

CHƯƠNG TRÌNH CHI TIẾT

CÁC KHOÁ ĐÀO TẠO VỀ KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

I/ Khoá 1: hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo

- a) Đối tượng: cán bộ hành chính, cán bộ quản lý khoa học công nghệ; quản lý người học; hỗ trợ sinh viên và hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo
- b) Số lượng: tối đa 50 học viên/ lớp
- c) Thời lượng: 7 ngày (14 buổi, trong đó có 01 ngày học tập thực tế)
- d) Thời gian (dự kiến): từ ngày 25/5 đến 03/06/2018
- e) Địa điểm (dự kiến): Nhà điều hành ĐHQGHN
- f) Các chuyên đề đào tạo chính
 - 1. Tư duy hướng đến hiệu quả
 - 2. Tư duy thiết kế
 - 3. Tổng quan về Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo và các xu hướng trên thế giới
 - 4. Khởi nghiệp tinh gọn
 - 5. Mô hình kinh doanh khởi nghiệp đổi mới sáng tạo & Công nghiệp 4.0
 - 6. Hệ sinh thái khởi nghiệp và các vai trò trong hệ sinh thái khởi nghiệp
 - 7. Thiết kế các dịch vụ/hoạt động hỗ trợ khởi nghiệp
 - 8. Phát triển đề án hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo
 - 9. Nền kinh tế chia sẻ & Doanh nghiệp xã hội
 - 10. Kinh nghiệm hỗ trợ khởi nghiệp đổi mới sáng tạo trên thế giới
 - 11. Vận hành các chương trình hỗ trợ Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo

II/ Khoá 2: khởi sự và quản trị doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo

- a) Đối tượng: giảng viên khởi nghiệp; các cán bộ giảng dạy, nghiên cứu viên quan tâm và mong muốn tìm hiểu về khởi nghiệp đổi mới sáng tạo
- b) Số lượng: tối đa 50 học viên/lớp
- c) Thời lượng: 15 ngày (30 buổi, trong đó có 2 ngày đi thực tế).
- d) Thời gian (dự kiến): tháng 7 năm 2018
- e) Địa điểm (dự kiến): Nhà điều hành ĐHQGHN
- f) Các chuyên đề chính
 - 1. Tư duy phát triển sự nghiệp
 - 2. Tổng quan về Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo và các trào lưu trên thế giới

3. Phát triển ý tưởng và nhận diện vấn đề
4. Thiết lập thứ tự ưu tiên bằng phương pháp ma trận
5. Xác lập mô hình kinh doanh
6. Chân dung khách hàng
7. Phát triển khách hàng
8. Thiết kế thử nghiệm
9. Thiết kế và kiểm chứng tuyên bố giá trị
10. Cách thức đo lường kết quả
11. Tiếp cận hệ sinh thái khởi nghiệp
12. Xác lập tư duy trong khởi nghiệp đổi mới sáng tạo
13. Xây dựng nhóm trong khởi nghiệp
14. Gặp gỡ nhà đầu tư

III/ Khoá 3: khởi sự và quản trị doanh nghiệp đổi mới sáng tạo nâng cao

- a) Đối tượng: giảng viên khởi nghiệp; giảng viên và nghiên cứu viên đã có hiểu biết nhất định về khởi nghiệp đổi mới sáng tạo hoặc có ý tưởng khởi nghiệp
- b) Số lượng: tối đa 50 học viên/ lớp
- c) Thời lượng: 21 ngày (42 buổi, trong đó có 02 đợt thăm quan học tập thực tế vào giữa và cuối khoá, mỗi đợt 2 ngày).
- d) Thời gian (dự kiến): tháng 8 năm 2018
- e) Địa điểm (dự kiến): Nhà điều hành ĐHQGHN
- f) Các chuyên đề chính
 1. Tư duy khởi nghiệp
 2. Tư duy phát triển sự nghiệp
 3. Tổng quan về Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo và các trào lưu trên thế giới
 4. Phát triển ý tưởng và nhận diện vấn đề
 5. Thiết lập thứ tự ưu tiên
 6. Mô hình kinh doanh
 7. Khởi nghiệp tinh gọn
 8. Phân tích quy mô thị trường và lựa chọn phân khúc khách hàng
 9. Phát triển khách hàng
 10. Thiết kế thử nghiệm
 11. Thiết kế và kiểm chứng tuyên bố giá trị
 12. Thiết kế trải nghiệm người dùng

