

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Московский физико-технический институт
(национальный исследовательский университет)»
(МФТИ, Физтех)

УТВЕРЖДАЮ

Ректор МФТИ

д-р физ.-мат. наук, профессор

Д. В. Ливанов



«29 августа» 2025 г.

**Дополнительная профессиональная
программа повышения квалификации
«Аттестация менторов проектов технологического
предпринимательства в онлайн-магистратурах»**

УГСН 38.00.00 Экономика и управление

Направление подготовки 38.04.01 Экономика

ОКВЭД 72.19 Научные исследования и разработки в области естественных
и технических наук прочие

Москва 2025

1. Общая характеристика программы

1.1.Цель реализации программы

Целью реализации дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Аттестация менторов проектов технологического предпринимательства в онлайн-магистратурах» является формирование и проверка у слушателей навыков и компетенций, необходимых для менторского сопровождения развития высокотехнологичных инновационных проектов ранних стадий в онлайн-магистратурах - от идеи до концепции продукта, готовой к разработке и поиску партнеров (3-его уровня готовности по TPRL).

Программа также направлена на развитие аналитических и коммуникационных навыков слушателей.

Лицам, успешно освоившим программу и прошедшим итоговую аттестацию, выдается удостоверение о повышении квалификации установленного образца.

1.2.Совершенствуемые и/или приобретаемые компетенции

Компетенции, формируемые и совершенствуемые в результате обучения, представлены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1

№	Компетенции в соответствии с профессиональным стандартом 08.035 Маркетолог	Код компетенции
1.	Способен разрабатывать, тестировать и внедрять инновационные товары (услуги), создавать нематериальные активы (бренды) и управлять ими в организации	ПК-1

Таблица 2

№	Компетенции в соответствии с направлением подготовки 38.04.01 Экономика	Код компетенции
1.	Способен применять знания (на продвинутом уровне) фундаментальной экономической науки при решении практических и(или) исследовательских задач	ОПК-1

1.3.Планируемые результаты обучения

Планируемые результаты обучения представлены в таблице 3.

Таблица 3

№	Уметь - знать	Направление подготовки 38.04.01 Экономика
		Квалификация: магистр
		Код компетенции
1	Знать: методы и технологии упаковки инноваций Уметь: разрабатывать концепции инновационных продуктов и курировать команды по их разработке	ОПК-1

		Профессиональный стандарт 08.035 Маркетолог
		Код компетенции
2	Знать: методы маркетинговых исследований рынка, клиентов и конкурентов; компоненты продуктовой стратегии и подходы к упаковке продукции влияния упаковки на восприятие потребителя	ПК-1
3	Уметь: проводить маркетинговые исследования рынка, клиентов и конкурентов разрабатывать продуктовую стратегию для выхода на рынок, основанную на данных исследований адаптировать упаковку под требования конкретного рынка анализировать влияние упаковки на потребителя курировать развитие инновационных продуктов у проектных команд	

1.4. Категория обучающихся

Программа повышения квалификации предназначена для экспертов с высшим образованием и опытом управления командой более 1 года, которые оказывают менторское сопровождение инновационных проектов в онлайн-магистратурах.

1.5. Форма обучения

Очно-заочная с применением дистанционных образовательных технологий.
Программа может реализовываться в синхронном и асинхронном формате.
Программа может быть реализована в сетевой форме.

1.6. Объем программы

48 академических часов.

1.7. Режим обучения

13 недель.

2. Содержание программы

2.1. Учебный (тематический) план

Учебный (тематический) план программы представлен в таблице 4.

Таблица 4

№ п/п	Наименование разделов (модулей) и тем	Всего, час.	Лекции	Практи ч. работа	Самост. работа	Форма контроля
1	Рыночная упаковка концепции инновационного проекта (CRL-подход, требования МФТИ)	8	6	1	1	Тест
2	Поиск целевой аудитории	10	6	1	3	Тест + устный опрос по заданию на зачет
3	Конкурентный анализ и рынок сбыта	9	6	1	2	Тест + устный опрос по заданию на зачет
4	Бизнес-функциональные требования	10	6	1	3	Тест + устный опрос по заданию на зачет
5	Расчет емкостей рыночных сегментов, SAM и SOM	10	6	1	3	Тест + устный опрос по заданию на зачет
6	<i>Факультативный модуль: Оценка проектов ранних стадий на питч-сессии</i>	4	<i>1</i>	<i>1</i>	2	<i>Тест</i>
	Итоговая аттестация:	1	0	1	0	Зачет
	Итого:	48	30	6	12	

2.2. Календарный учебный график

Календарный учебный план составляется при сформированной группе с учетом уровня их подготовки.

