

# ՁԵՌՆԱՐԿԱՏԻՐՈՒԹՅԱՆ ԱՄԱՌԱՅԻՆ ԴՊՐՈՑ 2026

**UFAR**  
ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ  
ՀԱՄԱԼՍՈՐԸ



ՀՖՀՀ  
Ձեռնարկատիրության  
կենտրոն

# 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 ներթվօրոքինգի հնարավորություն մյուս ձեռնարկատերերի և հրավիրյալ խոսնակների հետ:



ՀՖՀՀ



40 ժամ  
(առավոտյան և  
երեկոյան)



Հունիսի 1-12



80-90  
մասնակից



01/06

# Ձեռնարկատիրական մտածողություն

## Նկարագրություն

Սեմինարը հնարավորություն կտա մասնակիցներին ավելի լավ հասկանալու ձեռնարկատիրական մտածելակերպի էությունը, դրա դերը անձնական և մասնագիտական զարգացման, ինչպես նաև բիզնես նախաձեռնությունների իրականացման գործընթացում:

Սեմինարի նպատակն է մասնակիցներին փոխանցել այն հիմնական սկզբունքները, հմտություններն ու ռազմավարական մոտեցումները, որոնք անհրաժեշտ են գաղափարները գործող նախագծերի վերածելու, մարտահրավերներին արդյունավետ արձագանքելու և նոր հնարավորություններ բացահայտելու համար:

## Սեմինարի մասնակիցները ձեռք կբերեն

- ձեռնարկատիրության հիմունքների և ձեռնարկատիրական մտածելակերպի ավելի խորը ըմբռնում
- հաջողակ ձեռնարկատերերին բնորոշ գործնական մոտեցումների և փորձի ուսումնասիրություն
- հնարավորություն գործնական օրինակների և քննարկումների միջոցով զարգացնելու ձեռնարկատիրական մտածողությունը

## Կառուցվածքը

- Ձեռնարկատիրության հիմունքներ
- Ձեռնարկատիրական մտածելակերպի ձևավորում և զարգացում
- Հաջողակ ձեռնարկատեր դառնալու գործնական մոտեցումներ
- Քննարկում նորարարության և ստեղծարարության վերաբերյալ՝ որպես փոփոխությունների և ձեռնարկատիրական հաջողության շարժիչ ուժեր
- Գործնական օրինակներ և փորձի փոխանակում

Տևողությունը՝ 2 ժամ

## Վահրամ Միրաքյան

Համահիմնադիր նախագահ |  
Մանթաշյանց բիզնես ակումբ



# Ներթվորքինգ

## Նկարագրություն

Ներթվորքինգը կարևոր հմտություն է, որը 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:

Նպատակն է մասնակիցներին տրամադրել գործիքներ և հմտություններ, որոնք անհրաժեշտ են առավելագույնի հասցնելու իրենց ցանցային ներուժը և ստեղծելու իմաստավոր հարաբերություններ, որոնք կարող են աջակցել նրանց ձեռնարկատիրական ուղուն:

## Աշխատարանի մասնակիցները ձեռք կբերեն

- մասնագիտական ցանցի ընդլայնում
- ներթվորքինգի հմտությունների հարստացում
- արդյունավետ հաղորդակցություն
- ակտիվ ունկնդրում
- ինքնավստահության բարձրացում
- դիմացինի հետ ընդհանրություններ գտնելու և կապեր ստեղծելու կարողություն

## Կառուցվածքը

- Ներածություն, ներթվորքինգի նպատակը
- Ներթվորքինգի տեսակները
- Գործնական առաջադրանքների կատարում
- Ազատ շփում

## Տևողությունը՝ 2 ժամ

## Մայա Շահումյան

«Արմաթ» ծրագրի ղեկավար | ԱՏՁՄ  
Ֆասիլիտատոր | Merakipal



# Դիզայն և ստեղծարար մտածողություն

## Նկարագրություն

Ստեղծարար արքստիտուցիոն մեկօրյա բուքթեմի երիտասարդների համար. սա մեկօրյա ինտենսիվ ստեղծարար արքստիտուցիոն ծրագիր է, որը նախատեսված է երիտասարդ թիմերի համար՝ օգնելու նրանց աշխատել իրենց գաղափարների վրա՝ օգտագործելով դիզայն մտածողության գործիքներն ու փուլերը:

Մասնակիցներն անցնելու են ամբողջ ստեղծարար ճամփորդությունը՝ սկսած խնդրի ըմբռնումից մինչև գաղափարների ծնունդ և նախնական պրոտոտիպի ստեղծում՝ նպատակ ունենալով վերածել դրանց կոնկրետ ու կիրառելի լուծումների:

## Աշխատարանի մասնակիցները ձեռք կբերեն.

Այս բուքթեմի ընթացքում մասնակից թիմերին հնարավորություն կտա համակարգված ձևով ուսումնասիրել իրենց գաղափարները՝ սկսած իրական խնդիրների բացահայտումից մինչև նախնական լուծումների մոդելավորում:

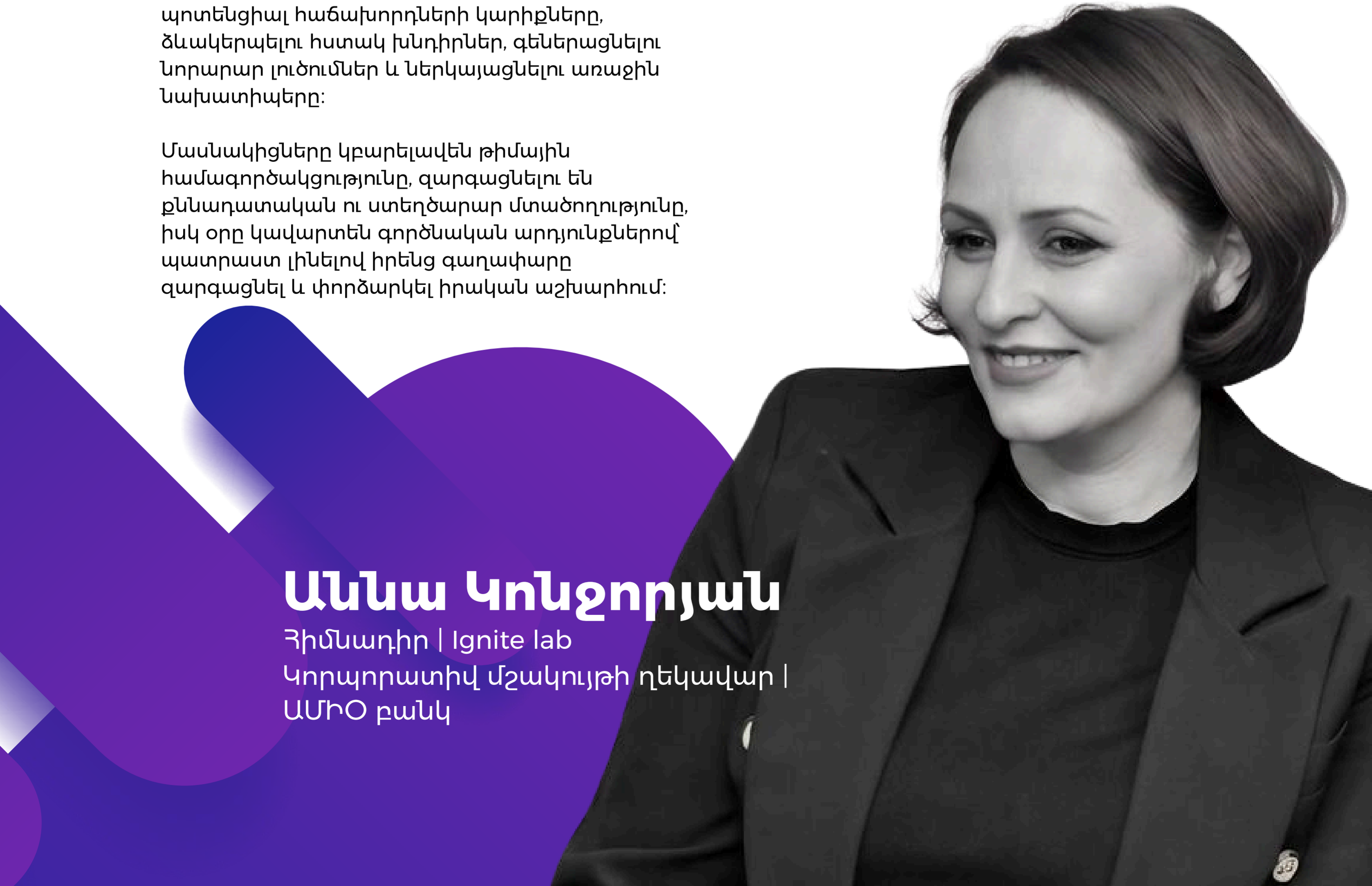
Թիմերը կսովորեն կիրառել դիզայն մտածողության գործիքներ՝ հասկանալու պոտենցիալ հաճախորդների կարիքները, ձևակերպելու հստակ խնդիրներ, գեներացնելու նորարար լուծումներ և ներկայացնելու առաջին նախատիպերը:

Մասնակիցները կբարելավեն թիմային համագործակցությունը, զարգացնելու են քննադատական ու ստեղծարար մտածողությունը, իսկ օրը կավարտեն գործնական արդյունքներով պատրաստ լինելով իրենց գաղափարը զարգացնել և փորձարկել իրական աշխարհում:

## Կառուցվածքը

1. Բացման մաս. Ողջույնի խոսք, ծրագրի նպատակի, արժեքի և օրվա կառուցվածքի ներկայացում:
2. Դիզայն մտածողության մեթոդաբանություն. Մասնակիցների ծանոթացում դիզայն մտածողության հիմնական փուլերին ու մոտեցմանը:
3. Հաճախորդի կարիքների բացահայտում. Պոտենցիալ օգտվողների կարիքների ուսումնասիրություն՝ ամպրումակցում ստեղծելու և հատուկ մեթոդների կիրառմամբ:
4. Խնդիրների բացահայտում և ձևակերպում. Իրական խնդիրների վերհանում և դրանց բիզնես համատեքստում վերաձևակերպում՝ հատուկ գործիքների միջոցով:
5. Գաղափարների գեներացում. Ստեղծարար վարժություններ և տեխնիկաներ՝ հնարավոր լուծումների մշակման համար:
6. Նախատիպի մոդելավորում. Գաղափարների պարզ և արագ ներկայացում՝ նախատիպի կամ մոդելի ձևով:
7. Աշխատանքների ցուցահանդես. Թիմերի արդյունքների ներկայացում և փոխադարձ արձագանքների փուլ:

## Տևողությունը՝ 6-7 ժամ



## Աննա Կոնչորյան

Հիմնադիր | Ignite lab  
Կորպորատիվ մշակույթի ղեկավար | ԱՄԻՕ բանկ

# Value Proposition Canvas: Designing Value That Sells Itself

## Նկարագրություն

Ստարտափերի մեծ մասը ձախողում են ոչ այն պատճառով, որ իրենց պրոդուկտը չի աշխատում, այլ քանի որ ոչ ոք ցանկություն չունի այն գնելու:

Այս մասնակցային աշխատարանի ընթացքում, դուք կսովորեք ինչպես խորապես հասկանալ ձեր հաճախորդներին և ստեղծել պրոդուկտ, որը լուծում է ձեր պոտենցիալ հաճախորդի իրական խնդիրները, և որի համար իրենք պատրաստ կլինեն վճարել:

Օգտագործելով Value Proposition Canvas գործիքը՝ դուք կդադարեք գուշակել թե ինչ է ձեր հաճախորդը ցանկանում, և փոխարենը, պարբերական քարտեզագրման միջոցով, կհասկանաք իրենց իրական կարիքները և կկառուցեք արժեքային առաջարկ, որը կստեղծի առավելագույն արժեք իրենց համար:

## Աշխատարանի մասնակիցները ձեռք կբերեն

- ավարտուն արժեքային առաջարկի կտավ իրենց գաղափարի համար
- կարողություն տարբերակելու հաճախորդի մասին ենթադրությունները հաստատված փաստարկներից
- հաճախորդների կարիքների մասին հստակ խոսելու <<բառարան>>՝ հաճախորդների աշխատանք, ցավեր, օգուտներ (customer jobs/pains/gains)

- կրկնօրինակելի մեթոդ, որը կարող են օգտագործել ապագայում այլ պրոդուկտների, բիզնեսների կամ աշխատանք փնտրելու համար
- հիմնադիրների ամենախաճախ հանդիպող ծուղակի մասին գիտակցում, որն է՝ սիրահարվել իրենց լուծմանը մինչև հաճախորդների խնդիրների վեր հանումը

## Կառուցվածքը

- Ինչու են պրոդուկտների մեծ մասը ձախողում
- Արժեքային առաջարկի կտավի ուսումնասիրություն
- Մասնակիցների ինքնուրույն աշխատանք և ինտերակտիվ խաղ/ աշխատանք
- Աշխատանքների վերանայում և ամփոփում

Տևողությունը՝ 2.5-3 ժամ



**Էլեն Միքայելյան**

Կրթական ծրագրի ղեկավար | Միսայր Ստարտափ Սամիթ

# Data-Driven Startup: Շուկայի ուսումնասիրություն և հիմնավորված որոշումների կայացում

## Նկարագրություն

Սեմինարի ընթացքում մասնակիցները կծանոթանան, թե ինչպես են իրական բիզնես միջավայրում կիրառվում շուկայի հետազոտության տվյալները, սպառողների վարքագծի վերլուծությունը և հիմնական բիզնես մետրիկաները՝ արդյունավետ որոշումներ կայացնելու և բիզնես ռիսկերը նվազեցնելու նպատակով:

Հատուկ ուշադրություն կդարձվի data-driven մտածողության ձևավորմանը և այն փոխակերպմանը, երբ որոշումները հիմնված են ոչ թե ենթադրությունների կամ ինտուիցիայի, այլ՝ փաստերի և տվյալների վերլուծության վրա:

## Սեմինարի մասնակիցները կիմանան՝

- ինչպես նվազեցնել բիզնես ռիսկերը տվյալների միջոցով
- ինչպես ճիշտ ուսումնասիրել շուկան մինչև product launch
- «կարծիք» VS «տվյալ»
- ԱԲ-ը որպես տվյալների վերամշակման գործիք

## Կառուցվածքը

- Ի՞նչ է data-driven մոտեցումը
- Շուկայի ուսումնասիրություն
- Տվյալների հավաքագրում և չափումներ
- Տվյալների վրա հիմնված որոշումների կայացում

Տևողությունը՝ 1.5-2 ժամ



## Սոնա Սահակյան

Ավագ բիզնես վերլուծաբան | EPAM Systems,  
ՀՖՀՀ դասախոս

03/06

# Բրենդինգից մինչև իրական վաճառք. LinkedIn-ը որպես ստարտափի աճի շարժիչ

## Նկարագրություն

Այս աշխատարանի ընթացքում ցույց կտրվի, թե ինչպես ճիշտ օգտագործելով LinkedIn-ը՝ կարող եք կառուցել ուժեղ բրենդ, գրավել ճիշտ լսարանին և ստանալ իրական բիզնես արդյունքներ:

Կբացահայտվեն աշխատող կոնտենտի ֆորմատներ, personal branding-ի ազդեցությունը ստարտափի աճի վրա և իրական քայլեր, որոնք արդեն բերել են հաճախորդներ և համագործակցություններ:

## Սեմինարի մասնակիցները

- կհասկանան՝ ինչպես օգտագործել LinkedIn-ը բիզնես նպատակներով
- կունենան հստակ քայլեր իրենց պրոֆիլը և էջը զարգացնելու համար
- կսովորեն՝ ինչ կոնտենտ ստեղծել, որ իրական արդյունք տա
- կիմանան՝ ինչպես սկսել հաճախորդներ բերել LinkedIn-ից
- կհասկանան անձնական բրենդինգի ազդեցությունը ստարտափի վրա:

## Կառուցվածքը

- LinkedIn-ի դերը ստարտափի աճի մեջ
- Անձնական բրենդինգ vs ընկերության բրենդինգ
- Ինչ կոնտենտ է աշխատում LinkedIn-ում (օրինակներով)
- Ինչպես գտնել և ներգրավել առաջին հաճախորդներին
- Networking և outreach-ի ճիշտ մոտեցումներ
- Q&A

Տևողությունը՝ 1.5-2 ժամ



## Գեորգի Մամաջանյան

Գործադիր տնօրեն | SayNine մարքեթինգային գործակալություն

# Performance Marketing 101. Ի՞նչ է իրականում միլիարդավոր դոլարների ոլորտը

## Նկարագրություն

Գովազդն աշխարհի ամենամեծ ոլորտներից մեկն է. միայն digital advertising-ը 2026-ին գերազանցում է \$800 միլիարդը, իսկ Meta-ի, Google-ի, TikTok-ի եկամուտների 90%+-ը գալիս է հենց այստեղից:

Բացատրել, թե ինչու Duolingo-ի մի գովազդը ստիպում է կանգ առնել, իսկ մի ուրիշը՝ ոչ:

Աշխատարանի նպատակն է մասնակիցներին սովորեցնել գովազդի անատոմիան՝ ինչից է բաղկացած հաջող creative-ը, ինչ է կատարվում առաջին վայրկյանին մարդու ուղեղում: Ավելին, մասնակիցները կհասկանան, թե երբ իմաստ ունի գովազդ թողարկելը, ինչու է ստարտափների 90%-ը վատնում բյուջեն մինչ իրականում պատրաստ լինելը:

## Աշխատարանի մասնակիցները

- կհասկանան, թե ինչպես է կառուցված միլիարդավոր դոլարների գովազդային ոլորտը,
- կտիրապետեն գովազդի անատոմիային,
- կիմանան՝ երբ իմաստ ունի գովազդ թողարկելը, երբ՝ ոչ, որը կարող է խնայել իրենց ապագա գործատուի կամ սեփական ստարտափի համար տասնյակ հազարավոր դոլարներ,
- կտիրապետեն scroll-stopping հոգեբանությանը՝ copywriting framework-ներին (pas, aida, bab)

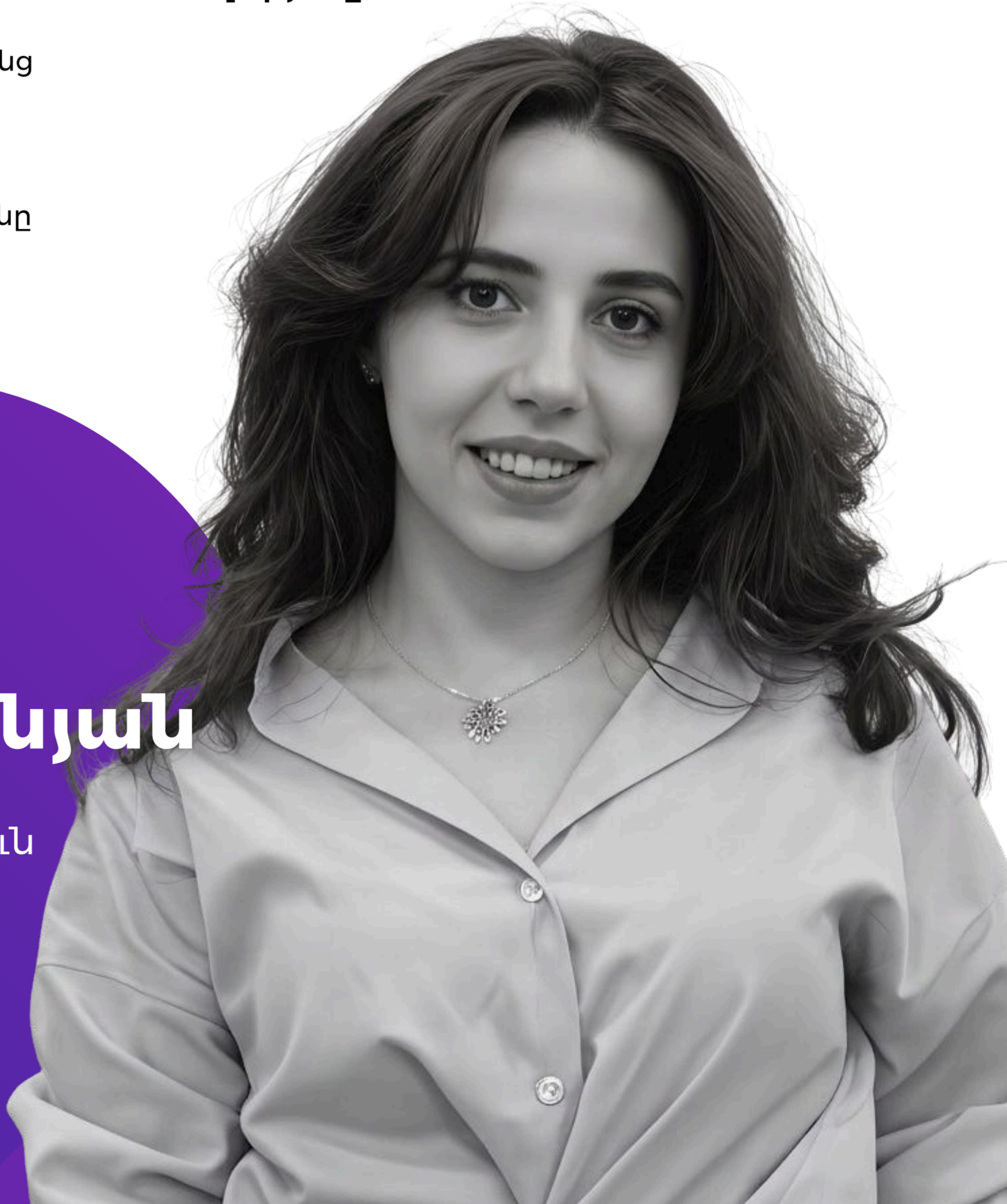
## Կառուցվածքը

- Գովազդի ոլորտի անատոմիան. \$800B+ ոլորտը, որից սևվում են Meta-ն, Google-ը, TikTok-ը:
- Performance vs Brand advertising. տարբերությունը՝ երբ և որը օգտագործել:
- Ե՞րբ թողարկել գովազդ. product-market fit-ի signal-ները, paid-readiness checklist, typical սխալները վաղ փուլում:
- Գովազդի անատոմիան. Hook → Problem → Solution → Proof → CTA. ինչպե՞ս է կառուցվում յուրաքանչյուր երկվայրկյանը:
- Hook-ի հոգեբանությունը. ի՞նչ է կատարվում առաջին վայրկյանին մարդու ուղեղում (pattern interrupt, curiosity gap, emotional trigger):
- 15 հաջող գովազդի վերլուծություն:
- Visual metaphor vs UI screenshot. ինչո՞ւ է SaaS-ների 90%-ը ձախողվում:
- Hook → CTA copywriting framework-ները (PAS, AIDA, BAB):
- Խմբային աշխատանք. թիմերը ստանում են իրական բրիֆ, ստեղծում 3 ստեղծագործական հայեցակարգ:

## Տևողությունը՝ 3 ժամ

## Աննա Կարախանյան

Հիմնադիր տնօրեն | WeScale  
մարքեթինգային գործակալություն



# Բանակցությունները վաճառքում

## Նկարագրություն

Այս սեմինարը նվիրված է վաճառքի ժամանակակից ռազմավարություններին, մասնավորապես՝ ինչպես վարվել B2B և B2C միջավայրերում տարբեր փուլերում՝ սկսած վստահության կառուցումից մինչև գործարքի ամրագրում:

Դասընթացը հենված է իրական բիզնես փորձի վրա և ներառում է պրակտիկ օրինակներ: Քննարկումները հնարավորություն կտան բացահայտելու վաճառքը որպես հաղորդակցության և ազդեցության հզոր գործիք: Սեմինարը միտված է ոչ միայն տեխնիկական հմտությունների փոխանցմանը, այլև մտածողության ձևափոխմանը՝ վաճառքը դիտարկելով որպես արժեք ստեղծելու գործընթաց:

## Սեմինարի արդյունքում մասնակիցները ձեռք կբերեն

- վաճառքի ժամանակակից մոտեցումների և քայլերի հստակ պատկերացում
- վստահության վրա հիմնված վաճառքի հմտություններ
- գործնական գործիքներ՝ վաճառքի գործընթացը կառավարելու համար
- հաճախորդի կարիքները հասկանալու և համապատասխան առաջարկ ձևակերպելու կարողություն
- տարբեր իրավիճակներում աշխատելու փորձ և հմտությունների զարգացում ոչ ֆորմալ միջավայրում

## Կառուցվածքը

- ինչպես ստեղծել երկարաժամկետ հարաբերություններ առանց մանիպուլացելու:
- ինչ է իրականում վաճառքը 21-րդ դարում, ինչպիսի մտածելակերպ և մոտեցում է անհրաժեշտ արհեստավարժ վաճառողի համար:
- Վաճառքի գործընթաց՝ հետաքրքրություն առաջացնել, վստահություն կառուցել, առաջարկ ներկայացնել, առարկությունները հաղթահարել և գործարք կնքել: Յուրաքանչյուր փուլ կուղեկցվի կոնկրետ օրինակներով:
- Վաճառքի հոգեբանական և էմոցիոնալ ասպեկտները՝ ինչպես սովորել հասկանալ իրական կարիքները և ստեղծել արժեք:
- Սեմինարը կավարտվի հարց ու պատասխանի և ազատ քննարկման փուլով՝ որտեղ ուսանողները կարող են ներկայացնել իրենց նախաձեռնությունները և ստանալ կարծիք ու խորհուրդներ:

Տևողությունը՝ 1.5 ժամ

## Էմիլ Կրոյան

Համահիմնադիր | Targeting, Simple Business Academy  
Բիզնես զարգացման և վաճառքի էքսպերտ



05/06

# Ֆինանսական հիմունքներ

## Նկարագրություն

Աշխատարանը նպատակ ունի սկսնակ ձեռնարկատերերին տրամադրել ֆինանսական մտածողության հիմունքներ՝ անհրաժեշտ իրենց ստարտափ գաղափարները կյանքի կոչելու համար:

Մասնակիցները կուսումնասիրեն ֆինանսական պլանավորումը, ծախսերի և եկամուտների վերլուծությունը:

## Աշխատարանի մասնակիցները

- կհասկանան ստարտափի ֆինանսական կառուցվածքը
- կկարողանան հաշվարկել հիմնական ֆինանսական ցուցանիշները
- կկարողանան գնահատել գաղափարի շահութաբերությունը
- պատկերացում կկազմեն ներդրողների սպասելիքների մասին

## Կառուցվածքը

- Ինչու են ֆինանսները կարևոր ստարտափների համար
- Ստարտափի ծախսերի և եկամուտների հիմնական տեսակներ
- Quiz-ի անցկացում
- Պարզ ֆինանսական մոդելի կառուցում (գործնական աշխատանք)

Տևողությունը՝ 2 ժամ



**Զավեն Մելիքջանյան**

Manager | Civitta AM

ՀՀՀՀ դասախոս

05/06

# Իրավունքը՝ ստարտափերների համար

## Նկարագրություն

Ստարտափ գաղափարն իրականություն դարձնելու և հաջողելու համար ձեռնարկատիրական գիտելիքներից, հմտություններից, ֆինանսական ռեսուրսներից և աշխատասեր ու բանիմաց թիմից ոչ պակաս կարևոր են իրավական բազային գիտելիքները:

Այս ինտերակտիվ սեմինարի նպատակն է մասնակիցներին տրամադրել իրավական գործիքների վերաբերյալ կարճ ակնարկ և նրանց ուշադրությունը հրավիրել ստարտափների իրավական դաշտի առանձնահատկությունների վրա՝ հաշվի առնելով, որ այն շատ հաճախ մղվում է հետին պլան, մինչդեռ ի սկզբանե իրավական օպտիմալ լուծումները կարող են դառնալ հետագայում ստարտափի առաջխաղացման շարժիչ ուժը:

## Սեմինարի մասնակիցները ձեռք կբերեն

- ընկերությունների կազմակերպչիրավական ձևերի, ՏՏ ոլորտում պետական աջակցության ծրագրերի մասին հակիրճ պատկերացում
- հեղինակային իրավունքի և բրենդի իրավական պաշտպանության առանձնահատկությունների իմացություն

- գործատու-աշխատակից, պատվիրատու-կատարող հարաբերությունների առանձնահատկությունների իմացություն
- ընկերության սնանկության վերաբերյալ պատկերացում:

## Կառուցվածքը

- «Ձեռնարկության գրանցում. իրավաբանական անձի ռՐ տեսակն է համապատասխանում ձեր բիզնեսին»,
- «Մտավոր սեփականություն. ինչպե՞ս պաշտպանել ձեր բիզնեսի ոչ շոշափելի տարրերը»,
- «Աշխատանքային իրավունքի հակիրճ ներկայացում»,
- «Սնանկություն. խուսափել տեղեկացված» թեմաների ներկայացում բանախոսների կողմից
- Հարցուպատասխան լսարանի հետ:

## Տևողությունը՝ 2 ժամ

**«Locus» իրավաբանական ընկերություն**

**Անահիտ-Աննա Մկրտչյան**  
Կորպորատիվ իրավաբան, հաշտարար

**Լուսինե Ղուկասյան**  
Փաստաբան, համահիմնադիր

**Նարեկ Սահակյան**  
Փաստաբան, հաշտարար, համահիմնադիր



08/06

# Business Model Canvas: Turning Ideas into Viable Businesses

## Նկարագրություն

Յրաշալի պրոդուկտը նույնը չէ ինչ հրաշալի բիզնեսը: Այս աշխատարանը մասնակիցներին տեղափոխում է «ես լավ գաղափար ունեմ» մտքից դեպի « ահա թե ինչպես է այս գաղափարը գումար աշխատելու, կայուն զարգանալու և պահպանելու իրեն » մտքի:

Օգտագործելով Business Model Canvas գործիքը՝ դուք կքարտեզագրեք յուրաքանչյուր բիզնեսի 9 հիմնային բաղադրիչները և կփորձարկեք ինչքանով են վերջիններս համապատասխանում իրար: Աշխատարանի ավարտին դուք կունենաք մեկ էջանոց բիզնես մոդել, որը կարող եք ներկայացնել, բարելավել և առաջ տանել:

## Աշխատարանի մասնակիցները ձեռք կբերեն

- ավարտին մեկ էջանոց բիզնես մոդել ձեր գաղափարի համար
- կարողություն տեսնելու բիզնեսը ինչպես փոխկապակցված որոշումների համակարգ, այլ ոչ ուղղակի պրոդուկտ
- պրակտիկ փորձ մտածելու եկամուտ ստանալու մոդելների մասին
- վստահություն ներկայացնելու ձեր բիզնես գաղափարը կարճ ժամկետում

- կրկնօրինակելի մոդել գնահատելու ցանկացած բիզնես իրավիճակ, կլիմի դա մրցակից, աշխատակից թե մեկ այլ գաղափար
- ճանաչողություն, այն մասի, թե ուժեղ բիզնեսը հաճախ ոչ թե տարբերակվում է իր գաղափարով, այլ թե այս 9 բաղադրիչները ինչպես են փոխկապակցված միմյանց հետ

## Կառուցվածքը

- Գաղափարից բիզնես, ինչպես կառուցել հաջողակ մոդել
- Բիզնես մոդել կտավի 9 հիմնային բաղադրիչների նկարագրություն
- Սեփական բիզնես մոդելների կառուցում և 90 վայրկյան տևողությամբ թիմերի ներկայացումներ

Տևողությունը՝ 2.5-3 ժամ



## Էլեն Միքայելյան

Կրթական ծրագրի ղեկավար | Միսայր Ստարտափ Սամիթ

09/06

# Քեյսերի լուծում

## Նկարագրություն

Ուսուցման շրջանակներում մասնակիցները կստանան բացառիկ հնարավորություն՝ լուծելու իրական բիզնես խնդիր, որը տրամադրված է եվրոպական ստարտափ ընկերության կողմից: Բիզնես խնդիրը մասնակիցներին կտրամադրվի աշխատարանի մեկնարկից 7 օր առաջ՝ ապահովելու համար վերլուծության, լուծման մշակման և պրեզենտացիայի նախապատրաստման համար անհրաժեշտ ժամանակ: Աշխատարանի ընթացքում մասնակից թիմերից երկուսը կներկայացնեն իրենց լուծումները, որոնք կքննարկվեն և կվերլուծվեն մարզչի և «CaseKey International» թիմի երկու ներկայացուցիչների կողմից:

## Աշխատարանի մասնակիցները ձեռք կբերեն

- իրական գործնական փորձ՝ հիմնված եվրոպական ստարտափի բիզնես խնդրի վրա,
- տվյալների վերլուծության, ռազմավարական մտածողության և ստեղծագործական լուծումներ առաջարկելու հմտություններ,
- թիմային աշխատանքի և ժամանակի կառավարման զարգացած կարողություններ,
- պրեզենտացիոն և հաղորդակցման հմտությունների կատարելագործում,
- գործնական հետադարձ կապ փորձառու մասնագետներից՝ լուծումների զարգացման համար:

## Կառուցվածքը

- Պատրաստման փուլ (նախնական) – մասնակիցներն ստանում են բիզնես խնդիրը և ունենում են 7 օր՝ ինքնուրույն վերլուծելու և լուծման տարբերակներ մշակելու համար:
- Ներկայացման փուլ (աշխատարանի ժամանակ) – ընտրված երկու թիմ կներկայացնեն իրենց լուծումները մարզչի և հրավիրված փորձագետների ներկայությամբ:
- Վերլուծության և ուղղորդման փուլ – մարզիչը և «CaseKey International» թիմի անդամները մասնակիցներին կտան հետադարձ կապ, ցույց կտան ինչպես բարելավել առաջարկները և ինչ ուղղությամբ վերափոխել լուծումը՝ այն ավելի կիրառելի և արդյունավետ դարձնելու համար:

Տևողությունը՝ 2.5-3 ժամ



## Հովհաննես Երիցյան

Տ.գ.թ., Նորարարության կառավարման թեկնածու

CaseKey բիզնես խնդիրների լուծման մրցույթի կազմակերպիչ

09/06

# Grow the Whole Self, Not Just the Career

## Նկարագրություն

Կան հազարավոր գրքեր այն մասին, թե ինչպես լինել հաջողակ, ասես հաջողությունը բոլորի համար նույն ձևն ունի: Սակայն այս աշխատարանը կբացի մեկ այլ դուռ:

Միասին մենք կուսումնասիրենք այն սահմանումները, որոնք ժառանգել ենք մեր ընտանիքից, մշակույթից, այն կազմակերպություններից, որտեղ աշխատում ենք, և հարց կտանք՝ արդյո՞ք դրանք իսկապես համապատասխանում են մեզ:

Մենք կանդադրառանք Մարկ Թվենի խոսքերին: Կնայենք մեր կյանքին վերևից, ոչ միայն առօրյա շաբաթվա ներսից: Կնկատենք, թե ինչն ենք չափել մինչ այժմ և ինչն ենք դադարել չափել: Մասնակիցները կհեռանան «հաջողություն» բառի նկատմամբ այլ վերաբերմունքով և ավելի հստակ պատկերացմամբ, թե իրականում ինչ են կառուցում իրենց կյանքում:

## Աշխատարանի մասնակիցները ձեռք կբերեն

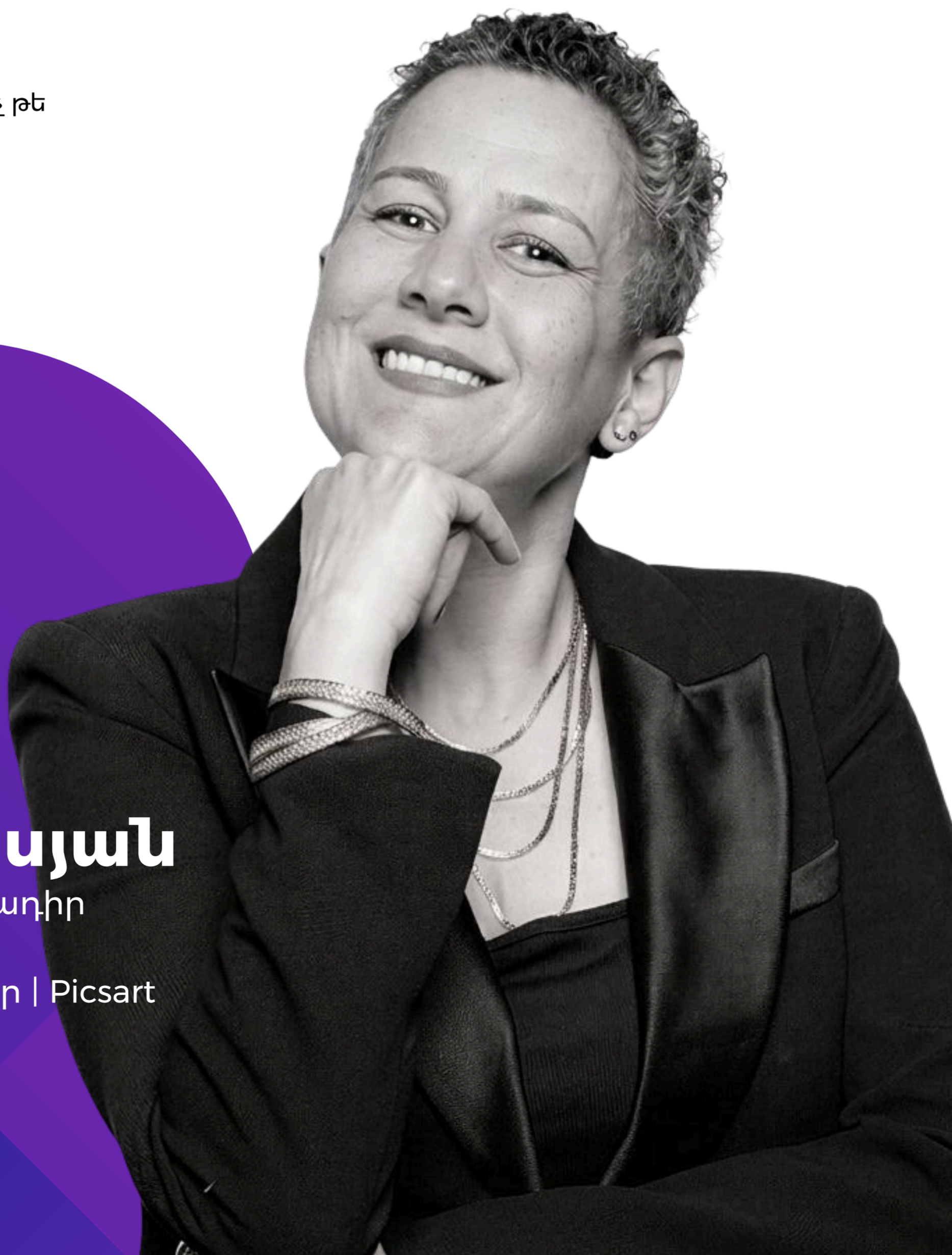
- հաջողության սեփական սահմանում՝ ոչ թե այն, ինչը մեզ փոխանցվել է,
- աճի մտածելակերպ կյանքի տարբեր ոլորտների նկատմամբ,

- բարեկեցության ամբողջական ընկալում, որտեղ կարիերան տան միայն մեկ սենյակն է, ոչ թե ամբողջ տունը,
- սեփական կյանքը ուրիշների ստեղծած չափանիշներով չգնահատելու ներքին ազատություն

## Կառուցվածքը

- Ինտերակտիվ աշխատարան
- Ինքնավերլուծություն
- Քննարկում
- Գրավոր աշխատանք / գրավոր վարժություններ

Տևողությունը՝ 2.5 ժամ



## Մադլեն Մինասյան

Չիմնադիր և գլխավոր գործադիր տնօրեն | Wellnest Yerevan

Չանրային կապերի ղեկավար | Picsart

10/06

# Բիզնեսի ավտոմատացում և AI գործիքներ

## Նկարագրություն

Սեմինարի նպատակն է մասնակիցներին ծանոթացնել բիզնեսի ավտոմատացման ժամանակակից մոտեցումներին, AI գործիքների կիրառմանը և գործընթացների օպտիմալացման սկզբունքներին:

Սեմինարի ընթացքում մասնակիցները կսովորեն, թե ինչպես կարելի է նվազեցնել ձեռքով կատարվող աշխատանքը, արագացնել բիզնես պրոցեսները և բարձրացնել արդյունավետությունը՝ օգտագործելով ավտոմատացման հարթակներ, CRM/ERP համակարգեր և արհեստական բանականության գործիքներ:

Գործնական օրինակների միջոցով կներկայացվեն իրական բիզնեսներում կիրառվող ավտոմատացումների սցենարներ՝ վաճառքի, հաճախորդների սպասարկման, ֆինանսների, HR-ի և մարքեթինգի ոլորտներում: Սեմինարը միտված է ոչ միայն տեխնիկական գործիքների ներկայացմանը, այլ նաև ավտոմատացման մտածելակերպի ձևավորմանը՝ որպես ժամանակակից բիզնեսի աճի և մասշտաբավորման հիմք:

## Սեմինարի մասնակիցները ձեռք կբերեն

- բիզնես պրոցեսների ավտոմատացման հիմնական սկզբունքների պատկերացում
- գիտելիքներ՝ ինչպես բացահայտել ավտոմատացման ենթակա գործընթացները
- CRM, ERP և AI գործիքների կիրառման հիմնական հմտություններ

- պատկերացում՝ ինչպես փոքր թիմով մեծացնել արդյունավետությունը
- գործնական մոտեցումներ՝ ժամանակի և ծախսերի օպտիմալացման համար
- ավտոմատացման roadmap կազմելու սկզբնական հմտություններ
- AI-ի կիրառման իրական use-case-ների իմացություն

## Կառուցվածքը

- Ավտոմատացման դերը ժամանակակից բիզնեսում
- Ինչ գործընթացներ են առավել հաճախ ավտոմատացվում
- CRM և ERP համակարգերի ընդհանուր ներկայացում
- AI-ի կիրառումը բիզնեսում
- AI օգնականներ
- AI customer support
- AI վաճառք և մարքեթինգ
- Գործնական օրինակներ հայկական և միջազգային բիզնեսներից
- Ավտոմատացման քարտեզի (Automation Flow) կառուցման սկզբունքներ
- Ինտերակտիվ քննարկում և հարցուպատասխան

Տևողությունը՝ 2 ժամ

### Գրիգոր Մակիչյան

Հիմնադիր և գործադիր տնօրեն | Makichyan Consulting

### Հայկ Մարգարյան

Հիմնադիր և գործադիր տնօրեն | Executive Business Transformation Hub



10/06

# Փիթչինգին նախապատրաստում

## Նկարագրություն

Գաղափար ներկայացնելու կարողությունը ուսանողների զարգացման ամենաարդյունավետ հմտություններից մեկն է: Մասնակիցները կհասկանան, թե ինչու է կարևոր փիթչ անելը, հաջողակ փիթչի երեք հիմնական բաղադրիչները և ինչպես այն մատուցել ազդեցիկ կերպով և ճիշտ կեցվածքով: Նրանք կաշխատեն իրական մեթոդաբանությամբ և պրակտիկ օրինակներով:

Անկախ նրանից, թե նրանք փիթչ են անում ներդրողներին, մրցույթներին, թե պարզապես կիսվում են գաղափարով այս սեմինարը նրանց հիմք է տալիս դա լավ անելու համար:

## Սեմինարի մասնակիցները ձեռք կբերեն

- փիթչինգի և ներդրումային պրոցեսի պատկերացում
- ինչպիսի՞ն է հաջողությունը փիթչինգի տեսանկյունից
- փիթչի հիմնական բաղադրիչների իմացություն
- հրապարակային ելույթի հմտություններ

## Կառուցվածքը

- Փիթչինգի կարևորությունը
- Փիթչինգի բուրգը. հաջողված փիթչի 3 հիմնական բաղադրիչները
- Ինչպես մատուցել փիթչը
- Ինտերակտիվ սեսիա

## Տևողությունը՝ 2 ժամ



**Աշոտ Խուդգարյան**  
Storytelling & Fundraising Expert

11/06

# Թիմային մշակույթ

## Նկարագրություն

Այս աշխատարանը ներկայացնում է թիմային մշակույթի ձևավորման հիմնարար սկզբունքներն ու դրանց ազդեցությունը կազմակերպության արդյունավետության վրա:

Մասնակիցները կծանոթանան գործնական գործիքների, որոնք կօգնեն կառուցել առողջ հաղորդակցություն և բարձր արդյունավետ թիմային միջավայր:

## Աշխատարանի մասնակիցները ձեռք կբերեն

- թիմային մշակույթի ձևավորման հստակ պատկերացում
- գործնական մեթոդներ՝ հաղորդակցությունն ու համագործակցությունը բարելավելու համար
- գործիքներ՝ թիմում վստահություն և ներգրավվածություն բարձրացնելու համար

## Կառուցվածքը

- Տեսական մաս. թիմային մշակույթի հիմնական բաղադրիչներ, արժեքներ և վարքային մոդելներ
- Պրակտիկ մաս. ինտերակտիվ վարժություն/ քննարկում՝ թիմային դինամիկայի և համագործակցության զարգացման համար / Q&A և ամփոփում

Տևողությունը՝ 2 ժամ

## Անի Մարգարյան

Հիմնադիր | Magnus HR

ՄՌԿ տնօրեն | Prop Firm Match



# 12/06 Փիթչինգի օր





ՀՀՀՀ  
Ձեռնարկատիրության  
կենտրոն

«Հայաստանում ֆրանսիական համալսարան հիմնադրամ»  
ՀՀ, ք. Երևան 0037, Դավիթ Անհաղթի 10  
ՀՀՀՀ Ձարգացման և համագործակցությունների տնօրենություն  
+374 (010) 289760  
cde@ufar.am  
www.ufar.am