

ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՆԿԱՐԱԳԻՐ

Ձեռնարկատիրական ամառային դպրոցի նպատակն է.

-սկսնակ ձեռնարկատերերին հնարավորություն տալ ձեռք բերելու և զարգացնելու ձեռնարկատիրական հմտություններ,

-նպաստել նորարարական նախագծերի ստեղծմանն ու առաջխաղացմանը,

-մասնակիցների համար ստեղծել ինտերակտիվ միջավայր՝ շփվելու ստարտափ էկոհամակարգի ներկայացուցիչների հետ, որը կնպաստի արժեքավոր գիտելիքի և փորձի փոխանակմանը,

-մասնակիցներին տալ ներթվորքինգի հնարավորություն մյուս ձեռնարկատերերի և հրավիրյալ խոսնակների հետ:

Անցկացման վայր	ՀՖՀՀ
Տևողություն	Հունիսի 17-28
Ժամաքանակ	Օրական 3-4 ժամ (առավոտյան կամ երեկոյան)
Մասնակիցների թիվ	50-60

**ՁԵՌՆԱՐԿԱՏԻՐՈՒԹՅԱՆ
ԱՄԱՌԱՅԻՆ ԴՊՐՈՑ 2024**

Ներվորքինգի աշխատարան Հունիսի 17

Նկարագրություն

Ներվորքինգը կարևոր հմտություն է, որն առանցքային դեր է խաղում բիզնեսի հաջողության մեջ: Հաղորդակցման և միջանձնային հմտությունները նպաստում են ձեռնարկատիրական էկոհամակարգի տարբեր շահագրգիռ կողմերի հետ ամուր հարաբերությունների հաստատմանը:

Աշխատարանի նպատակն է ստեղծել դինամիկ և ինտերակտիվ միջավայր, որտեղ մասնակիցները կարող են արժեքավոր կապեր հաստատել, ուսումնասիրել համագործակցության հնարավորությունները և ամրապնդել իրենց մասնագիտական ցանցը՝ ճիշտ ու արդյունավետ ներկայանալու միջոցով:

Շնորհիվ այս աշխատարանի մասնակիցները ձեռք կբերեն այնպիսի հմտություններ և կտիրապետեն այնպիսի գործիքների, որոնք անհրաժեշտ են իրենց ցանցային ներուժը առավելագույնի հասցնելու համար, ինչպես նաև իրենց ձեռնարկատիրական ուղու համար կարևոր հարաբերություններ կստեղծեն:

Աշխատարանի մասնակիցները ձեռք կբերեն՝

- Մասնագիտական ցանցի ընդլայնում
- Ներվորքինգի հմտությունների հարստացում
- Արդյունավետ հաղորդակցություն
- Ակտիվ ունկնդրում
- Ինքնավստահության բարձրացում
- Դիմացիկ հետ ընդհանրություններ գտնելու և կապեր ստեղծելու կարողություն

Կառուցվածքը

- Ներածություն, ներվորքինգի նպատակը
- Ներվորքինգի տեսակները
- Գործնական առաջադրանքների կատարում
- Ազատ շփում

Տևողությունը՝ 2 ժամ



Մայա Շահումյան
Նախագծերի ղեկավար
MerakiPal, Առաջատար տեխնոլոգիաների
ձեռնարկությունների միություն

Ձեռնարկատիրական մտածողության մասին սեմինար Հունիսի 17

Նկարագրություն

Ձեռնարկատիրական մտածողություն թեմայով սեմինարը եզակի հնարավորություն է տալիս մասնակիցներին ոգեշնչվելու և կրթվելու՝ ձեռնարկատիրական մտածելակերպ որդեգրելու համար:

Տրամադրելով բիզնեսի աշխարհում հաջողության հասնելու համար անհրաժեշտ հիմնական սկզբունքների, էական հմտությունների և ռազմավարությունների խորը ակնարկ՝ այս սեմինարի նպատակն է հնարավորություն տալ մասնակիցներին դիմակայելու մարտահրավերներին և օգտվելու ձեռներեցության հնարավորություններից:

Հաջողված գործնական օրինակների շնորհիվ մասնակիցները հնարավորություն կունենան զարգացնելու սեփական ձեռնարկատիրական տեսլականը:

Սեմինարի մասնակիցները ձեռք կբերեն՝

- Ձեռնարկատիրության հիմունքների խորը ըմբռնում, ձեռնարկատիրական մտածելակերպի մշակման կոնկրետ և գործող ռազմավարությունների տրամադրում՝ ներառյալ ժամանակի կառավարումը, որոշումների կայացումը, առաջնորդությունը և բիզնես նախագծերի կառավարման տեխնիկան
- Հաջողակ ձեռնարկատերերի տեխնիկա. հաջողակ ձեռնարկատերերի կողմից օգտագործվող տեխնիկայի և փորձի ուսումնասիրություն՝ ներառյալ նորարարության կառավարումը, արդյունավետ ցանցերի ստեղծումը, ֆինանսական կառավարումը և ուժեղ ապրանքանիշի ստեղծումը

Կառուցվածքը

- Ձեռնարկատիրության հիմունքներ
- Հաջողակ ձեռնարկատեր դառնալու տեխնիկա
- Քննարկում նորարարության և կրեատիվության վերաբերյալ՝ որպես փոփոխությունների և ձեռնարկատիրական հաջողության շարժիչ ուժեր
- Գործնական օրինակներ

Տևողությունը՝ 1 ժամ



Յան Տեցլեր

Բիզնեսի կառավարման դոկտոր
Լյուֆթանայի համալսարան, Լյուսեբուրգ

Գաղափարների ձևավորման աշխատարան ստարտափ գաղափար չունեցող մասնակիցների համար Յունիսի 17

Նկարագրություն.

Աշխատարանի նպատակն է օգնել մասնակիցներին ձևավորել թիմեր և համատեղ գեներացնել բիզնեսի նոր գաղափար:

Նրանք կներկայացնեն իրենց նոր գաղափարները, կքննարկեն այլ մասնակիցների հետ, հարց ու պատասխանի արդյունքում գաղափարներն ավելի կհստակեցվեն ու կշտկվեն:

Աշխատարանի մասնակիցները ձեռք կբերեն՝

- Ձևավորված թիմ
- Նոր գեներացված գաղափար



Կառուցվածքը

- Թիմերի ձևավորում
- Աշխատանք թիմերով
- Գաղափարների ներկայացում
- Հարց-պատասխան այլ մասնակիցների հետ

Տևողությունը՝ 2 ժամ



Դավիթ Սահակյան

Ստարտափի խորհրդատու, գործառնությունների կառավարման, բիզնեսի զարգացման և ֆինանսական մոդելավորման փորձագետ

Շուկայի ուսումնասիրության աշխատարան

Հունիսի 18

Նկարագրություն

Շուկայի ուսումնասիրության աշխատարանը կօգնի ստարտափերներին հասկանալու իրենց գաղափարի թիրախային շուկան և բացահայտելու այն սեգմենտները, որոնց վրա պետք է կենտրոնանալ:

Աշխատարանի նպատակն է նաև մասնակիցներին տալ գիտելիքներ և գործնական հմտություններ շուկայի ուսումնասիրության արդյունքում ստացվող տվյալների հիման վրա ռազմավարություններ մշակելու համար:

Կներկայացվեն շուկայի հիպոթեզի ձևավորման, ապացուցման և հերքման գործընթացները, ինչպես նաև շուկայական հիմնական ցուցանիշների սահմանման և շարունակական հետևման մեթոդաբանությունը:

Աշխատարանի մասնակիցները ձեռք կբերեն՝

- իրականացնելու շուկայի ուսումնասիրություն,
- իրականացնելու թիրախային շուկայի ճշգրիտ սեգմենտավորում,
- ստեղծելու թիրախային հաճախորդի ճշգրիտ կերպար, որին հետագայում կուղղվեն մասնակիցների մարքեթինգային և արտադրանքի մշակմանն ուղղված ջանքերը,
- հիպոթեզի ձևավորում, ապացուցում և հերքում շուկայական հետազոտությունների միջոցով,
- շուկայական հիմնական ցուցանիշների սահմանում և շարունակական հետևում:

Կառուցվածքը

- Շուկայական վերլուծության իրականացում
- Շուկայական սեգմենտների նույնականացման տեսական մաս
- Persona կտավի բացատրություն
- Դիրքավորման ռազմավարությունների բացատրություն
- Մասնակիցների ինքնուրույն աշխատանք
- Աշխատանքների վերանայում խոսնակի կողմից

Տևողությունը՝ 2 ժամ



Շաայի Մելիք-Յուլչյան
Մարքեթինգի ղեկավար
Ինտելոբանկ

Արժեքային առաջարկի կտավի (Value proposition canvas) աշխատարան Հունիսի 19

Նկարագրություն

Այս աշխատարանը նպատակ ունի մասնակիցներին ուղղորդելու իրենց արտադրանքի կամ ծառայության համար ազդեցիկ արժեքային առաջարկ ստեղծելու հարցում:

Օգտագործելով արժեքային առաջարկի կտավ՝ մասնակիցները կսովորեն հասկանալ իրենց թիրախային լսարանի կարիքները, մշակել համապատասխան լուծումներ և արդյունավետ կերպով փոխանցել նրանց առաջարկի առավելությունները:

Նպատակն է ապահովել, որ իրենց արտադրանքը կամ ծառայությունները բավարարեն հաճախորդների կարիքները ազդեցիկ և շահավետ ձևով:

Աշխատարանի մասնակիցները ձեռք կբերեն՝

- Արժեքային առաջարկի խորը ըմբռնում,
- Թիրախային լսարանի կարիքների բացահայտում,
- Այդ կարիքների և առաջարկվող լուծման համապատասխանության գնահատում,
- Արժեքային առաջարկի կտավի գործնական օգտագործում

Կառուցվածքը

- Արժեքային առաջարկի կտավի ընդհանուր նկարագրություն, առաջարկի և հաճախորդների կարիքների համապատասխանության սցենարների քննարկում
- Մասնակիցների ինքնուրույն աշխատանք
- Աշխատանքների վերանայում բանախոսի կողմից

Տևողությունը՝ 2ժ 30ր



Դավիթ Սահակյան

Ստարտափի խորհրդատու, գործառնությունների կառավարման, բիզնեսի զարգացման և ֆինանսական մոդելավորման փորձագետ

Մարքեթինգի աշխատարան Հունիսի 20

Նկարագրություն.

Մարքեթինգի աշխատարանը նպատակ ունի մասնակիցներին տրամադրելու մարքեթինգի հիմունքների պատկերացում, ինչպես նաև այսօրվա մրցակցային շուկայում հաջողության հասնելու ժամանակակից ռազմավարություններ և մարտավարություններ:

Մասնակիցները հնարավորություն կունենան ուսումնասիրելու մարքեթինգի տարբեր աղբյուրներ, սովորելու մարքեթինգային բյուջեի ճիշտ պլանավորում:

Աշխատարանի մասնակիցները ձեռք կբերեն՝

- Մարքեթինգի հիմունքների իմացություն,
- Արդյունավետ մարքեթինգային ռազմավարություն մշակելու ունակություն (marketing channels, budget planning)

Կառուցվածքը

- Թվային և ավանդական մարքեթինգի տարբեր տեսակների ներկայացում
- Մարքեթինգային ռազմավարության ինտերակտիվ քննարկում բանախոսների հետ