Календарный учебный график отражает периоды теоретических занятий, практик, процедур промежуточной и итоговой аттестаций и т.д.

КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК

Учебные недели	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Учебные занятия (Т)	Т	Т	Т	Т	Т	Т	Т	Т	Т	Т	Т	Т	Т
Практические занятия (П)	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П	П
Самостоятельная работа (СР)	СР	СР	СР	СР	СР	СР	СР	СР	СР	СР	СР	СР	СР
Итоговая аттестация (А)													А

2.3. Рабочая программа

Содержание рабочей программы приведено в таблице 5.

Таблица 5

№ п/п	Наименование модуля, разделов и тем	Содержание обучения, наименование и тематика практических занятий (семинаров), самостоятельной работы	Объем, ак.час.
1	Рыночная упаковка концепции инновационного проекта: CRL-подход и требования МФТИ	Лекция Подходы к выводу инновационных продуктов и проектов на рынок. Роль трекера в рыночной упаковке технологий в продукт. Инвестиционный и продуктовый подход в Программе ДПО. Практическая работа Групповой семинар по CRL-подходу, требованиям МФТИ для защиты "стартап как диплом" и курса "Основы научно-исследовательской деятельности и технологического предпринимательства" Самостоятельная работа Изучение дополнительных материалов Выполнение тестовых заданий по теме лекции	8
2	Поиск целевой аудитории	Лекция Поиск целевой аудитории, сегментация и верификация проблем. Профиль клиента и решения исходя из их проблем Проблемное интервью и customer development. Практическая работа Выполнение практических заданий по теме лекции "Планирование CustDev. Сегментирование целевой аудитории, описание	10

№ п/п	Наименование модуля, разделов и тем	Содержание обучения, наименование и тематика практических занятий (семинаров), самостоятельной работы	Объем, ак.час.
		профиля сегментов и структурирование решения” Самостоятельная работа Изучение дополнительных материалов Выполнение тестовых заданий по теме лекции	
3	Конкурентный анализ и рынок сбыта	Лекция Значение конкурентного анализа в развитии инновационного продукта. Потребительские характеристики. Первичный конкурентный анализ. Конкурентный анализ по развитости потребительских характеристик продукта. Выделение УТП и формулирование гипотезы продукта для пилотирования. Расчет общего объема рынка TAM. Практическая работа а) Выполнение практических заданий по теме лекции “Конкурентный анализ, потенциал расширения и выделение УТП” б) Выполнение тестовых заданий по теме лекции Самостоятельная работа Изучение дополнительных материалов Выполнение тестовых заданий по теме лекции	9
3	Бизнес- функциональные требования	Лекция Бизнес-функциональные требования к продукту. Формирование и приоритезация бизнес, функциональных и нефункциональных требований. Ценностное предложение и карта ценностей. Практическая работа а) Выполнение практических заданий по теме лекции “Бизнес-функциональные требования к продукту, анализ альтернативных технологий и проверка закрытия карты ценностей.” б) Выполнение тестовых заданий по теме лекции Самостоятельная работа Изучение дополнительных материалов	10
4	5. Расчет емкостей рыночных сегментов, SAM и SOM	Лекция Оценка емкостей рыночных сегментов, расчет доступного объема рынка (SAM) и гипотезы реально достижимого объема рынка (SOM). Разработка бизнес-модели инновационных проектов ранних стадий и взаимосвязь с Концепцией продукта. Практическая работа - Выполнение практических заданий по теме лекции “Выделение рыночных сегментов (ниш),	10

№ п/п	Наименование модуля, разделов и тем	Содержание обучения, наименование и тематика практических занятий (семинаров), самостоятельной работы	Объем, ак.час.
		расчет SAM и SOM, формирование первого видения бизнес-модели” - Выполнение тестовых заданий по теме лекции Самостоятельная работа Изучение дополнительных материалов Выполнение тестовых заданий по теме лекции	
	6. Факультативный модуль. Оценка проектов ранних стадий на питч-сессии	Лекция Питчдек для презентации перед инвесторами. Чек-лист для проверки питч-дека инновационного проекта ранних стадий (до CRL-3) на курсе "Основы научно- исследовательской деятельности и технологического предпринимательства" Практическая работа Выполнение практических заданий по теме лекции “Оценка кейса питч-дека проекта” Самостоятельная работа Изучение дополнительных материалов	4
	Итоговая аттестация	зачет по итогам освоения модулей	1
	Итого:		48

3. Формы аттестации и оценочные материалы

3.1.Формы аттестации

Слушатели программы при подаче документов проходят процедуру конкурсного отбора на основании представленных резюме. Результаты конкурса определяют допуск кандидатов к последующему обучению.

