

**Аннотация рабочей программы дисциплины (модуля)**  
**ФТД.02 Инновационные практики технологического предпринимательства**

<b>Направление подготовки (специальность)</b>	<b>38.03.02 Менеджмент</b>
<b>Направленность (профиль)</b>	<b>Экономика и управление на предприятиях топливно-энергетического комплекса</b>
<b>Квалификация</b>	<b>Бакалавр</b>
<b>Форма обучения</b>	<b>Заочная</b>
<b>Выпускающая кафедра Кафедра-разработчик</b>	<b>Менеджмент Строительство</b>

Курс	Час. /з.е.	Лекции, час.	Лаб.раб, час.	Практ. зан., час.	КСР	СРС	Контроль	Форма контроля
<b>3</b>	<b>72/2</b>			<b>2</b>	<b>2</b>	<b>64</b>	<b>4</b>	<b>Зачет с оценкой</b>
<b>Итого</b>	<b>72/2</b>			<b>2</b>	<b>2</b>	<b>64</b>	<b>4</b>	<b>Зачет с оценкой</b>

Дисциплина (модуль) относится к *вариативной* части учебного плана.

Дисциплина нацелена на формирование следующих компетенций:

<b>Общекультурные</b>	
ОК-3	Способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности
<b>Общепрофессиональные</b>	
ОПК-2	Способность находить организационно-управленческие решения и готовность нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений
<b>Профессиональные</b>	
ПК-6	Способностью участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой организационных изменений
ПК-9	Способностью оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли

Инновационный процесс и инновационная деятельность, инновационное предпринимательство. Технологии командообразования. Ключевые этапы формирования бизнес-модели, механизм выбора бизнес-модели компании, переход от бизнес-модели к бизнес-плану. Особенности маркетинга высокотехнологичных стартапов. Особенности продаж инновационных продуктов. Техническое сопровождение проекта создания нового продукта (технологии) от предпроектных разработок до проектирования. IP-стратегия инновационного проекта и ее составляющие. Механизмы планирования работы с индустриальными партнерами по направлению коммерческого НИОКР — формирование предложения, выбор потенциальных клиентов, оценка доступности. Финансовое моделирование проекта, технологии переговоров с инвесторами о финансировании проекта. Оценка инвестиционной привлекательности проекта. Система оценивания базовых рисков инновационного проекта, планирование и осуществление противодействия рискам проекта.

Преподавание дисциплины предусматривает следующие формы организации учебного процесса: практические занятия, самостоятельная работа студента.

Программой дисциплины предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости в форме устного опроса, и теста по практическим занятиям, промежуточный контроль в форме зачета с оценкой.