ПРОЕКТ

**ПРОГРАММА**

**Региональной сессии практического консалтинга (РСПК)**

**«LOGA GROUP & SEED FORUM INTERNATIONAL»**

Дата: 21-22 декабря 2016 года

Место: г. Ханты-Мансийск, ул.Мира, д.5,

 4 этаж, конференц-зал

|  |
| --- |
| **День 1** |
| **Создание стоимости бизнеса / подготовка инвестиционной презентации**  |
| 10.00-10.30 | **Сбор и регистрация участников** |
| 10.30-10.45 | **Открытие Сессии** Приветственное слово организаторов.Представление партнеров мероприятия *Конференц-зал* |
| 10.45-11:00 | **Представление модулей программы РСПК*** Венчурное финансирование и предпринимательство
* Взаимодействие с корпоративными заказчиками
* Возможности, риски и практические шаги которые участники смогут предпринять во время программы для развития своих инновационных проектов
* Национальная технологическая инициатива (НТИ)

Модератор:*Конференц-зал* |
| 11:00-12:00 | **Тема. Цели создания бизнеса со стоимостью**Проработка составляющих проекта на стадии идеи, готового прототипа и быстрого роста: * От идеи до публичной компании (IPO) за короткий срок.
* Оценка и развитие личных способностей команды проекта.
* Цели команды и цели инвестора: амбиции, возможности и риски.
* Критерии поиска / оценки бизнес-идей и быстрорастущих проектов со стоимостью.

Модератор:*Конференц-зал* |
| 12:00-12:15 | **Перерыв, общение участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы**  |
| 12:15-13:15 | **Тема:** **Короткие презентации бизнес-идей/быстрорастущих проектов участников.** Обратная связь от бизнес-тренера - крэш-тест. Ожидания инвесторов, мышление инвесторов, этапы развития проектов и критерии инвестиционной готовности. Почему инвесторы выбирают высокотехнологичные и масштабируемые проекты? Создание стоимости в новом бизнесе или действующем. Первичная экономическая оценка проекта инвестором. Модератор:*Конференц-зал* |
| 13:15-14:30 | **Перерыв на обед.** *Столовая Дома Правительства,* *1 этаж Думы автономного округа* |
| 14:30-15:30 | **Тема:** **Презентация быстрорастущего проекта на разных стадиях.** Разработка бизнес-концепции. Описание команды, продукта и целевого рынка. Проработка элементов описания и проверка гипотез вместе с бизнес-тренером. Формализация описания проектов для повторной презентации (работа в группах или индивидуальная работа).*Конференц-зал* |
| 15:30-15:45 | **Перерыв, общение участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы**  |
| 15:45-18:00 | **Обратная связь от тренера и других участников.**Повторная презентация проработанных проектов. Подведение итогов дня. Ответы на вопросы. Домашнее задание для самостоятельной доработки проектных решений до уровня инвестиционной презентации. Рассмотрение ключевых разделов презентации проекта для инвесторов. *Конференц-зал*  |

|  |
| --- |
| **День 2** |
| **Эффективная коммерциализация и трнасфер технологий***Международная и российская практика, практические кейсы* |
| 10:00-10:30 | **Сбор участников** *Конференц-зал*  |
| 10:30-11:30 | **Тема:** **Процесс коммерциализации технологий начинается с формализации идеи.*** Позиционирование технологии/результата, сравнение с технологиями/результатами лидеров рынка.
* Выявление коммерческого потенциала технологии, оценка коммерческого потенциала технологии своими силами
* Организация процесса трансфера технологии в коммерческий продукт с наименьшими затратами
* Чем друг от друга отличаются школы и практики по коммерциализации технологий?

Модератор *Конференц-зал* |
| 11:30-11:45 | **Перерыв, общение участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы** *Конференц-зал* |
| 11:45-12:30 | **Тема: Почему надо моделировать бизнес, который потенциально можно построить/усилить на базе технологии, подлежащей трансферу?** Что такое Валоризация в области Высоких технологий и не только? Модератор *Конференц-зал* |
| 12.30-13.30 | **Тема:** **Варианты коммерциализации технологии.** Собственной производство или лицензионное соглашение: что выбрать? Плюсы и минусы лицензионных соглашений. Какие факторы необходимо учесть, чтобы заработать на лицензионном соглашении? Развернутая структура лицензионного соглашения. Что такое многоуровневое Know-how?Модератор *Конференц-зал* |
| 13.30-14.30 | **Перерыв на обед***Столовая Дома Правительства,* *1 этаж Думы автономного округа* |
| 14.30-16.00 | **Практическое занятие*** На что обращать внимание если Вы лицензиат или лицензиар?
* Как провести предварительную оценку коммерческого потенциала технологии своими силами? Какой должна быть глубина этого анализа? Когда это надо делать?
* Трансфер Технологии из России, в Россию и внутри России, схемы взаимодействия, ключевые ценности.
* Инструменты качественного трансфера: валоризация технологии/результатов, валоризация активов высокотехнологической Компании, Проекта.
* Коммерческая ценность патента, Know-how, примеры и ведение переговоров.

*Конференц-зал* |
| 16.00-16.15 | **Перерыв, общение участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы** |
| 16.15-18.00 | Индивидуальные консультации на тему эффективной коммерциализации и трансфера технологий. Обратная связь от тренера и других участников.*Кабинет 321, 3 этаж* |