АКСЕЛЕРАЦИОННАЯ ПРОГРАММА «СОЦИАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ» ДЛЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

**День 1. Первая стратегическая сессия.**

**Время проведения:** 10:00 – 17:00

**Программа мероприятия:**

**9:00 – 10:00** – встреча и регистрация участников программы.

**10:00 – 12:00** – Вступительное слово Директора ЦИСС. Организационные вопросы, представление деятельности Центра инноваций социальной сферы.

Блок «Концепция социального предпринимательства. Отличительные черты Социальных предпринимателей». Обсуждение Российского и международного опыта. Практическая часть.

***12:00 – 12:30****– кофе-брейк*

**12:30 – 14:00** – блок «Существующие виды поддержки социального предпринимательства». Преимущества Акселераторов, Коворкингов, участие в конкурсах и грантах, возможности краудфандинговых платформ. Обсуждение полученной информации.

***14:00 – 15:00*** *– перерыв*

**15:00 – 17:00** – Блок «Поиск идеи социально-предпринимательского проекта. Основные подходы к работе с целевой аудиторией». Технология поиска идеи при Трудоустройстве, технология поиска идеи при оказании сервиса, создание социальной значимости». Практическая часть.

«Поиск ресурсов для реализации проекта». Основные типы ресурсов, возможные источники ресурсов, доступность ресурсов для разных типов организации.

Практическая часть. ДЗ к следующей сессии.

**\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\***

**День 2. Вторая стратегическая сессия.**

**Время проведения:** 10:00 – 17:00

**Программа мероприятия:**

**10:00 – 12:00** – Презентация домашних заданий участниками. Ответы на вопросы участников. Обратная связь от тренера.

***12:00 – 12:30****– кофе-брейк*

**12:30 – 14:00** – Блок «Целевые рынки и ценностное предложение». Благополучатели и клиенты - принципиальное отличие, размеры целевых рынков, Качественное описание целевых рынков, конкурентные преимущества. «Практикум по описанию Ценностных предложений и целевых рынков». Обсуждение результатов, выделение общих черт и отличий.

***14:00 – 15:00*** *– перерыв*

**15:00 – 17:00** – Блок «Построение маркетинговой стратегии» Модель «6П», Описание продукта на языке выгод, формирование конкурентной стоимости услуги (товара), выбор и определение каналов продвижения услуги (товара), определение ключевых партнеров проекта. «Практикум по построению Маркетинговой стратегии».

Групповое обсуждение результатов, определение сильных и слабых сторон стратегий.

ДЗ к следующей сессии.

**\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\***

**День 3. Третья стратегическая сессия.**

**Время проведения:** 10:00 – 17:00

**Программа мероприятия:**

**10:00 – 12:00 -** Презентация домашних заданий участниками. Ответы на вопросы участников. Обратная связь от тренера.

***12:00 – 12:30****– кофе-брейк*

**12:30 – 14:00** – Блок «Бизнес моделирование». Основные подходы к бизнес-моделированию, Создание цепочки добавленной стоимости, Работа с поставщиками сырья (ресурсов), Организация производства, Построение логистической схемы, Выстраивание каналов продаж, Конверсия в продажах, Определение стратегических партнерств.

Блок «Практикум по Бизнес моделированию».

Представление Бизнес- моделей, обсуждение стратегий и деталей моделей.

***14:00 – 15:00*** *– перерыв*

**15:00 – 17:00** – Блок «Финансовое планирование». Основные разделы финансового плана, Структура расходов на операционную деятельность, Оценка эффективности бизнеса - «Unit Economics», Определение точки безубыточности, Оценка социального воздействия.

«Практикум по Финансовому планированию».

Групповое обсуждение результатов, поиск идей для снижения точки безубыточности.

ДЗ к следующей сессии.

**\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\***

**День 4. Четвертая стратегическая сессия.**

**Время проведения:** 10:00 – 18:00

**Программа мероприятия:**

**10:00 – 12:00** – Презентация домашних заданий участниками. Ответы на вопросы участников. Обратная связь от тренера.

***12:00 – 12:30****– кофе-брейк*

**12:30 – 14:00 -** Блок «Перспективное планирование». Главные цели и задачи перспективного планирования, Возможности масштабирования деятельности организации, важные детали при масштабировании.

«Практикум по Перспективному планированию».

Представление идей по масштабированию деятельности компании.

Обсуждение полученных идей.

***14:00 – 15:00*** *– перерыв*

**15:00 – 17.00 -** Блок «Презентации для инвесторов и партнеров». Что важно помнить при подготовке к презентации, основная структура презентации.

«Практикум по созданию и структурированию презентации».

Представление презентаций, обратная связь по представленным презентациям.

**\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\***

**День 5. Тренинг по подготовке презентаций для инвесторов, спонсоров,**

**партнеров**

**Время проведения:** 10:00 – 18:00

**Программа мероприятия:**

**10:00 – 12:00** – Блок «Продающая презентация – как коротко рассказать о самом главном?»

Презентационный конструктор: цель, задачи, ключевые смысловые блоки.

Как структурировать презентацию проекта стейкхолдерам в соответствии с

заданными критериями и с целью достижения запланированного результата

Как грамотно расставить смысловые акценты между блоками презентации.

***12:00 – 12:30****– кофе-брейк*

**12:30 – 14:00** – Блок «Практикум «Продающая презентация – как коротко рассказать о

самом главном

***14:00 – 15:00*** *– перерыв*

**15:00 – 16:00** – Блок «Работа с аудиторией: как заранее предсказывать реакцию аудитории и планировать ответы на возможные вопросы. Как аргументировать собственную позицию. Виды и приемы ведения убеждающей аргументации. Как заранее предсказывать реакцию аудитории и планировать ответы на возможные вопросы».

***16:00 – 16:10*** *– короткий перерыв*

**16:10 – 17:30** – Блок «Практикум «Работа с аудиторией. Отработка навыков презентации»

**17:30 – 18:00** – Ответы на вопросы участников, групповое обсуждение и индивидуальные консультации.

**День 6. Генеральный прогон выступлений участников.**

**Продолжительность – 4 часа.**

**Время проведения:** 10:00 – 14.00

Участники заранее высылают презентации тренеру.

Репетиция проходит в зале, в котором будет происходить защита проектов.

**День 7. Защита проектов.**

**Время проведения:** 10:00 – 14.00.

Вручение сертификатов, поздравление участников, торжественное завершение программы.