

Международная комиссия по вопросам образования, науки и культуры при ООН (ЮНЕСКО) провозгласила два основных принципа современного образования: «образование для всех» и «образование через всю жизнь».

В правильности такого подхода никто не сомневается. Но с точки зрения сегодняшних реалий возникает ряд проблем.

Первая: проблема огромных территорий с неравномерной плотностью населения. И хотя население рассеяно по всей стране, в крупных городах сосредоточено большинство учебных заведений высокого уровня и преподавателей высшей квалификации. А поездка для обучения, даже краткосрочного, в другой город часто является невозможной из-за высоких расходов.

Вторая: это проблема времени. Сегодня у большинства современных специалистов время расписано по минутам. И, тем не менее, без новых знаний, без обучения в течение всей жизни никому не обойтись.

Помогает в решении всех вышеперечисленных проблем как раз дистанционное образование. Особенно выгодно обучение на расстоянии при получении бизнес-образования.

Фонд «Центр Инновационного Бизнеса» проводит курсы дистанционного обучения по темам: бизнес-планирование, маркетинг инноваций, фандрайзинг, управление бизнесом, эффективная презентация, оценка бизнеса, интеллектуальная собственность, коммерциализация, ведение переговоров, управление проектами, стратегический менеджмент.

Методическое и программное обеспечение курса многократно апробировано на мероприятиях Международного научно-технического Центра (МНТЦ), Москва и Фонда «Центр Инновационного Бизнеса», Екатеринбург.

«Международный Научно-Технический Центр» (МНТЦ) – межправительственная организация, налаживающая деловые связи между учеными из России, Грузии и других стран Содружества Независимых Государств (СНГ) с их коллегами из исследовательских организаций в Канаде, ЕС, Японии, Республики Корея, Норвегии и США

БИЗНЕС-ПЛАН на расстоянии



Галина Борисовна Лехова, директор Центра Инновационного Бизнеса

ФОРМАТ ОБУЧЕНИЯ ВКЛЮЧАЕТ:

- Проведение 2-х очных семинаров – вводного и заключительного;
- Дистанционное изучение материалов лекций;
- Он-лайн тестирование по разделам курса;
- Индивидуальные консультации экспертов по теме курса;
- Подготовку презентации по собственному проекту;
- Очную презентацию результата обучения (бизнес-предложения, маркетинговой стратегии, схемы управления проектом и т.д.) на очном заключительном семинаре.

Команда дистанционного обучения взаимодействует со слушателями в течение всего курса посредством: телефона, электронной почты, внутренних сообщений в системе обучения, форума, чата, телеконференции, на очных встречах.

ОЧЕВИДНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ:

- Самостоятельное изучение материала через интернет со своего рабочего места или с домашнего компьютера в удобное

для вас время в рамках структурированного, но гибкого личного расписания

- Консультации высококвалифицированных преподавателей и экспертов в течение всего периода обучения
- Возможность дистанционной работы над проектом в команде совместно с другими слушателями курса
- Индивидуальный доступ в систему под личным паролем

ПОДРОБНАЯ ПРОГРАММА КУРСА «РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА»

Вводное занятие

1. Бизнес-идея
2. Зачем нужен бизнес-план? Результат обучения

Презентация инвестиционного бизнес-предложения, коммерческий потенциал которого оценен экспертами и практикующими консультантами по бизнес-планированию и управлению проектами.

Сертификат об успешном прохождении курса обучения.

3. Основные разделы бизнес-плана
4. Советы по оформлению

Раздел 1. Что такое бизнес-план?

- 1.1. Организация бизнеса
- 1.2. Модель бизнеса
- 1.3. Типология бизнес-планов
- 1.4. Предпосылки разработки бизнес-плана
- 1.5. Бизнес-планирование и структура бизнес-плана

Раздел 2. Основы разработки бизнес-плана: предприятие, продукция, маркетинг

- 2.1. Методические рекомендации

- 2.2. Предприятие в рыночных условиях
- 2.3. Маркетинговая программа

Раздел 3. Основы разработки бизнес-плана: инвестиционная программа и финансово-экономический анализ

- 3.1. Инвестиционная программа
- 3.2. Финансово-экономический анализ
- 3.3. Риски и страхование

Раздел 4. Технология составления бизнес-плана: резюме, предприятие, продукция, маркетинг

- 4.1. Исполнительное и финансовое резюме
- 4.2. Описание предприятия и отрасли
- 4.3. Описание продукции
- 4.4. План маркетинга

Раздел 5. Технология составления производственного плана и инвестиционной программы

- 5.1. Производственный план: технология и нововведения
- 5.2. Производственный план: сырье и компоненты
- 5.3. Производственные издержки
- 5.4. Инвестиционная программа

Раздел 6. Технология составления финансового плана

- 6.1. Источники финансирования
- 6.2. Основные предположения и ставки сравнения
- 6.3. Прогноз потока денежных средств
- 6.4. Оценка финансовых результатов и прогноз баланса

Раздел 7. Технология проведения финансово-экономического анализа

- 7.1. Экономическая оценка эффективности
- 7.2. Финансовая оценка эффективности
- 7.3. Анализ устойчивости и чувствительности проекта.

