

## «Տեխնոլոգիական ձեռներեցության» դասընթացի ուսումնական ծրագիր

Հ/Հ	Թեմա	Դասընթացի նկարագրություն
1	<p style="text-align: center;"><b>Տեխնոլոգիական ձեռներեցության շուկայի հասկացողությունը</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>§ Տեխնոլոգիական նորարարությունը և մուտք դեպի տեխնոլոգիական ոլորտ</li> <li>§ Տեխնոլոգիական շուկայի զարգացումը</li> <li>§ Տեխնոլոգիական շուկայի հետազոտություն և տվյալների վերլուծություն</li> <li>§ Գաղափարից մինչև նորարար արտադրանք/ծառայություն. Նախատիպավորում</li> <li>§ Տեխնոլոգիական շուկայի մասին տեղեկատվության հավաքագրման գործիքներ և մեթոդաբանություն</li> <li>§ Ռեսուրսների և աշխատակազմի հավաքագրման միջոցները տեխնոլոգիական ոլորտում</li> </ul>
2	<p style="text-align: center;"><b>Առաջնորդումը և կառավարումը տեխնոլոգիական ոլորտում</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>§ Տեսլականի փոխանցում և ռազմավարություն</li> <li>§ Ճիշտ առաջադրանք՝ ճիշտ աշխատակցի</li> <li>§ Առաջադրանքների բաշխման մատրիցա</li> <li>§ Քուլչինգ և հետադարձ կապ</li> <li>§ Կառավարման փուլերը տեխնոլոգիական ձեռներեցության ոլորտում</li> <li>§ Ձեռնարկության կազմակերպա-իրավական կառուցվածքը և կառավարման ռեսուրսների օպտիմալ բաշխում</li> <li>§ Նախագծերի և պրոդուկտների կառավարումը տեխնոլոգիական ձեռներեցության ոլորտում</li> <li>§ Ձեռներեցի հմտությունների շրջանակ՝ անձնակազմի կառավարում, ժամանակակառավարում, հաղորդակցային և բանակցային գործընթացների կառավարում և այլն:</li> </ul>

