

**Негосударственное образовательное учреждение  
дополнительного профессионального образования  
Московская Школа Управления «СКОЛКОВО»**

Дополнительная профессиональная программа  
профессиональной переподготовки  
«СКОЛКОВО Стартap Академия»

***Цель реализации программы***

Формирование у слушателей профессиональных компетенций, необходимых для ведения профессиональной деятельности в сфере запуска и развития нового бизнеса.

***Планируемые результаты обучения***

В результате освоения программы слушатель должен обладать следующими компетенциями:

- способность оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели;
- владение навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности;
- способность участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений;
- умение применять основные методы финансового менеджмента для оценки активов, управления оборотным капиталом, принятия инвестиционных решений, решений по финансированию;
- владение навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур;
- умение применять знания и навыки командообразования и работы в команде;
- способность осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры.

***Характеристика присваиваемой квалификации***

Областью профессиональной деятельности выпускников программы является предпринимательская и организационная деятельность в структурах, в которых выпускники являются предпринимателями, создающими и развивающими собственное дело.

Объектами профессиональной деятельности выпускников, освоивших программу, являются процессы реализации управленческих решений в организациях различных организационно-правовых форм.

Выпускники, освоившие программу, могут осуществлять организационно-управленческую и предпринимательскую профессиональную деятельность и готовы решать следующие профессиональные задачи:

- организовывать и вести предпринимательскую деятельность;
- разрабатывать и реализовывать бизнес-планы создания нового бизнеса, масштабирования бизнеса, вывода продукта на новые рынки;
- руководить организациями и их подразделениями;
- разрабатывать и реализовывать корпоративную и конкурентную стратегии организации, а также функциональные стратегии (маркетинговую, финансовую, кадровую);
- формировать организационную и управленческую структуру организации;
- разрабатывать и реализовывать проекты, направленные на развитие организации;
- формировать команду и руководить ей для достижения результатов;
- вести деловую коммуникацию, в том числе с инвесторами.

### ***Выдаваемый документ об обучении***

Диплом о профессиональной переподготовке, который подтверждает приобретение новых компетенций, необходимых для ведения профессиональной деятельности в сфере запуска и развития нового бизнеса.

### ***Содержание программы***

#### ***Модуль 1. Верификация идеи: анализ рынка и клиента***

- Верификация предпринимательской идеи сквозь качественное и количественное исследование рынка.
- Формирование гипотезы бизнес-модели для проработки на протяжении программы.
- Прояснение сути лидерства, формирование первого драфта видения своего проекта.
- Первый питч проекта.
- Проведение глубинных интервью с клиентом. Выбор ставки на потребительский сегмент. Формирование портрета потребительского сегмента.
- Анализ устройства рынка и трендов изменения рынка.
- Формирование слайдов инвестиционного дека: рынок, клиент (потребность).

#### ***Модуль 2. Поиск Product Market Fit***

- Формирование гипотезы ценностного предложения, лежащего в основе продукта.
- Определение собственной стадии и метрик, отражающих показатели этой стадии.
- Анализ метрик своего проекта из позиции инвестора.
- Введение ролей в команде стартапа. Формирование дефицитов ядровой команды. Овладение инструментом формирования ядровой команды, объединенной командным видением и средой доверия.
- Создание MVP. Тестирование MVP.
- Просчет и анализ метрик продукта и собственного проекта.
- Формирование карты ролей в команде и определение портрета недостающих членов команды.

- Формирование слайдов инвестиционного дека: решение (продукт), метрики продукта / метрики проекта / конкурентный анализ.

### *Модуль 3. Построение бизнес-модели и стратегии захвата рынка*

- Разработка стратегии захвата рынка. Определение каналов роста и метрик этих каналов. Формирование финансового плана. Определение профиля инвестора, чека инвестиций и горизонта времени, когда инвестиции понадобятся. Методы оценки компании.
- Формирование совместного видения внутри корневой команды и культуры, которая отражает такое видение.
- Формирование стратегии роста и финансового плана, обеспечивающего этот рост.
- Оценка собственной компании. Определение профиля инвестора и оффера для такого инвестора.
- Формирование слайдов инвестиционного дека: план развития / оценка компании / оффер инвестору.

### *Модуль 4. Сборка ресурсов. Команда и инвестиции*

- Предварительная организация и структурирование сделок с инвесторами.
- Выбор стратегического инвестора исходя из плана роста стартапа.
- Финальная сборка инвестиционного дека, перепроверка всех значимых элементов дека: анализ рынка и клиента / решение потребности / метрики стартапа / traction и план захвата рынка / команда / оффер инвестору.