Տևողությունը՝ 2 ժամ



Մարիամ Մխիթարյան
Վաճառքի թիմի
ղեկավար



Լիլիա Գրիգորյան
SMM manager



Թամարա Դանիելյան
Content writer



Գեորգի Մամաջանյան
Գործադիր տնօրեն
SayNine մարքեթինգային
գործակալության

Ձեռնարկատիրական գաղափարի մոդելավորման (Business model canvas) աշխատարան

Հունիսի 24

Նկարագրություն

Այս աշխատարանը նախատեսված է մասնակիցներին օգնելու հասկանալ և օգտագործել Բիզնես մոդելի կտավը, որը հզոր գործիք է բիզնես մոդելի տարբեր ասպեկտները պատկերացնելու և վերլուծելու համար:

Մասնակիցները կսովորեն կառուցել իրենց սեփական բիզնես մոդելի կտավը՝ բացահայտելով ինը հիմնական բաղադրիչները, որոնք նկարագրում են, թե ինչպես է բիզնեսը արժեք ստեղծում և այն հասցնում լսարանին:

Տարբեր սիմուլյացիաների կառուցում, որպեսզի բիզնեսը ընտրի իր համար օպտիմալ տարբերակը:

Աշխատարանի մասնակիցները ձեռք կբերեն՝

- Բիզնես մոդելի կտավի ինը բաղադրիչների պատկերացում,
- Բիզնես մոդելի կտավ գործիքը օգտագործելու ունակություն,
- Օպտիմալ տարբերակ ընտրելու ունակություն

Կառուցվածքը

- Բիզնես մոդելի կտավի յուրաքանչյուր բաղադրիչի մանրամասն ուսումնասիրություն.
 - Հաճախորդների սեգմենտավորում
 - Արժեքային առաջարկ
 - Բաշխման ուղիներ
 - Հաճախորդի հետ հարաբերություններ
 - Եկամտի հոսքերը
 - Հիմնական ռեսուրսներ
 - Հիմնական գործողություններ
 - Հիմնական գործընկերներ
 - Ծախսերի կառուցվածքը
 - Մասնակիցների ինքնուրույն աշխատանք
 - Աշխատանքի վերանայում
- Մասնակիցների ինքնուրույն աշխատանք
- Աշխատանքի վերանայում

Տևողությունը՝ 2ժ 30ր



Դավիթ Սահակյան

Ստարտափի խորհրդատու, գործառնությունների կառավարման, բիզնեսի զարգացման և ֆինանսական մոդելավորման փորձագետ

Բանակցությունների աշխատարան Յունիսի 25

Նկարագրություն

Այս աշխատարանը նախատեսված է մասնակիցներին օգնելու հասկանալ, թե ինչ են բանակցությունները, որոնք կարևորագույն մաս են կազմում ցանկացած բիզնես հարաբերություններում: Մասնակիցները տեսական և գործնական գիտելիքներ ձեռք կբերեն բանակցությունների էության և ձևերի վերաբերյալ:

Մասնակիցները կսովորեն ճանաչել իրենց դեմ կիրառվող կեղտոտ հնարքները և կսովորեն գործիքակազմ դրանց դիմակայելու համար:

Աշխատարանի մասնակիցները ձեռք կբերեն՝

- Հասկանալ ինչ են բանակցությունները, թե ինչով են դրանք տարբերվում վաճառքից
- Ստանալ տեսական և գործնական գիտելիքներ բանակցությունների գործընթացի վերաբերյալ
- Հասկանալ բանակցության փուլերը
- Իմանալ կեղտոտ հնարքների մասին և մեթոդներ դրանց դիմակայման համար

Կառուցվածքը

- Բանակցությունների էությունը
- Բանակցությունների և վաճառքի տարբերությունը
- Բանակցության փուլերը
- Բանակցությունների ուժի աղբյուրները
- Կեղտոտ հնարքներ և ինչպես դիմակայել դրանց

Տևողությունը՝ 2 ժ 15 ր



Արթուր Սահակյան

Գլխավոր տնօրեն
«Coca-Cola HBC Armenia» ընկերություն

Քեյսերի լուծման աշխատարան Յունիսի 25

Նկարագրություն

Աշխատարանը հնարավորություն կտա մասնակիցներին իրենց գիտելիքները կիրառելու բիզնեսի իրական խնդիրների լուծման մեջ:

Մասնակիցները կանդրադառնան կոնկրետ ընկերության բիզնես խնդրին՝ մշակելով և առաջարկելով արդյունավետ լուծումներ: Վերջինս կբարձրացնի մասնակիցների՝ խնդիրների լուծման հմտությունները և պատկերացում կտա բիզնեսի մարտահրավերների վերաբերյալ:

Աշխատարանի մասնակիցները ձեռք կբերեն՝

- Գիտելիքների պրակտիկ կիրառում
- Խնդիրների լուծման հմտություն
- Իրական մարտահրավերների դիմակայելու հմտություն



Կառուցվածքը

- Մեթոդոլոգիական բովանդակության ներկայացում
- Բիզնես խնդրի ներկայացում և հարց-պատասխան
- Լուծումների քննարկում մասնակիցների կողմից
- Ներկայացում և քննարկում

Տևողությունը՝ 2 ժամ



Ջավեն Մելիքջանյան

Ավագ խորհրդատու
CIVITTA AM/
ՀՖՀՀ դասախոս

Ֆինանսների շխատարան Յունիսի 26

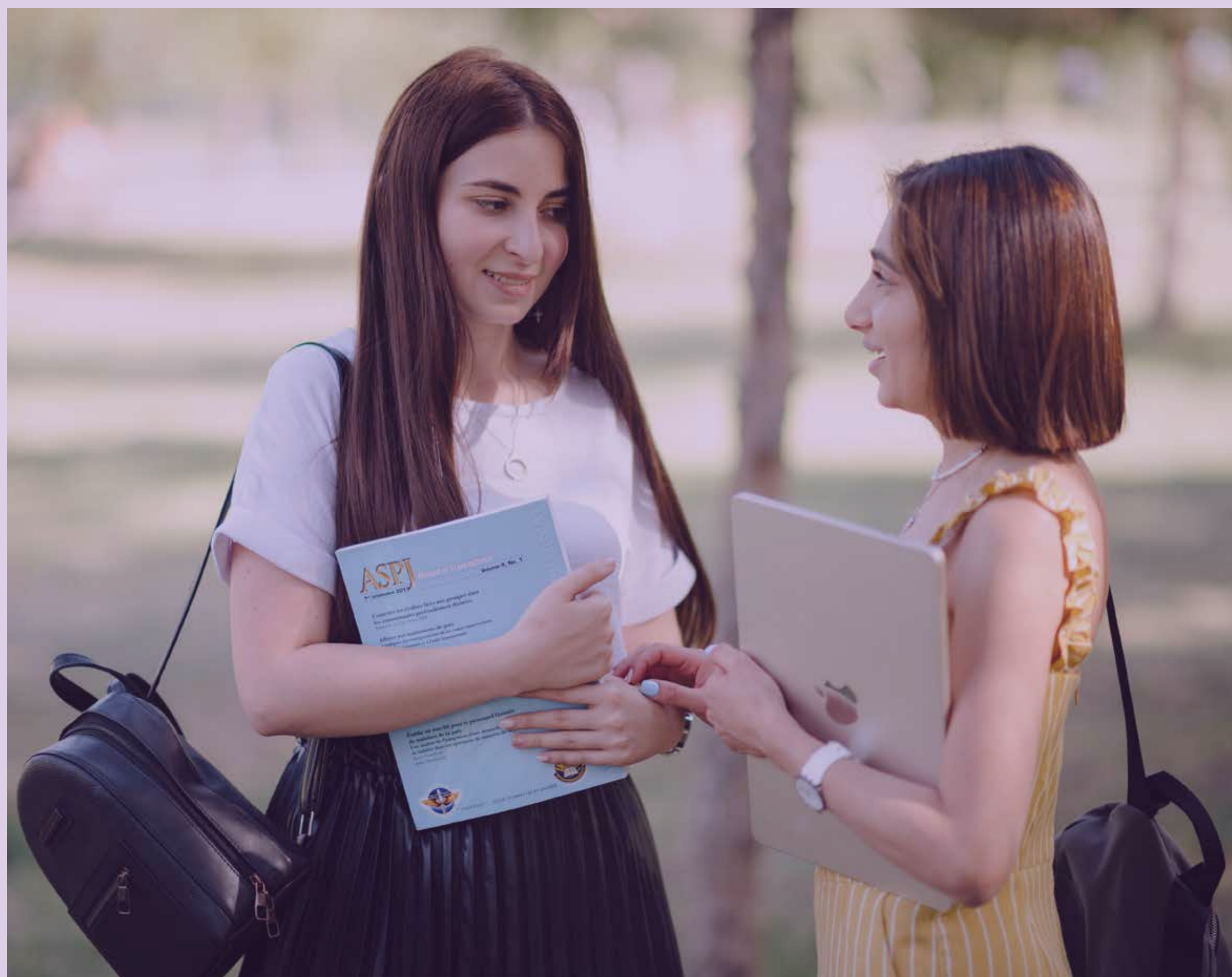
Նկարագրություն

Սեմինարի նպատակն է օգնել մասնակիցներին մշակել նախագծի իրականացման հետ կապված ծախսերի բյուջեն, գնահատել ռեսուրսները, դրանից կախված ծախսերի բյուջեն:

Նրանք կուսումնասիրեն ֆինանսական պլանավորումը, ծախսերի և եկամուտների վերլուծությունը:

Աշխատարանի մասնակիցները կունենան հետևյալ օգուտները.

- Բյուջեի բաշխվածությունը ըստ տեսակների
- Անհրաժեշտ ներդրման ծավալի հաշվարկում
- Հնարավոր ֆինանսական ռիսկերի կանխատեսում



Կառուցվածքը

- Ֆինանսական պլանի մշակում
- Մասնակիցների ինքնուրույն աշխատանք