13. Ma trận phân khúc khách hàng và Xây dựng các kênh
14. Thiết lập quan hệ khách hàng, phát triển phễu bán hàng
15. Lên kế hoạch bán hàng, phân tích kết quả bán hàng
16. Đo lường kết quả
17. Xây dựng nhóm trong khởi nghiệp
18. Tiếp cận hệ sinh thái khởi nghiệp
19. Quản trị nội bộ
20. Quản trị nhân sự và phát triển đội nhóm
21. Quản trị và phát triển chiến lược marketing
22. Kỹ thuật bán hàng và phát triển kênh bán hàng
23. Xây dựng văn hóa doanh nghiệp
24. Mức độ sẵn sàng tiếp nhận đầu tư
25. Gặp gỡ nhà đầu tư thiên thần

II/ Khoá 4: khởi sự và quản trị doanh nghiệp khởi nghiệp đổi mới sáng tạo

- a) Đối tượng: sinh viên, học viên sau đại học quan tâm, muốn tìm hiểu về khởi nghiệp đổi mới sáng tạo hoặc có mong muốn, nguyện vọng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo.
- b) Số lượng: tối đa 50 học viên/lớp
- c) Thời lượng: 15 ngày (30 buổi, trong đó có 2 ngày đi thực tế).
- d) Thời gian (dự kiến): tháng 7 năm 2018
- e) Địa điểm (dự kiến): Nhà điều hành ĐHQGHN
- f) Các chuyên đề chính
 1. Tư duy phát triển sự nghiệp
 2. Tổng quan về Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo và các trào trên thế giới
 3. Phát triển ý tưởng và nhận diện vấn đề
 4. Thiết lập thứ tự ưu tiên bằng phương pháp ma trận
 5. Xác lập mô hình kinh doanh
 6. Chân dung khách hàng
 7. Phát triển khách hàng
 8. Huấn luyện đồng cấp
 9. Thiết kế thử nghiệm
 10. Thiết kế tuyên bố giá trị
 11. Kiểm chứng tuyên bố giá trị

12. Đo lường kết quả
13. Phát triển phễu bán hàng
14. Lập kế hoạch và phân tích kết quả bán hàng
15. Tiếp cận hệ sinh thái khởi nghiệp
16. Tư duy khởi nghiệp
17. Xây dựng nhóm trong khởi nghiệp
18. Gặp gỡ nhà đầu tư thiên thần

III/ Khoa 5: khởi sự và quản trị doanh nghiệp đổi mới sáng tạo nâng cao

- a) Đối tượng: sinh viên, học viên sau đại học đã có ý tưởng hoặc sản phẩm và có mong muốn, nguyện vọng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo
- b) Số lượng: tối đa 50 học viên/ lớp
- c) Thời lượng: 21 ngày (42 buổi, trong đó có 02 đợt thăm quan học tập thực tế vào giữa và cuối khoá, mỗi đợt 2 ngày).
- d) Thời gian (dự kiến): tháng 8 năm 2018
- e) Địa điểm (dự kiến): Nhà điều hành ĐHQGHN
- f) Chương trình đào tạo

Buổi	Chủ đề	Nội dung, hoạt động
1	Ý tưởng và vấn đề - Buổi 1	Hiểu về ý tưởng, vấn đề, phát hiện vấn đề
2	Ý tưởng và vấn đề - Buổi 2	Tư duy thiết kế - Bài tập thực hành
3	Thiết lập thứ tự ưu tiên	Ma trận 2x2 + Thực hành + Thiết lập thứ tự ưu tiên
4	Mô hình kinh doanh	Lý thuyết + Thực hành xây dựng phiên bản 1 của Mô hình kinh doanh canvas
5	Khởi nghiệp tinh gọn	Lý thuyết + Thực hành khởi nghiệp tinh gọn
6	Quy mô thị trường	Xác định quy mô thị trường cho sản phẩm/dịch vụ
7	Phân khúc khách hàng	Hiểu về phân khúc khách hàng và xác định phân khúc khách hàng mục tiêu
8	Phát triển khách hàng 1	Hiểu về vẽ chân dung khách hàng + Bài tập thực hành
9	Phát triển khách hàng 2	Xây dựng kịch bản + Thực hành phỏng vấn khách hàng
10	Phát triển khách hàng 3	Hiểu và thực hành gọi tên vấn đề
11	Phát triển khách hàng 4	Phát triển giải pháp dựa trên vấn đề + Thực hành
12	Huấn luyện đồng cấp Buổi 1	
13	Thiết kế thử nghiệm 1	Cách thức phát triển sản phẩm mẫu thử
14	Thiết kế thử nghiệm 2	Thực hành thiết kế sản phẩm mẫu thử tính năng tối thiểu
15	Thiết kế tuyên bố giá trị 1	Tuyên bố giá trị và cách thức thiết kế tuyên bố giá trị
16	Thiết kế tuyên bố giá trị 2	Thực hành thiết kế tuyên bố giá trị
17	Kiểm chứng tuyên bố giá trị	Các công cụ kiểm chứng tuyên bố giá trị + Thực hành kiểm chứng tuyên bố giá trị