Оценка качества освоения программы включает текущую и итоговую аттестацию обучающихся.

Текущая аттестация служит для оценки объёма и уровня усвоения слушателем учебного материала одного модуля программы и применяется в рамках текущего контроля успеваемости слушателя.

Контроль качества знаний осуществляется преподавателем.

Текущий контроль успеваемости слушателей проводится в форме выполнения домашних заданий, устного опроса и тестирования на платформе дистанционного обучения.

Объектом оценивания выступают: формируемые знания и умения.

Итоговая аттестация по программе является обязательной.

Форма итоговой аттестации - зачет.

Итоговая аттестация предусматривает успешное выполнение всех модулей программы:

- выполнение итогового теста согласно Таблице 6.
- выполнение практических заданий на зачет

Таблица 6

Сумма баллов по Итоговому тесту	Оценка
---------------------------------	--------

75-100	Зачтено
менее 75	Не зачтено

Составляющие процесса обучения, которые оцениваются в ходе обучения, и их вклад в итоговую оценку представлены в таблице 7.

Таблица 7

№ п/п	Основные показатели оценки	Вклад в итоговую оценку
1	Выполнение практических заданий к разделам	80%
2	Итоговый тест	20%

3.2.Оценочные материалы

Таблица 8

Наименование модуля, разделов и тем	Основные показатели оценки	Формы и методы контроля и оценки	Вес задания, %
1. Рыночная упаковка концепции инновационного проекта (CRL-подход, требования МФТИ)	ОПК-1, ПК-1	Тестовые задания в системе дистанционного обучения по темам лекций	0
2. Поиск целевой аудитории		Практические задания в системе дистанционного обучения по темам лекций	20
3. Конкурентный анализ и рынок сбыта		Практические задания в системе дистанционного обучения по темам лекций	20
4. Бизнес-функциональные требования		Практические задания в системе дистанционного обучения по темам лекций	20
5. Расчет емкостей рыночных сегментов, SAM и SOM		Практические задания в системе дистанционного обучения по темам лекций	20
Итоговая аттестация		Итоговое тестирование	20

Примеры заданий

Примеры тестовых вопросов:

1. Выберите критерии, по которым оценивается перспективность коммерциализации продукта согласно CRL 4 на стадии концептуализации продукта?
2. Какие разделы входят в бизнес-модель по канве Остервальдера?
3. Кого необходимо проинтервьюировать для формирования бизнес-требований к продукту?
4. Какие метод расчета емкости рыночного сегмента существуют?
5. В какой последовательности развивались подходы к выводу инновационных продуктов и проектов: расставьте от самого раннего в порядке возрастания?

Пример практического задания:

1. Составьте бизнес-функциональные требования для реализации продукта. Сравните альтернативные технологии решения и обоснуйте выбор. Определите состав минимально жизнеспособного продукта для старта тестовых продаж. Сформируйте карту ценностей для этого продукта.
2. Выделите рыночные ниши/ сегменты для выхода на рынок в перспективе 3 года и выделите приоритетную для старта. Рассчитайте доступный объем рынка SAM и предположите реально достижимый объем рынка SOM. Составьте бизнес-модель по канве Остервальдера (без расчета доходов и расходов).

Описание итогового теста

Итоговый тест на 40% состоит из вопросов к разделам, 60% вопросов являются уникальными и ранее слушателям в курсе не давались.

4. Организационно-педагогические условия реализации программы

4.1. Учебно-методическое обеспечение и информационное обеспечение программы

4.1.1. Список литературы

Основная литература:

1. Бланк С. Четыре шага к озарению. Стратегии создания успешных стартапов. Пер. с англ. Москва, Альпина Паблишер, 2017 - 368 стр.
2. Бланк С., Дорф. Б. Стартап. Настольная книга основателя. Пер. с англ. Е. Бакушева, Т. Гутман, И. Окунькова. Москва, Альпина Паблишер, 2022 - 624 с.
3. Остервальдер А. Разработка ценностных предложений. Как создавать товары и услуги, которые захотят купить потребители. Ваш первый шаг. Пер. с англ. Москва, Альпина Паблишер, 2023 - 312 стр.
4. Остервальдер А., Пинье Ив. Построение бизнес-моделей. Пер. с англ. М. Кульнева. Москва, Альпина Паблишер, 2012 - 288 с.
5. Рис Э. Бизнес с нуля: Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели. Пер. с англ. - 8 изд. - М.: Альпина Паблишер, 2022. - 253 с.
6. Пэт Флинн. Тестировщик бизнес-идей: не запускай стартап, пока не прочитаешь эту книгу. Пер. с англ. Э. Ибрагимова. - М.: Эксмо, 2020. - 288 с.
7. Альверс С. Как создать продукт, который купят: Метод Lean Customer Development. Пер. с англ. - М.: Альпина Паблишер, 2023. - 248 с.