3	<p><b>Քիզնես մոդելավորումը տեխնոլոգիական դարաշրջանում</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Տ Բիզնեսի ստեղծման նպատակը, քիզնես գաղափարը, քիզնես ծրագիրը, ռազմավարությունը</li> <li>Տ Առաքելություն / տեսլական</li> <li>Տ Բիզնես գաղափարների գնահատում</li> <li>Տ Ի՞նչ է քիզնես պլանը և որո՞նք են քիզնես պլանի հիմնական նպատակները</li> <li>Տ Ինչպե՞ս մշակել քիզնես պլան</li> <li>Տ Բիզնեսի և գործառնական մոդելների ստեղծում</li> <li>Տ Բիզնես պլանի ուղեցույցի ներկայացում</li> </ul>
4	<p><b>Շուկայի սեգմենտավորում</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Տ Տեխնոլոգիական ապրանքի/ծառայության նկարագրությունը</li> <li>Տ Խնդիրների լուծում և համակարգված նորարարություն</li> <li>Տ Թիրախային հաճախորդների և գործընկերների բացահայտում, նկարագրություն</li> <li>Տ Ապրանքի/ծառայության մշակումը համապատասխան շուկայի կարիքներին</li> <li>Տ Սեգմենտավորման չափանիշներ</li> </ul>
5	<p><b>Մարքեթինգ</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Տ Ծառայության/ապրանքի օգտատերի պրոֆիլ</li> <li>Տ Մարքեթինգի կառավարման գործընթացը և վաճառքի մոդել (4P)</li> <li>Տ SWOT վերլուծություն</li> <li>Տ Վաճառքի ռազմավարություն, վաճառքի ծավալների կանխատեսում</li> <li>Տ Հաճախորդների հետ հարաբերությունների և սպասարկման կառավարում</li> </ul>
6	<p><b>Տեխնոլոգիական ձեռներեցության շուկայի մրցակցային հետազոտություն</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Տ Արտադրանքի/ծառայության մրցունակության հետազոտություն</li> <li>Տ Շուկայի վրա ազդող գործոններ, հաճախորդների վարքագծի գնահատում, հաճախորդների ցանկությունների հիմնական միտումներ</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>Տ Շուկայի չափի և շուկայի միտումների նկարագրություն</li> <li>Տ Շուկայի մասնաբաժին և վաճառքի ծավալներ</li> <li>Տ Մրցակիցների վերլուծություն</li> <li>Տ Մրցակցային պրոֆիլի մշակում</li> </ul>
7	<b>Ֆինանսական գրագիտություն և ռիսկերի կառավարում</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Տ Ծախսերի հաշվարկ և ներդրումային պլան</li> <li>Տ Շահույթ-վնասի և դրամական հոսքերի հաշվետվություն</li> <li>Տ Ֆինանսական վիճակի մասին հաշվետվություն</li> <li>Տ Անվասաբերության կետ</li> <li>Տ Հիմնական հնարավոր ռիսկերի բացահայտում և թույլ կողմերի գնահատում</li> <li>Տ Ռիսկերը նվազեցնելու, դիմակայելու քաղաքականության, քայլերի ներկայացում</li> </ul>
8	<b>Ֆունդահայթայթում և ձեռնարկության ֆինանսավորում</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Տ Սկսնակ ձեռնարկությունների ֆինանսավորում</li> <li>Տ Ձեռնարկության ֆինանսավորման արտաքին աղբյուրները(բանկային և առևտրական վարկեր, ֆակտորինգ, լիզինգ, անհատ վարկավորվողների միջոցները և այլն)</li> <li>Տ Զբաղմունքի ֆինանսավորում և դրա փուլերը, հարթակները</li> <li>Տ Ֆինանսական և բյուջեի կառավարման սկզբունքները ծրագրի բյուջեի կազմում</li> <li>Տ Սոցիալական/թվային մեդիայում ակտիվ քաղաքականության մարքեթինգ</li> <li>Տ Դրամական միջոցների հավաքագրում</li> <li>Տ Վեճաբանության հիմնադրամներ սկսնակ ձեռներեցների համար</li> <li>Տ Տեղեկատվական տեխնոլոգիաների ոլորտի պետական աջակցության մասին օրենքը և դրույթները</li> </ul>

9	<b>Թեստավորում և Նախատիպերի ստեղծում</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Տ Ինչպես ներկայացնել գաղափարը և ստեղծել ապրանքի ֆիզիկական նախատիպը</li><li>Տ Նախատիպի և ապրանքի արդյունավետ ներկայացման հիմնական կանոնները</li><li>Տ Հարցումները՝ որպես գաղափարը փորձարկելու միջոց</li><li>Տ Ծրագրային ապահովման և ծառայությունների նախատիպեր ստեղծելու ռազմավարություններ</li></ul>
10	<b>Pitching/ներկայացման հմտություններ</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>Տ Արդյունավետ ներկայացման հիմնական կանոնները և հմտությունները</li><li>Տ Թիրախային լսարանի հետ կապի հաստատում</li><li>Տ Կենտրոնացում լսարանի կարիքների վրա</li><li>Տ Նախատիպի/ապրանքի/ծառայության ներկայացումը տեղի և միջազգային տեխնոլոգիական ֆորումներին, expo-ներին, կոնֆերանսներին, SS հարթակներում և այլն</li><li>Տ Ապրանքի և ծառայության մուտքը միջազգային շուկա</li><li>Տ Միջազգային գործընկերների ձեռքբերում և համագործակցության հնարավորություններ</li></ul>

«Ը բարձր տեխնոլոգիական արդյունաբերության նախարարության կողմից հայտարարված դրամաշնորհային ծրագրի շրջանակում «Բի Էս Սի» Բիզնեսի Աջակցման Կենտրոնը համաֆինանսավորմամբ իրականացնում է «Տեխնոլոգիական ձեռներեցության» դասընթաց, պրակտիկա և խորհրդատվություն: