**НАВЧАЛЬНО-ІНКУБАЦІЙНА ПРОГРАМА**

 **«Як організувати власний бізнес»**

*Цілі програми:*

• Створення передумов для розвитку Соціально відповідального та інноваційно активного власного мікро-, малого та середнього бізнесу – як основи економічного розвитку
• Популяризації підприємницької культури серед молоді, підготовка студентів до реалізації власних бізнес-ідей і формування дієвих фахівців готових до практичної діяльності
• Підвищення ефективності зв’язку в системі "освіта-наука-бізнес"
• Позиціонування Чернівецької області та міста Чернівці як лідерів з розвитку малого та середнього бізнесу

|  |  |
| --- | --- |
| № |  |
|
|  | Презентація навчально-інкубаційної програми (Ректор Роман Петришин, Клуб підприємців Буковини, Чернівецька бізнес група (CBG), LBC Chernivtsi, ІТ кластер Ком’юніті, ПАТ «Ощадбанк», АТ «Райффайзен Банк Аваль», Руслан Білоскурський, Євген Ткач) |
|  | *Мотивуючі поради початківцям* |
|  |  |
|  | Інноваційно активний та соціально відповідальний власний мікро-, малий та середній бізнес. Логістика започаткування власного бізнесу (Євген Ткач) |
|  | Тимбілдинг (побудова команди) як інструмент досягнення успіху в бізнесі (Вікторія Кифяк)  |
|  | *Представники бізнесу*  |
|  |  |
|  | Менеджмент в малому бізнесі (Роман Грешко) |
|  | *Представники бізнесу* |
|  |  |
|  | *Представники бізнесу* |
|  | Формування персоналу команди (Володимир Запухляк) |
|  |  |
|  | Формування бренду як складової конкурентоспроможності сучасної організації, Сучасні тенденції управління брендом компанії (Олена Лусте) |
|  | *Екскурсії підприємствами*  |
|  |  |
|  | Культурно-мистецький захід. Проведення соціологічних опитувань |
|  | *Представники бізнесу* |
|  |  |
|  | 1. Бізнес-план для стартапу: особливості складання - від ідеї до реалізації2. Провайдинг інновацій (інноваційних бізнес-ідей): становлення та сучасні тенденції розвитку 3. Комерціалізація та трансфер інновацій (Любов Водянка) |
|  | *Представники бізнесу* |
|  |  |
|  | Бізнес-планування як запорука успішного бізнесуБізнес-інжиніринг - системний підхід до власної справи ( Вікторія Кифяк) |
|  | Торгівельне підприємництво (Людмила Сибірка) |
|  | *Представники бізнесу* |
|  |  |
|  | Дослідження та тестування ринку (Андрій Клипач) |
|  | *Представники бізнесу* |
|  |  |
|  | Тенденції в маркетингу та PR (Олександр Кифяк) |
|  | Тренди в Digital-маркетинг (Євген Венгер)  |
|  |  |
|  | Дизайн та реклама (Вардан Вардеванян) |
|  | *Представники бізнесу* |
|  |  |
|  | IT в малому бізнесі (Андрій Верстяк) |
|  | Ризик-менеджмент (Ігор Вінничук) |
|  | *Представники бізнесу* |
|  |  |
|  | Джерела фінансування стартапів. Краудфандинг. (Віолета Харабара, Євген Ткач) |
|  | *Представники фінансово-кредитних установ* |
|  |  |
|  | Ґрантове фінансування (ІринаТкачук) |
|  | Фандрейзинг та грантрайтинг (Ігор Кузьмук) |
|  | *Представники фінансово-кредитних установ* |
|  |  |
|  | Правові аспекти створення власного бізнесу (Олена Білоскурська) |
|  | Оподаткування малого бізнесу (Наталія Бак) |
|  |  |
|  | Економіко-психологічні аспекти організації власного бізнесу (Наталія Філіпчук)  |
|  | *Мистецький захід* |
|  |  |
|  | 1. Основи формування міжнародної бізнес-стратегії 2. Принципи розробки ефективного логотипу, міжнародний досвід. (Діана Михайлина) |
|  | Подієвий менеджмент (Ігор Кузьмук)  |
|  |  |
|  | Сучасні гнучкі методології управління бізнес-проєктами (Роман Жебчук) |
|  | Створення власної бізнес моделі. Канва бізнес моделі (Вікторія Кифяк)  |
|  | *Як влада підтримує малий бізнес, або екосистема стартапів - участь влади та громадського сектору. Представники влади та громадського сектору.* |
|  | *Представники бізнесу* |
|  |  |
|  | *Представники бізнесу* |
|  | *Екскурсії підприємствами*  |
|  |  |
|  |  |
|  | Що потрібно для презентації бізнес-ідеї (її валідація), бізнес-стартера та стартапу для інвестора? |
|  |  |
|  | Пітчинг бізнес-ідей за участю представників бізнесу, фінансово-кредитних установ та академічної спільноти  |
|  | Культурно-мистецький захід |

*В рамках бізнес інкубатора:*

1. Зустрічі з потенційними інвесторами, кредиторами та "бізнес-ангелами"
2. Академічна та менторська підтримка бізнес-проектів
З. Експертна оцінка та цінні поради від представників бізнесу
4. Коворкінг у центральному корпусі університету
5. Пітчинг бізнес-ідей та стартапів

**Бажаєте корисно провести час, здобути практичні навички організації власної справи та отримати позитивні емоції? Успішні підприємці, банкіри та викладачі університету готові поділитись досвідом та знаннями!**