Дополнительная литература

1. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия. Пер. с англ. С. Жильцова. Санкт-Петербург, Питер Ком, 1999 - 416 с.
2. Портер М., Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей конкурентов. Пер. с англ. Москва, Альпина Паблишер, 2020 - 608 с.
3. Фитцпатрик. Р. Спроси маму. Как общаться с клиентами и подтвердить правоту своей бизнес-идеи, если все кругом врут? Пер. с англ. Д. Янина. Альпина Паблишер, 2023 - 155 с.
4. Чан Ким В. Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков / В. Чанк Ким, Рене Моборн; пер. с англ. И. Ющенко. - 12-е изд. - Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2022. - 336 с.
5. Вики Т. Корпоративный стартап: Как создать инновационную экосистему в крупной компании / Тендаи Вики, Дэн Тома, Эстер Гонс; пер. с англ. - М.: Альпина Паблишер, 2021. - 228 с.

4.1.2. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

1. Периодическое издание: "Маркетинг для практиков"
<https://marketing-course.ru/target-audience/?ysclid=ley4r25kn3934801332>
2. Карта методов сегментации аудитории. База знаний 6-sense.pro: https://6-sense.pro/checklists/segmentation_map

4.2. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по программе

Таблица 9

Наименование специализированных аудиторий, кабинетов, лабораторий	Вид занятий	Наименование оборудования, программного обеспечения
Система дистанционного обучения	Лекция	Слушателю необходимо наличие доступа в сеть интернет, компьютер. Преподавателю курса необходимо наличие доступа администратора курса и оборудование для проведения дистанционных семинаров (вебинаров), качественный отказоустойчивый доступ в сеть интернет.
	Практическая работа	Слушателю необходимо наличие доступа в сеть интернет, компьютер.
	Самостоятельная работа	Слушателю необходимо наличие доступа в сеть интернет, компьютер.
	Итоговая аттестация	Слушателю необходимо наличие доступа в сеть интернет, компьютер.

5. Организация образовательного процесса

В таблице 10 описаны образовательные технологии.

Таблица 10

№ п/п	Вид занятия	Форма проведения занятий	Цель
1	Лекция	Ознакомление с теоретическими основами анализа данных	актуализация и систематизация теоретических знаний по дисциплине
2	Практическая работа	Выполнение заданий	осознание связей между теорией и практикой, повышение степени понимания материала
3	Самостоятельная работа	Самостоятельное изучение дополнительных материалов и литературы. Выполнение тестовых заданий по теме лекции	получение дополнительных теоретических знаний
4	Промежуточная (итоговая) аттестация	Выполнение заданий.	контроль освоения программы

6. Составители программы

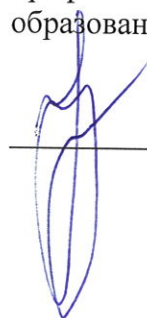
Смирнова Дарья Владимировна, кандидат экономических наук (маркетинг), старший преподаватель, руководитель научного содержания программ магистратуры Центра “Пуск”, МФТИ.

Согласовано,
Эксперт ОСОП



Ж. И. Зубцова

Согласовано
Заместитель директора (Центр
дополнительного, дополнительного
профессионального и онлайн
образования “Пуск”)



Ю.О. Соболев

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Московский физико-технический институт
(национальный исследовательский университет)»
(МФТИ, Физтех)

ВЫПИСКА ИЗ ПРОТОКОЛА № 11

заседания учебно-методического совета от 29 августа 2025 года.

ПОВЕСТКА:

Рассмотрение дополнительных общеобразовательных и профессиональных программ.

Проректор по учебной работе А. А. Воронов.

СЛУШАЛИ: заместителя директора (Центр дополнительного, дополнительного профессионального и онлайн-образования "Пуск") А. И. Рыбакову о представлении дополнительных общеобразовательных и профессиональных программ (Центр «Пуск», МФТИ).

ПОСТАНОВИЛИ:

Рекомендовать к утверждению в установленном порядке дополнительную профессиональную программу повышения квалификации «Аттестация менторов проектов технологического предпринимательства в онлайн-магистратурах».

Решение принято единогласно.

Форма проведения заседания: заочная.

Председатель УМС МФТИ

Ученый секретарь УМС МФТИ



А.А. Воронов

М.В. Березникова