

ՁԵՌՆԱՐԿԱՏԻՐՈՒԹՅԱՆ ԱՄԱՌԱՅԻՆ ԴՊՐՈՑ 2025

UFAR
ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ՖՐԱՆՍԻԱԿԱՆ
ՀԱՄԱԼՍԱՐԱՆ



ՀՀՀՀ
Ձեռնարկատիրության
կենտրոն

ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՆԿԱՐԱԳԻՐ

Ձեռնարկատիրական ամառային դպրոցի
նպատակն է.

- ✓ սկսնակ ձեռնարկատերերին հնարավորություն տալ ձեռք բերելու և զարգացնելու ձեռնարկատիրական հմտություններ,
- ✓ նպաստել նորարարական նախագծերի ստեղծմանն ու առաջխաղացմանը,
- ✓ մասնակիցների համար ստեղծել ինտերակտիվ միջավայր՝ շփվելու ստարտափ էկոհամակարգի ներկայացուցիչների հետ, որը կնպաստի արժեքավոր գիտելիքի և փորձի փոխանակմանը,
- ✓ մասնակիցներին տալ ներգործչինգի հնարավորություն մյուս ձեռնարկատերերի և հրավիրյալ խոսնակների հետ:



ՀՀՀՀ



Հունիսի 2-13



34 ժամ (առավոտյան և երեկոյան)



70-80 մասնակից

Ձեռնարկատիրական մտածողություն և ինովացիաներ

Նկարագրություն

Ձեռնարկատիրական մտածողություն թեմայով սեմինարը եզակի հնարավորություն է տալիս մասնակիցներին ոգեշնչվելու և կրթվելու՝ ձեռնարկատիրական մտածելակերպ որդեգրելու համար:

Տրամադրելով բիզնեսի աշխարհում հաջողության հասնելու համար անհրաժեշտ հիմնական սկզբունքների, էական հմտությունների և ռազմավարությունների խորը ակնարկ՝ այս սեմինարի նպատակն է հնարավորություն տալ մասնակիցներին դիմակայելու մարտահրավերներին և օգտվելու ձեռներեցության հնարավորություններից:

Հաջողված գործնական օրինակների շնորհիվ մասնակիցները հնարավորություն կունենան զարգացնելու սեփական ձեռնարկատիրական տեսլականը:

Սեմինարի մասնակիցները ձեռք կբերեն՝

- Ձեռնարկատիրության հիմունքների խորը ըմբռնում, ձեռնարկատիրական մտածելակերպի մշակման կոնկրետ և գործող ռազմավարությունների տրամադրում՝ ներառյալ ժամանակի կառավարումը, որոշումների կայացումը, առաջնորդությունը և բիզնես նախագծերի կառավարման տեխնիկան
- Հաջողակ ձեռնարկատերերի տեխնիկա. հաջողակ ձեռնարկատերերի կողմից օգտագործվող տեխնիկայի և փորձի ուսումնասիրություն՝ ներառյալ նորարարության կառավարումը, արդյունավետ ցանցերի ստեղծումը, ֆինանսական կառավարումը և ուժեղ ապրանքանիշի ստեղծումը

Կառուցվածքը

- Ձեռնարկատիրության հիմունքներ
- Հաջողակ ձեռնարկատեր դառնալու տեխնիկա
- Քննարկում նորարարության և կրեատիվության վերաբերյալ՝ որպես փոփոխությունների և ձեռնարկատիրական հաջողության շարժիչ ուժեր
- Գործնական օրինակներ

Տևողությունը՝ 1-1.5 ժամ



Էդգար Կարապետյան

Ռազմավարության և ինովացիայի տնօրեն

«Գալաքսի» ընկերությունների խումբ

Ներթվորքինգ

Նկարագրություն

Ներթվորքինգը կարևոր հմտություն է, որն առանցքային դեր է խաղում բիզնեսի հաջողության մեջ: Հաղորդակցման և միջանձնային հմտությունները նպաստում են ձեռնարկատիրական էկոհամակարգի տարբեր շահագրգիռ կողմերի հետ ամուր հարաբերությունների հաստատմանը:

