

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

«Управление продажами инновационного продукта»

27.04.05 «ИННОВАТИКА»

1 семестр

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целями освоения дисциплины «Управление продажами инновационного продукта» являются подготовить обучаемых к решению задач в области коммерциализации научных разработок; развить аналитическую и управленческую деятельности в области менеджмента инноваций.

Виды учебной работы: практические занятия. Изучение дисциплины заканчивается экзаменом во 1-м семестре.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Управление продажами инновационного продукта» Б1.В.ДВ.2.2 изучается в 1-ом семестре подготовки магистров по направлению 27.04.05 Инноватика. Дисциплина относится к дисциплинам по выбору вариативной части базовых дисциплин.

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

В результате освоения дисциплины обучающийся должен демонстрировать следующие *результаты обучения*:

- способностью к абстрактному мышлению, анализу, синтезу (ОК-1);
- знать: фазы жизненного цикла инновационного проекта;
- уметь: осуществлять анализ рынка;
- владеть: навыками самостоятельной аналитической и проектной работы;

- способностью выбрать (разработать) технологию осуществления (коммерциализации) результатов научного исследования (разработки) (ПК-1);

- знать: процесс коммерциализации научных разработок;
- уметь: анализировать коммерческий потенциал результатов законченных научных исследований;

- владеть: методическим аппаратом, позволяющим оценивать коммерческий потенциал научных разработок;

- способностью найти (выбрать) оптимальные решения при создании новой наукоемкой продукции с учетом требований качества, стоимости, сроков исполнения, конкурентоспособности и экологической безопасности (ПК-4);

знать: этапы разработки бизнес-плана инновационного проекта;
уметь: представлять стратегию развития компании;
владеть: навыком подготовки бизнес-плана;

способностью критически анализировать современные проблемы инноватики, ставить задачи и разрабатывать программу исследования, выбирать соответствующие методы решения экспериментальных и теоретических задач, интерпретировать, представлять и применять полученные результаты (ПК-10);

знать: стратегии развития компании;
уметь: разрабатывать финансовый план;
владеть: представлять потенциал результатов законченных научных исследований.

4. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

От научной разработки к инновационному проекту.
Подготовка бизнес-плана инновационного проекта.
Разработка стратегии компании и контроль за ее реализацией.

5. ВИД АТТЕСТАЦИИ – экзамен.

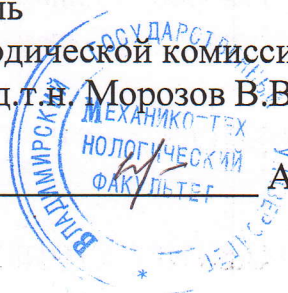
6. КОЛИЧЕСТВО ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦ – 4 (144 час.)

Составитель: профессор, д.т.н. Морозов В.В. _____

Заведующий кафедрой ТМС профессор, д.т.н. Морозов В.В. _____

Председатель
учебно-методической комиссии направления
профессор, д.т.н. Морозов В.В. _____

Декан МТФ _____ А.И. Елкин Дата: 9.02.2015.



Печать факультета