- Աշխատանքի վերանայում

Տևողությունը՝ 2 ժամ



Դավիթ Սահակյան

Ստարտափի խորհրդատու, գործառնությունների կառավարման, բիզնեսի զարգացման և ֆինանսական մոդելավորման փորձագետ

Փիթչինգի Նախապատրաստման աշխատարան Հունիսի 26

Նկարագրություն

Այս սեմինարը պարտադիր է ապագա ձեռնարկատերերի համար, ովքեր ցանկանում են հաջողությամբ ներկայացնել իրենց նախագիծը ներդրողների առջև:

Նախատեսված հաղորդակցման հմտություններ զարգացնելու համար՝ այն օգնում է մասնակիցներին հղկել իրենց գաղափարները հակիրճ, ազդեցիկ և գրավիչ ձևով ներկայացնել դրանց կարևորությունը:

Աշխատարանի մասնակիցները ձեռք կբերեն՝

- Հաջող փիթչի հիմնական տարրերի խորը ըմբռնում,
- Բանավոր և ոչ բանավոր հաղորդակցման հմտություններ՝ փիթչի ազդեցությունը բարձրացնելու համար,
- Հանրության առջև ներկայանալու և սթրեսի կառավարման պրակտիկա,

Կառուցվածքը

- Համոզիչ փիթչի կառուցվածքի ներկայացում
- Հաղորդակցման և գաղափարի ներկայացման տեխնիկաներ
- Փորձնական փիթչինգ մասնակիցների կողմից

Տևողությունը՝ 2 ժ



Սերգեյ Գասպարյան

Բիզնեսի զարգացման և մարքեթինգի ղեկավար
Synergy International Systems

«Հայաստանում ֆրանսիական համալսարան հիմնադրամ»
ՀՀ, ք. Երևան 0037, Դավիթ Անհաղթի 10
ՀՖՀՀ Ջարգացման և համագործակցության տնօրենություն
+374 (010) 289760
acc28@ufar.am
www.ufar.am