Աշխատարանի նպատակն է ստեղծել դինամիկ և ինտերակտիվ միջավայր, որտեղ մասնակիցները կարող են արժեքավոր կապեր հաստատել, ուսումնասիրել համագործակցության հնարավորությունները և ամրապնդել իրենց մասնագիտական ցանցը՝ ճիշտ ու արդյունավետ ներկայանալու միջոցով:

Շնորհիվ այս աշխատարանի՝ մասնակիցները ձեռք կբերեն այնպիսի հմտություններ և կտիրապետեն այնպիսի գործիքների, որոնք անհրաժեշտ են իրենց ցանցային ներուժը առավելագույնի հասցնելու համար, ինչպես նաև իրենց ձեռնարկատիրական ուղու համար կարևոր հարաբերություններ կստեղծեն:

Սեմինարի մասնակիցները ձեռք կբերեն՝

- Մասնագիտական ցանցի ընդլայնում
- Ներթվորքինգի հմտությունների հարստացում
- Արդյունավետ հաղորդակցություն
- Ակտիվ ունկնդրում
- Ինքնավստահության բարձրացում
- Դիմացիկի հետ ընդհանրություններ գտնելու և կապեր ստեղծելու կարողություն

Կառուցվածքը

- Ներածություն, Ներթվորքինգի նպատակը
- Ներթվորքինգի տեսակները
- Գործնական առաջադրանքների կատարում
- Ազատ շփում

Տևողությունը՝ 2 ժամ



Մայա Շախումյան

Ծրագրի ղեկավար
Վարքագծային որոշումների
կենտրոն|ԱՏՁՄ

Ֆասիլիտատոր
MerakiPal

Դիզայն և ստեղծարար մտածողություն

Նկարագրություն

Ստեղծարար արքայերացիոն մեկօրյա բուքքեմփ երիտասարդների համար Սա մեկօրյա ինտենսիվ ստեղծարար արքայերացիոն ծրագիր է, որը նախատեսված է երիտասարդ թիմերի համար՝ օգնելու նրանց աշխատել իրենց գաղափարների վրա՝ օգտագործելով դիզայն մտածողության գործիքներն ու փուլերը: Մասնակիցներն անցնելու են ամբողջ ստեղծարար ճամփորդությունը՝ սկսած խնդրի ըմբռնումից մինչև գաղափարների ծնունդ և նախնական պրոտոտիպի ստեղծում՝ նպատակ ունենալով վերածել դրանց կոնկրետ ու կիրառելի լուծումների:

Սեմինարի մասնակիցները ձեռք կբերեն՝

Այս բուքքեմփը մասնակից թիմերին հնարավորություն կտա համակարգված ձևով ուսումնասիրելու իրենց գաղափարները՝ սկսած իրական խնդիրների բացահայտումից մինչև նախնական լուծումների մոդելավորում: Թիմերը կսովորեն կիրառել դիզայն մտածողության գործիքներ՝ հասկանալու պոտենցիալ հաճախորդների կարիքները, ձևակերպելու հստակ խնդիրներ, գեներացնելու նորարար լուծումներ և ներկայացնելու առաջին նախատիպերը: Մասնակիցները կբարելավեն թիմային համագործակցությունը, զարգացնելու են քննադատական ու ստեղծարար մտածողությունը, իսկ օրը կավարտեն գործնական արդյունքներով՝ պատրաստ լինելով իրենց գաղափարը զարգացնել և փորձարկել իրական աշխարհում:

