ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

Гипотезы и идеи технологического проекта

Во время такта участники тренинга изучают основные принципы генерации и формирования продуктовой идеи. В рамках мини-лекции тренер объясняет наиболее актуальные и сложные темы такта: HADI-цикл: постановка, проверка и приоритизация гипотез; трендвотчинг; понятие MVP; типы и функционал MVP; прототип и MVP; техники генерации проектных идей. Участники работают в командах и выбирают один из двух треков: «Standart» или «Pro». На практическом занятии обучающиеся занимаются разработкой или актуализацией идеи, подтверждают собственную бизнес-гипотезу. В ходе такта тренер и ассистент тренера консультируют проектные команды, дают советы и рекомендации по генерации бизнес-идей. За активное участие в дискуссии выдаются игровые деньги, которые пригодятся на 2-м или 4-м такте.

Команда технологического проекта

Второй такт программы направлен на развитие навыков принятия решений и коммуникации в команде, знакомство с особенностями процессного и проектного типов менеджмента. Мини-лекция включает в себя следующие темы: иерархия, организационная структура, команда и ее признаки; этапы формирования команды; роли и должности; работа команды в проекте; Agile-манифест и Scrum-методология. В данном такте практическое занятие проводится в форме авторской деловой игры «Деловой центр». Участники работают в командах. Задача каждой команды заключается в строительстве (с помощью конструктора по типу Lego) делового центра и управлении им. За игровые деньги можно приобрести недостающие ресурсы.

Клиентоцентричный бизнес

Во время такта участники тренинга изучают основные принципы клиентоцентричного бизнеса и учатся применять их на практике. В рамках мини-лекции тренер объясняет наиболее актуальные и сложные темы такта: модель Кениче Омае; анализ рынка; теорию стейкхолдеров; сегментирование целевой аудитории; технику СТП; подход Customer development; технику JTBD. Практическое занятие проводится в форме мозгового штурма по определению портрета потенциального клиента, участники определяют ядро целевой аудитории и способы коммуникации с потребителем, формируют гайд проблемного интервью, разрабатывают ценностное предложение.

Деловая коммуникация и подготовка презентации дорожной карты проекта. Выступление потенциального инвестора

Четвертый такт программы направлен на развитие навыков управления деловой коммуникацией, анализа мотивации и проработки интересов потенциальных партнеров, инвесторов и клиентов. Мини-лекция включает в себя следующие темы:

инвестор как клиент; принципы убеждающей деловой коммуникации; правила успешного питч-дека; подготовка к переговорам с инвестором; продающая презентация. В данном такте практическое занятие проводится в форме воркшопа. Участникам тренинга необходимо разработать дорожную карту проекта технологического предпринимательства (этапы (сроки) по реализации идеи, ожидаемые результаты, ответственные) и подготовить план презентации дорожной карты проекта перед потенциальным инвестором. После установки тренера перед участниками тренинга выступает потенциальный инвестор, который делится своим успешным опытом. За игровые деньги можно приобрести консультацию эксперта.

Защита и экспертиза проектов. Подведение итогов тренинга. Рекомендации по дальнейшему развитию достигнутых результатов с учетом сформированных компетентностных профилей участников. Выходное тестирование

Защита проектов проходит по принципу Elevator Pitch. Участники тренинга готовят короткую, до 1-й минуты, презентацию, в которой представляют продукт, команду, потенциальных потребителей и предложение инвестору. Формат: живое выступление капитана команды (или назначенного им участника) с использованием листов флипчарта или записанный видеоролик с трансляцией на экран. В конце тренинга тренер и ассистент тренера определяют дефициты и точки роста для формирования и/или корректировки предпринимательской траектории участников.