18	Thiết kế trải nghiệm người dùng	Học cách thiết kế trải nghiệm người dùng + Thực hành
19	Ma trận phân khúc khách hàng	Thiết lập ma trận phân khúc khách hàng + Thực hành
20	Huấn luyện đồng cấp Buổi 2	
21	Xây dựng hệ thống kênh cho mô hình kinh doanh	Học và thực hành về phát triển hệ thống kênh cho mô hình kinh doanh
22	Thiết lập quan hệ khách hàng	Thiết lập, phát triển quan hệ khách hàng + Thực hành
23	Phát triển phễu bán hàng	Phát triển phễu bán hàng + Thực hành
24	Lên kế hoạch bán hàng	Xây dựng phương án và kế hoạch bán hàng
25	Đo lường kết quả	Đo lường kết quả kiểm chứng và vòng lặp Xây dựng – Đo lường – Học hỏi
26	Báo cáo kết quả bán hàng	Báo cáo thuyết trình kết quả thử nghiệm và bán hàng
27	Xây dựng nhóm trong khởi nghiệp	Kỹ năng phát triển đội nhóm và làm việc đội nhóm
28	Tiếp cận HST khởi nghiệp	Các cấu phần của Hệ sinh thái khởi nghiệp và các vai trò trong hệ sinh thái khởi nghiệp để tiếp cận khi cần
29	Huấn luyện đồng cấp Buổi 3	
30	Tư duy khởi nghiệp 1	Tư duy thiết kế - Bài tập và thực hành
31	Tư duy khởi nghiệp 2	Tư duy hướng tới hiệu quả - Bài tập và thực hành
32	Tư duy khởi nghiệp 3	Tư duy chấp nhận thất bại- Bài tập và thực hành
33	Tư duy phát triển sự nghiệp	Giới thiệu các tư duy phát triển sự nghiệp và bài tập thực hành để tìm ra thế mạnh và hình thành đội nhóm
34	Tổng quan về Khởi nghiệp ĐMST và các trào lưu trên thế giới	Giới thiệu các kiến thức về Khởi nghiệp ĐMST và các kiến thức, trào lưu về Khởi nghiệp ĐMST trên thế giới
35	Quản trị nội bộ	Hiểu về quản trị nội bộ trong doanh nghiệp thực hành mô phỏng xây dựng hệ thống quản trị nội bộ
36	Quản trị nhân sự và phát triển đội nhóm	Hiểu về quản trị nhân sự và phát triển đội nhóm chiến lược lâu dài + Gặp gỡ chuyên gia về xây dựng hệ thống nhân sự trong khởi nghiệp
37	Quản trị và phát triển chiến lược marketing	Quản trị chiến lược marketing trong doanh nghiệp + Gặp gỡ chuyên gia về chiến lược phát triển marketing trong doanh nghiệp khởi nghiệp
38	Kỹ thuật bán hàng và phát triển kênh bán hàng	Kỹ thuật bán hàng và phát triển kênh bán hàng trong khởi nghiệp
39	Xây dựng văn hóa doanh nghiệp	Hiểu về tầm quan trọng của văn hóa doanh nghiệp trong khởi nghiệp
40	Huấn luyện đồng cấp Buổi 4	
41	Mức độ sẵn sàng tiếp nhận đầu tư	Định vị được dự án và mức độ sẵn sàng tiếp nhận đầu tư của dự án
42	Gặp gỡ nhà đầu tư thiên thần	Thuyết trình trước nhà đầu tư - Bài tập và thực hành