:**1. Мозговой штурм «Идея для инновации».
2. Отработка идей по методу Диснея
3. Прорабатываем идеи на коммерческую ценность, определяем, каким будет наш продукт. Смотрим глазами конечного потребителя. Есть ли конкуренты. Отбор лучших идей. Формируем конечные свойства и кому будем продавать.
4. Доклады от группы
 |
| **16:00 – 16:15** |  **Перерыв.** |
| **16:15 – 17:00** | **Эффективность инновационной деятельности**1. Экспертиза инновационных проектов
2. Проблема риска в инновационной деятельности
3. Виды рисков. Методы оценки рисков
4. Методы уменьшения риска
5. Общая оценка эффективности инновационной деятельности
 |
| **17:00 – 17:30** | **Заключение.** Резюме дня. Обратная связь.  |

**2-й день. «КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ПРОЕКТА».**

**«ПЕРЕГОВОРЫ. ПРОДАЖИ. ПРЕЗЕНТАЦИИ».**

**Цели дня: мотивация на совершение действий. Получить представление о деловой коммуникации. Рассмотреть навыки и условия переговоров, продаж и презентаций.**

|  |  |
| --- | --- |
| **09:00 – 09:10** | **Разминка**  |
| **09:10 – 09:20** | **Общение с участниками, выявление запросов** |
| **09:20 – 11:00** | **Теоретическая часть.** Цель, ее актуальность, ценность цели. Постановка цели.Важность ежедневных действий. Схема «м100%М». Таблица выполнения плана. Польза коучинга.Необходимость команды и партнеров. |
| **11:00 – 11:15** | **Перерыв.** |
| **11:15 – 13:00** |  **Переговоры**. Основные требования.Выгоды всем сторонам. Win-Win. Этикет. «Быть в теме» - когда «горят» глаза.**Презентации.** Основные требования. Внешний вид. Демонстрационные материалы. Речь.**Продажи.** Основные требования. «Продавай прибыль».  **Исследовать -**найти**Проблему/Потребность - Создать решение.**  Маркетинг, 4Р. Продукты «B to B» и «B to C», «B to G».Уникальное торговое предложение (УТП). |
| **13:00 – 14:00** | **Обед** |
| **14:00 – 16:00** | **Тренинг:** Подготовка в группах презентации проекта (продукта).Доклады от группы, демонстрация презентации.Анализ выступлений. |
| **16:00 – 16:15** |  **Перерыв.** |
| **16:15 – 16:40** | Государственные программы поддержки инновационных инициатив.Слово НАТР |
| **16:40 – 17:30** | **Завершение тренинга.** Благодарность всем участникам. Подведение итогов. Какие еще навыки на взгляд участников нужно развивать для успеха в инновациях? Обратная связь от участников.Отзывы участников.Вручение сертификатов.  |