За календарный год по курсу «Разработка бизнес-плана» обучено 90 человек, которые представили около 30 бизнес-предложений разного масштаба и степени готовности к выходу на инвестирующие структуры и к реализации на рынке. Эксперты и преподаватели курса дали свои оценки и рекомендации каждому проекту.

Ниже представлены результаты обучения одной из групп.

На заключительном семинаре семь команд представили на суд экспертов, консультантов и всех участников семинара бизнес-предложения, разработанные в рамках учебного курса.

БИЗНЕС-ПРЕДЛОЖЕНИЯ, ПРЕДСТАВЛЕННЫЕ НА ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОМ СЕМИНАРЕ:

1. «Доктор Айболит» - Изготовление и выпуск кисломолочного напитка способного выводить из организма соли тяжелых металлов и радионуклиды.

Для реализации данного проекта требуется инвестиция объемом 3,5 млн. рублей для закупки оборудования. Опытные партии йогурта уже производятся.

2. «ЦИФРОСКАН – выпуск устройств для получения цифровых показаний индивидуальных приборов учета расхода энергоресурсов».

Проект является перспективным для использования в системе ЖКХ и готов для предъявления российскому инвестору.

3. «Разработка гамма-детектора для применения в промышленных системах обнаружения делящихся, радиоактивных, взрывчатых и наркотических веществ».

Данный проект имеет несомненные технические и технологические преимущества и может быть осуществлен только в рамках госзаказа.

4. «Высокоселективный детектор ВЭЖХ».

Проект «Детектор ВЭЖХ» готовится к предъявлению иностранному инвестору.

5. «Прокат автокресел в г. Снежинске». Данный проект требует минимального объема инвестиций (не более 100 тыс. рублей) для того, чтобы обеспечить потребности г. Снежинска в спектре услуг, связанных с прокатом автомобильных кресел.

6. «Производство устройств для контроля времени работы буров для нефтедобычи».

7. «Создание производственного объединения «СНЕЖИНСК-АВИА» - сборка, ремонт, эксплуатация и оказание услуг населению средствами малой авиации.

Проекты № 6 и 7 находятся на начальной стадии разработки, но являются востребованными и входят в реестры приоритетных направлений развития РФ.

Презентации вызвали дискуссии, участники активно обсуждали сильные и слабые стороны проектов, задавали вопросы экспертам.

В настоящее время производится набор в группу дистанционного обучения по тематике: «ТЕХНОЛОГИИ МАРКЕТИНГА ИННОВАЦИЙ»

Курс предназначен для дистанционного обучения сотрудников маркетинговых структур предприятий, научно-технических работников основам маркетинга при реализации коммерческих проектов и рассчитан на применение в ходе реализации проекта.

Мультимедийная обучающая программа состоит из семи занятий. Каждое занятие содержит учебный материал не только в виде схем, таблиц и текстов, но и в виде озвученных лекций и видеофрагментов. Кроме того, занятия дополнены вопросами для самоконтроля. Регламент обучения предполагает консультации экспертов по всем разделам курса.

Обучающая компьютерная программа содержит Словарь, который позволяет использовать материалы курса не только в качестве учебного пособия, но и в режиме

справочника для оперативного изучения информации.

СОДЕРЖАНИЕ КУРСА:

Раздел 1. Основы маркетинга

- 1.1. Цели занятия
- 1.2. Основные понятия
- 1.3. Концепции и цели маркетинга
- 1.4. Управление маркетингом
- 1.5. Маркетинговая среда

Раздел 2. Маркетинговые исследования

- 2.1. Цели занятия
- 2.2. Системы маркетинговых исследований
- 2.3. Потребительские рынки
- 2.4. Рынок предприятий
- 2.5. Сегментирование рынка

Раздел 3. Разработка новых продуктов и ценообразование

- 3.1. Цели занятия
- 3.2. Общие вопросы разработки товаров
- 3.3. Стратегия разработки новых продуктов
- 3.4. Задачи и политика ценообразования
- 3.5. Установление цен на товары

Раздел 4. Продвижение товаров и услуг

- 4.1. Введение
- 4.2. Каналы распределения и товародвижение
- 4.3. Стратегия коммуникации и стимулирования
- 4.4. Реклама и стимулирование сбыта

Раздел 5. Стратегия, планирование, контроль

- 5.1. Введение
- 5.2. Стратегия маркетинга
- 5.3. Планирование
- 5.4. Контроль
- 5.5. Маркетинг услуг и маркетинг в сфере некоммерческой деятельности

Раздел 6. Маркетинг продуктовых и процессных инноваций

- 6.1. Цели занятия
- 6.2. Основные понятия маркетинга инноваций
- 6.3. Конкурентные рынки инноваций
- 6.4. Интернет – технологии в маркетинге инноваций
- 6.5. Маркетинг международной деятельности

Раздел 7. Оценка рыночной привлекательности инновационных технологий

- 7.1. Цели занятия
- 7.2. Методология оценки технологий
- 7.3. Содержание этапов оценки технологий для целей рынка
- 7.4. Организация процесса оценки технологий
- 7.5. Оценка инновационных рисков

Набор в группы дистанционного обучения производится регулярно. Информация размещена на сайте Центра Инновационного Бизнеса www.cibfund.ru