Կառուցվածքը

- Բացման մաս
- Ողջույնի խոսք, ծրագրի նպատակի, արժեքի և օրվա կառուցվածքի ներկայացում:
- Դիզայն մտածողության մեթոդաբանություն
- Մասնակիցների ծանոթացում դիզայն մտածողության հիմնական փուլերին ու մոտեցմանը:
- Հաճախորդի կարիքների բացահայտում
- Պոտենցիալ օգտվողների կարիքների ուսումնասիրություն՝ ամպրումակցում ստեղծելու և հատուկ մեթոդների կիրառմամբ:
- Խնդիրների բացահայտում և ձևակերպում
- Իրական խնդիրների վերհանում և դրանց բիզնես համատեքստում վերաձևակերպում՝ հատուկ գործիքների միջոցով:

- Գաղափարների գեներացում
- Ստեղծարար վարժություններ և տեխնիկաներ՝ հնարավոր լուծումների մշակման համար:
- Նախատիպի մոդելավորում
- Գաղափարների պարզ և արագ ներկայացում՝ նախատիպի կամ մոդելի ձևով:
- Աշխատանքների ցուցահանդես
- Թիմերի արդյունքների ներկայացում և փոխադարձ արձագանքների փուլ:

Տևողությունը՝ 6-7 ժամ



Աննա Կոնջորյան

Ստեղծարար մտածողության փորձագետ,
Ignite Creativity կրթական հարթակի հիմնադիր

Կորպորատիվ մշակույթի ղեկավար,
ԱՄԻՕ բանկ

Աշխատանքի Բաշխման Կառուցվածքի (ԱԲԿ) կազմում. Գործնական մոտեցում

Նկարագրություն

Աշխատարանի ընթացքում ուսանողները կսովորեն, թե ինչպես պետք է մշակել Աշխատանքի Բաշխման Կառուցվածք (ԱԲԿ) (WORK BREAKDOWN STRUCTURE (WBS))՝ նախագծերի կառավարման հիմնարար գործիք, որն օգտագործվում է բարդ նախագծերը կառավարելի առաջադրանքների բաժանելու համար: Իրական նախագծի օրինակի միջոցով մասնակիցները ձեռք կբերեն գործնական փորձառություն ԱԲԿ-ի ստեղծման, առաջադրանքների հիերարխիկ կազմակերպման և նախագծի պլանավորման մեջ հստակություն և կառուցվածք ապահովելու հարցում:

Ուղղորդված գործողությունների և խմբային քննարկումների միջոցով ուսանողները կհասկանան ԱԲԿ-ի կարևորությունը նախագծի շրջանակի (SCOPE) կառավարման մեջ և թե ինչպես է այն ծառայում որպես հիմք ժամանակացույցի կազմման, բյուջեի պլանավորման և ռեսուրսների բաշխման համար:

Սեմինարի մասնակիցները՝

- կհասկանան ԱԲԿ-ի հիմնական սկզբունքները և բաղադրիչները,
- կստեղծեն նախագծի առաջադրանքների հիերարխիկ բաշխում,
- կկիրառեն ԱԲԿ-ի կառուցվածքավորման և ներկայացման լավագույն փորձը,
- ձեռք կբերեն գործնական հմտություններ՝ նախագծի պլանավորումը և կառավարումը բարելավելու համար:

Հետաքրքիր և գործնական ձևաչափով աշխատարանը հնարավորություն կտա ուսանողներին զարգացնելու նախագծերի կառավարման էական հմտություններ, որոնք կիրառելի են ինչպես ակադեմիական, այնպես էլ մասնագիտական համատեքստերում:

Կառուցվածքը

- Ներածություն
- Նախագծերի և նախագծերի կառավարման կարևորությունը կազմակերպություններում
- Նախագծի պլանավորում. սկսելով շրջանակի կառավարումից
- Աշխատանքի Բաշխման Կառուցվածք կամ արդյունավետ նախագծի պլանավորման մեկնարկային կետ
- Խմբային աշխատանք, ներկայացում և քննարկում

Տևողությունը՝ 2 ժամ



Աստղիկ Սահակյան

Project management professional (PMP)

Astrum Project Management-ի և Project Management Awards Armenia-ի հիմնադիր

Շուկայի ուսումնասիրություն

Նկարագրություն

Շուկայի ուսումնասիրության աշխատարանը կօգնի ստարտափերներին հասկանալու իրենց գաղափարի թիրախային շուկան և բացահայտելու այն սեգմենտները, որոնց վրա պետք է կենտրոնանալ:

Աշխատարանի նպատակն է նաև մասնակիցներին տալ գիտելիքներ և գործնական հմտություններ շուկայի ուսումնասիրության արդյունքում ստացվող տվյալների հիման վրա ռազմավարություններ մշակելու համար:

Կներկայացվեն շուկայի հիպոթեզի ձևավորման, ապացուցման և հերքման գործընթացները, ինչպես նաև շուկայական հիմնական ցուցանիշների սահմանման և շարունակական հետևման մեթոդաբանությունը:

Սեմինարի մասնակիցները ձեռք կբերեն՝

- իրականացնելու շուկայի ուսումնասիրություն,
- իրականացնելու թիրախային շուկայի ճշգրիտ սեգմենտավորում,
- ստեղծելու թիրախային հաճախորդի ճշգրիտ կերպար, որին հետագայում կուղղվեն մասնակիցների մարքեթինգային և արտադրանքի մշակմանն ուղղված ջանքերը,
- հիպոթեզի ձևավորում, ապացուցում և հերքում շուկայական հետազոտությունների միջոցով,
- շուկայական հիմնական ցուցանիշների սահմանում և շարունակական հետևում:

Կառուցվածքը

- Շուկայական վերլուծության իրականացում
- Շուկայական սեգմենտների նույնականացման տեսական մաս
- PERSONA կտավի բացատրություն
- Դիրքավորման ռազմավարությունների բացատրություն
- Մասնակիցների ինքնուրույն աշխատանք
- Աշխատանքների վերանայում խոսնակի կողմից

Տևողությունը՝ 3 ժամ



Եսայի Մելիք-Յուլչյան

Մարքեթինգի ծառայության ղեկավար
Ինեկոբանկ

Մարքեթինգ

Նկարագրություն

Այս ինտերակտիվ աշխատարանի նպատակն է գործնական առաջադրանքների և գործիքների միջոցով վերապատրաստել վաղ փուլում գտնվող ստարտափներին գաղափարից մինչև շուկա մուքտը պլանավորելու համար:

Մասնակից թիմերը կփորձեն հստակեցնել իրենց առաջնային թիրախները, կձևակերպեն կրենց UVP-ն և կկազմեն նպատակային GO-TO-MARKET (GTM) պլան, որը կարելի է փորձարկել անմիջապես հաջորդ օրը:

Կարճ տեսական հատվածի, ուղղորդված վարժությունների ու համագործակցային հետադարձ կապի միջոցով մասնակիցները աշխատարանի վերջում կունենան իրենց թիրախի ավելի հստակ պատկեր և գրեթե պատրաստի GTM ռազմավարություն:

Սեմինարի մասնակիցները ձեռք կբերեն՝

- Հստակ պատկերացում իրենց առաջին հաճախորդների և վերջիններիս հասնելու վերաբերյալ
- Տարբերակված ու համոզիչ արժեքային առաջարկ
- «Մեկ էջանոց» GTM պլան՝ 3 փորձնական մարքեթինգային քայլերով
- Վաղ փուլում հաճախորդների ներգրավման համար անհրաժեշտ գործիքներ

Կառուցվածքը

- Հաճախորդի հստակեցում և սահմանում
 - Սեգմենտավորում
 - ICP-ի (IDEAL CUSTOMER PROFILE)
 - Գործնական առաջդրանք
- Դիրքավորման ձևավորում
 - Ինչպե՞ս ստանալ լավ UVP
 - Գործնական առաջադրանք

- GO-TO-MARKET պլան
- Հաճախորդների հասնելու ալիքները
- GTM ստեղծելու մոդելներ
- Գործնական առաջադրանք՝ 3 փորձնական ուղղություններով
- Ամփոփում
 - Աշխատանքների ամփոփում
 - Ընդհանուր մարքեթինգային հարց ու պատասխան

Տևողությունը՝ 2.5 ժամ



Արմեն Քոսյան

Պրոդուկտ մարքեթինգի ավագ մասնագետ

Դինևո ՓԲԸ (Ամերիա խմբի մաս)

Value proposition canvas

Նկարագրություն

Այս աշխատարանը նպատակ ունի մասնակիցներին ուղղորդելու իրենց արտադրանքի կամ ծառայության համար ազդեցիկ արժեքային առաջարկ ստեղծելու հարցում:

Օգտագործելով արժեքային առաջարկի կտավ՝ մասնակիցները կսովորեն հասկանալ իրենց թիրախային լսարանի կարիքները, մշակել համապատասխան լուծումներ և արդյունավետ կերպով փոխանցել նրանց առաջարկի առավելությունները:

Նպատակն է ապահովել, որ իրենց արտադրանքը կամ ծառայությունները բավարարեն հաճախորդների կարիքները ազդեցիկ և շահավետ ձևով:

Սեմինարի մասնակիցները ձեռք կբերեն՝

- Արժեքային առաջարկի խորը ըմբռնում,
- Թիրախային լսարանի կարիքների բացահայտում,
- Այդ կարիքների և առաջարկվող լուծման համապատասխանության գնահատում,
- Արժեքային առաջարկի կտավի գործնական օգտագործում

Կառուցվածքը

- Արժեքային առաջարկի կտավի ընդհանուր նկարագրություն, առաջարկի և հաճախորդների կարիքների համապատասխանության սցենարների քննարկում
- Մասնակիցների ինքնուրույն աշխատանք
- Աշխատանքների վերանայում բանախոսի կողմից

Տևողությունը՝ 2.5 ժամ



ԻՆԵՍԱ ԱՍԱՏՐՅԱՆ

Բիզնեսի զարգացման ղեկավար

VOLO

Business model canvas

Նկարագրություն

Այս աշխատարանը նախատեսված է մասնակիցներին օգնելու հասկանալ և օգտագործել Բիզնես մոդելի կտավը, որը հզոր գործիք է բիզնես մոդելի տարբեր ասպեկտները պատկերացնելու և վերլուծելու համար:

Մասնակիցները կսովորեն կառուցել իրենց սեփական բիզնես մոդելի կտավը՝ բացահայտելով ինը հիմնական բաղադրիչները, որոնք նկարագրում են, թե ինչպես է բիզնեսը արժեք ստեղծում և այն հասցնում լսարանին:

Տարբեր սիմուլյացիաների կառուցում, որպեսզի բիզնեսը ընտրի իր համար օպտիմալ տարբերակը:

Սեմինարի մասնակիցները ձեռք կբերեն՝

- Բիզնես մոդելի կտավի ինը բաղադրիչների պատկերացում,
- Բիզնես մոդելի կտավ գործիքը օգտագործելու ունակություն,
- Օպտիմալ տարբերակ ընտրելու ունակություն

Կառուցվածքը

- Բիզնես մոդելի կտավի յուրաքանչյուր բաղադրիչի մանրամասն ուսումնասիրություն.
 - Հաճախորդների սեգմենտավորում
 - Արժեքային առաջարկ
 - Բաշխման ուղիներ
 - Հաճախորդի հետ հարաբերություններ
 - Եկամտի հոսքերը
 - Հիմնական ռեսուրսներ
 - Հիմնական գործողություններ

- Հիմնական գործընկերներ
- Ծախսերի կառուցվածքը
- Մասնակիցների ինքնուրույն աշխատանք
- Աշխատանքի վերանայում
- Մասնակիցների ինքնուրույն աշխատանք
- Աշխատանքի վերանայում

Տևողությունը՝ 2.5 ժամ



Ինեսա Ասատրյան

Բիզնեսի զարգացման ղեկավար

VOLO

Ներդրումների ներգրավում և ֆինանսներ

Նկարագրություն

Սեմինարի նպատակն է մասնակիցներին ծանոթացնել ներդրումների ներգրավման գործընթացին և ստարտափի ֆինանսավորման փուլերին:
Մասնակիցները հնարավորություն կունենան ուսումնասիրելու.

- ինչպես աշխատել ներդրողների հետ,
- ինչպես ներգրավվել մինչև 1 մլն դոլարի ներդրում

Հայաստանում,

- SAFE (SIMPLE AGREEMENT FOR FUTURE EQUITY)-ի կիրառումը գաղափարի/նախնական փուլում գործող ստարտափերի համար:

Սեմինարի մասնակիցները ձեռք կբերեն՝

- Ներդրումների ներգրավման հիմնական մեթոդների և փուլերի պատկերացում,
- Ներդրողներին ներկայանալու և PITCH պատրաստելու հմտություններ,
- Ֆինանսավորման աղբյուրների գնահատման ու ճիշտ ռազմավարություն ընտրելու կարողություն:

Կառուցվածքը

- Ներդրումների ներգրավման տեսակների (PRE-SEED, SEED, VC, ANGEL) ներկայացում
- PITCH DECK-ի կառուցվածքի և ներդրողներին ներկայանալու ձևաչափերի վերլուծություն
- Ինտերակտիվ հարցուպատասխան և փորձի փոխանակում

Տևողությունը՝ 2-3 ժամ



Սպարտակ Կյուրեղյան

Ֆինանսական և բիզնես գործառնությունների ղեկավար

zealous

Վաճառք

Նկարագրություն

Այս սեմինարը նվիրված է վաճառքի ժամանակակից ռազմավարություններին, մասնավորապես՝ ինչպես վարվել B2B և B2C միջավայրերում տարբեր փուլերում՝ սկսած վստահության կառուցումից մինչև գործարքի ամրագրում: Դասընթացը հենված է իրական բիզնես փորձի վրա և ներառում է պրակտիկ օրինակներ, քննարկումներ և բացահայտելու վաճառքը որպես հաղորդակցության և ազդեցության հզոր գործիք: Սեմինարը միտված է ոչ թե միայն տեխնիկական հմտությունների փոխանցմանը, այլ՝ մտածողության ձևափոխմանը՝ վաճառքը դիտարկելով որպես արժեք ստեղծելու գործընթաց:

Սեմինարի մասնակիցները ձեռք կբերեն՝

- Վաճառքի ժամանակակից մոտեցումների և քայլերի հստակ պատկերացում
- Վստահության վրա հիմնված վաճառքի հմտություններ
- Գործնական գործիքներ՝ վաճառքի գործընթացը կառավարելու համար
- Հաճախորդի կարիքները հասկանալու և համապատասխան առաջարկ ձևակերպելու կարողություն
- Իրական իրավիճակներում աշխատելու փորձ և հմտությունների զարգացում ոչ ֆորմալ միջավայրում

Կառուցվածքը

- Ինչպես ստեղծել երկարաժամկետ հարաբերություններ առանց մանիպուլացնելու,
- Ինչ է իրականում վաճառքը 21-րդ դարում, ինչպիսի մտածելակերպ և մոտեցում է անհրաժեշտ հաջող վաճառողի համար,
- Վաճառքի պրոցես՝ հետաքրքրություն առաջացնել, վստահություն կառուցել, առաջարկ ներկայացնել, առարկությունները հաղթահարել և գործարք կնքել:

Յուրաքանչյուր փուլ կուղեկցվի կոնկրետ օրինակներով,

- վաճառքի հոգեբանական և էմոցիոնալ ասպեկտները՝ ինչպես սովորել հասկանալ իրական կարիքները և ստեղծել արժեք,
- Սեմինարը կավարտվի հարցուպատասխանի և ազատ քննարկման փուլով՝ որտեղ ուսանողները կարող են ներկայացնել իրենց նախաձեռնությունները և ստանալ կարծիք ու խորհուրդներ:

Տևողությունը՝ 1.5 ժամ



Էմիլ Կրոյան

Համահիմնադիր և գործադիր տնօրեն
Targeting Agency, Simple Business Academy ընկերություններ

Վաճառքի էքսպերտ և թրեյնինգների հեղինակ

Համակազմակերպիչ
LinkedIn Local Yerevan

Փիրքչինգին Նախապատրաստում

Նկարագրություն

Այս սեմինարը պարտադիր է ապագա ձեռնարկատերերի համար, ովքեր ցանկանում են հաջողությամբ ներկայացնել իրենց նախագիծը ներդրողների առջև:

Նախատեսված հաղորդակցման հմտություններ զարգացնելու համար՝ այն օգնում է մասնակիցներին հղկել իրենց գաղափարները հակիրճ, ազդեցիկ և գրավիչ ձևով ներկայացնել դրանց կարևորությունը:

Սեմինարի մասնակիցները ձեռք կբերեն՝

- Հաջող փիրքչի հիմնական տարրերի խորը ըմբռնում,
- Բանավոր և ոչ բանավոր հաղորդակցման հմտություններ՝ փիրքչի ազդեցությունը բարձրացնելու համար,
- Հանրության առջև ներկայանալու և սթրեսի կառավարման պրակտիկա:

Կառուցվածքը

- Համոզիչ փիրքչի կառուցվածքի ներկայացում
- Հաղորդակցման և գաղափարի ներկայացման տեխնիկաներ
- Փորձնական փիրքչինգ մասնակիցների կողմից

Տևողությունը՝ 2 ժամ



Սերգեյ Գասպարյան

Բիզնեսի զարգացման և մարքեթինգի
ղեկավար

Synergy International Systems

Իրավունքը՝ ստարտափերների համար

Նկարագրություն

Ստարտափ գաղափարն իրականություն դարձնելու և հաջողելու համար ձեռնարկատիրական գիտելիքներից, հմտություններից, ֆինանսական ռեսուրսներից և աշխատասեր ու բանիմաց թիմից ոչ պակաս կարևոր են իրավական բազային գիտելիքները :

Այս ինտերակտիվ սեմինարի նպատակն է մասնակիցներին տրամադրել իրավական գործիքների վերաբերյալ կարճ ակնարկ և նրանց ուշադրությունը հրավիրել ստարտափների իրավական դաշտի առանձնահատկությունների վրա՝ հաշվի առնելով, որ այն շատ հաճախ մղվում է հետին պլան, մինչդեռ ի սկզբանե իրավական օպտիմալ լուծումները կարող են դառնալ հետագայում ստարտափի առաջխաղացման շարժիչ ուժը:

Սեմինարի մասնակիցները ձեռք կբերեն՝

- ընկերությունների կազմակերպատիրական ձևերի, ՏՏ ոլորտում պետական աջակցության ծրագրերի մասին հակիրճ պատկերացում
- հեղինակային իրավունքի և բրենդի իրավական պաշտպանության առանձնահատկությունների իմացություն
- գործատու-աշխատակից, պատվիրատու-կատարող հարաբերությունների առանձնահատկությունների իմացություն
- ընկերության սնանկության վերաբերյալ պատկերացում:

Կառուցվածքը

- «Ձեռնարկության գրանցում. իրավաբանական անձի ո՞ր տեսակն է համապատասխանում ձեր բիզնեսին», «Մտավոր սեփականություն. ինչպե՞ս պաշտպանել ձեր բիզնեսի ոչ շոշափելի տարրերը», «Աշխատանքային իրավունքի հակիրճ ներկայացում», «Մնանկություն. խուսափել տեղեկացված» թեմաների ներկայացում բանախոսների կողմից
- Հարցուպատասխան լսարանի հետ:

Տևողությունը՝ 1.5 ժամ

«Locus» թիմ
Իրավաբանական ըկերություն



Լուսինե Ղուկասյան

Մնանկության
գործերով
փաստաբան,
համահիմնադիր

Նարեկ Սահակյան
Անահիտ-Աննա
Մկրտչյան

Փաստաբան,
հաշտարար,
համահիմնադիր

Կորպորատիվ
իրավաբան,
հաշտարար

Քեյսերի լուծում

Նկարագրություն

Ուսուցման շրջանակներում մասնակիցները կստանան բացառիկ հնարավորություն՝ լուծելու իրական բիզնես խնդիր, որը տրամադրված է եվրոպական ստարտափ ընկերության կողմից: Բիզնես խնդիրը մասնակիցներին կտրամադրվի աշխատարանի մեկնարկից 7 օր առաջ՝ ապահովելու համար վերլուծության, լուծման մշակման և պրեզենտացիայի նախապատրաստման համար անհրաժեշտ ժամանակ: Աշխատարանի ընթացքում մասնակից թիմերից երկուսը կներկայացնեն իրենց լուծումները, որոնք կքննարկվեն և կվերլուծվեն մարզչի և «CASEKEY INTERNATIONAL» թիմի երկու ներկայացուցիչների կողմից:

Սեմինարի մասնակիցները ձեռք կբերեն՝

- իրական գործնական փորձ՝ հիմնված եվրոպական ստարտափի բիզնես խնդրի վրա,
- Տվյալների վերլուծության, ռազմավարական մտածողության և ստեղծագործական լուծումներ առաջարկելու հմտություններ,
- Թիմային աշխատանքի և ժամանակի կառավարման զարգացած կարողություններ,
- Պրեզենտացիոն և հաղորդակցման հմտությունների կատարելագործում,
- Գործնական հետադարձ կապ փորձառու մասնագետներից՝ լուծումների զարգացման համար:

Կառուցվածքը

- Պատրաստման փուլ (նախնական) – Մասնակիցներն ստանում են բիզնես խնդիրը և ունենում են 7 օր՝ ինքնուրույն վերլուծելու և լուծման տարբերակներ մշակելու համար:
- Ներկայացման փուլ (աշխատարանի ժամանակ) – Ընտրված երկու թիմ կներկայացնեն իրենց լուծումները մարզչի և հրավիրված փորձագետների ներկայությամբ:
- Վերլուծության և ուղղորդման փուլ – Մարզիչը և «CASEKEY INTERNATIONAL» թիմի անդամները մասնակիցներին կտան հետադարձ կապ, ցույց կտան ինչպես բարելավել առաջարկները և ինչ ուղղությամբ վերափոխել լուծումը՝ այն ավելի կիրառելի և արդյունավետ դարձնելու համար:

Տևողությունը՝ 2.5-3 ժամ



Հովհաննես Երիցյան

S.գ.թ., Նորարարության կառավարման թեկնածու

CaseKey բիզնես խնդիրների լուծման մրցույթի կազմակերպիչ



**Տիրուհի Զարգարյան,
Մերի Պողոսյան**

CaseKey 2025 միջազգային թիմի անդամներ
ՀՀՀՀ ուսանողուհիներ



ՀՀՀՀ
Ձեռնարկատիրության
կենտրոն

«Հայաստանում ֆրանսիական համալսարան հիմնադրամ»
ՀՀ, ք. Երևան 0037, Դավիթ Անհաղթի 10
ՀՀՀՀ Զարգացման և համագործակցության տնօրենություն
+374 (010) 289760
cde@ufar.am
www.ufar.am