

## АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

### Б1.В.ДВ.2.2 УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА

Направление подготовки: **27.04.05 «Инноватика»**

Программа подготовки: **Предпринимательство в инновационной деятельности**

Уровень высшего образования: **магистратура**

Форма обучения: **очная**

#### Семестр 1

##### Цель освоения дисциплины

Формирование концепции развития предприятия на основе основных закономерностей коммерциализации научных разработок и инноваций

**Планируемые результаты обучения по дисциплине**, соотнесенные с планируемыми результатами освоения ОПОП

Код формируемых компетенций	Уровень освоения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине характеризующие этапы формирования компетенций (показатели освоения компетенции)
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
ПК 1	<i>Частичный</i>	знать: процесс коммерциализации научных разработок; уметь: анализировать коммерческий потенциал результатов законченных научных исследований; владеть: методическим аппаратом, позволяющим оценивать коммерческий потенциал научных разработок
ПК 4	<i>Частичный</i>	знать: этапы разработки бизнес-плана инновационного проекта; уметь: представлять стратегию развития компании; владеть: навыком подготовки бизнес-плана;
ПК 10	<i>Частичный</i>	знать: стратегии развития компании; уметь: разрабатывать финансовый план; владеть: представлять потенциал результатов законченных научных исследований

##### Основное содержание дисциплины

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

**Количество зачетных единиц - 4**

**Форма промежуточной аттестации - экзамен**