

## Программа Предпринимательского форума ПФО

### 14.02.2018.

Деловая программа первого дня Форума состоит из четырех блоков:

1. Торжественное открытие форума с участием и докладами vip-гостей.
2. Предпринимательский блок, основными темами которого являются «Масштабирование бизнеса» и «Инвестиции». В данном блоке пройдет 4 мастер-класса и круглый стол «Российско-Китайские молодежные бизнес-инкубаторы как гарантия безопасности бизнеса в Китае», основными спикерами которого будут руководители трех Российско-Китайских молодежных бизнес-инкубаторов.
3. Студенческий блок, включающий в себя два трека «Социальное предпринимательство» и «Технологическое предпринимательство, IT, Blockchain». В каждом треке будет по 10 лайфхак-сессий по темам:
  - 1) Генерация и тестирование бизнес - идей
  - 2) Тайм-менеджмент
  - 3) Командообразование
  - 4) Бизнес-планирование и бизнес-моделирование проекта
  - 5) Маркетинг
  - 6) Продажи
  - 7) Бухгалтерские и юридические аспекты
  - 8) Переговоры

- 9) Презентация проекта и ораторское искусство
- 10) Финансирование проекта (гранты, спонсорство, инвестиции)

4. Ментори-блок. В рамках этого блока пройдет масштабная нетворкинг-сессия, в которой примут участие все гости форума.

### **15.02.2018.**

Деловая программа второго дня форума состоит из четырех блоков:

1. Общая панельная дискуссия с участием vip-гостей на тему «Менторство как социальный инструмент».
2. Предпринимательский блок, основная повестка которого «Развитие бизнеса в цифровой экономике -2018».

Блок включает в себя 4 мастер-класса.

3. Студенческий блок, который включает в себя экспертные сессии от партнеров и гостей форума. Каждый желающий сможет презентовать свой проект или идею экспертам, получить обратную связь и специальные бонусы.

4. B2B-нетворкинг «Мега-штурм» с участием профессиональных консультантов в различных областях бизнес-процессов. Локацией блока станет коворкинг Grow-up. В формате деловой игры будет происходить разбор кейсов участников форума, в которых отражены популярные бизнес-проблемы. В процессе участники узнают о сильных сторонах друг друга и смогут найти взаимовыгодные точки соприкосновения для развития партнерских отношений. Специальный бонус – присутствие профессиональных консультантов, которые бесплатно проконсультируют каждого желающего из числа участников деловой игры.

### **16.02.2018.**

Третий рабочий день разделен на два блока: деловую и экскурсионную части.

Деловая часть включает в себя IT-conference в г. Иннополис, тема которой: “ИТ-инструменты в бизнесе”.

Экскурсионная часть включает в себя две экскурсии: в г. Иннополис и «Вечерняя Казань».

Участие в третьем дне является платным – 1300 рублей с 1 человека. Включено: участие в IT конференции, трансфер до г. Иннополис и обратно, обед, вечерняя экскурсия.

<b>14.02.2017</b>					
9.00 – 11.00	Торжественное открытие с участием правительства РТ, доклады вип-гостей о развитии МСП в 2018 г.				
11.15 – 13.00	Круглый стол «Бизнес в Китае. Российско-китайские инкубаторы как инструмент развития и гарантия безопасности»	Мастер-класс «Масштабирование бизнеса»	Мастер-класс от партнера по инвестициям	Студенческий трек «Социальное предпринимательство» (Приглашаются студенты)	Студенческий трек «Технологическое предпринимательство, IT, Blockchain» (Приглашаются студенты)
13.00 – 14.30	Обед				
14.30 – 16.00	Мастер-класс «Построение личного бренда и его внешнее позиционирование»	Рабочая сессия «Возможности государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в 2018 году»		Продолжение. Студенческий трек «Социальное предпринимательство» (Приглашаются студенты)	Продолжение. Студенческий трек «Технологическое предпринимательство, IT, Blockchain» (Приглашаются студенты)
16.15 – 18.30	Ментори-блок. Нетворкинг сессия.				
<b>15.02.2017</b>					
10.00 – 11.30	Общая панельная дискуссия с участием вип-гостей на тему «Менторство как социальный инструмент»				
11.45 - 13.30	Рабочая сессия «Эффективные технологии продаж-2018»	Мастер-класс «Оптимизация личного информационного пространства»	Мастер-класс «Цифровая трансформация – Бизнес как система данных и коммуникаций»	Рабочая сессия «Управленческая стратегия 2018»	Экспертная сессия «Преактум» для студенческих проектов
13.30 - 15.00	Обед				
15.00 – 17.00	Подведение итогов основного блока форума. Выступление хэдлайнера.				
18.00 – 20.00	B2B-нетворкинг «Мега штурм» с участием профессиональных консультантов в различных областях бизнес-процессов				
<b>16.02.2017</b>					
11.00 -15.00	Экскурсия в Иннополис				
13.30-14.00	Обед в Иннополисе				
14.00 – 16.00	IT-conference				
16.30 - 18.00	Дорога в Казань				
20.00 – 21.30	Ужин				
22.00 -23.30	Экскурсия по ночной Казани				

## Ведущие спикеры Предпринимательского форума ПФО



Сергей Митрофанов

Mitrofánov&Partners, основатель и старший консультант

Образование:	1990 – инженер-гидромеханик. 1995 – СпбГУ, экономика предпринимательства. 2003 – Stockholm School of Economics, Executive MBA. 2004 – программа «Branding – Corporate Religion».
В настоящий момент:	международный эксперт в области бренд-стратегии, развития организаций и маркетинга отношений; основатель и старший консультант Mitrofánov&Partners (Москва); управляющий партнёр Pulsar Venture Capital (Казань); преподаватель бизнес-школы AMI.
Опыт работы:	Около 20 лет в развитии бизнеса в качестве наемного менеджера, предпринимателя и ментора. 2004 – 2011 руководитель офиса консалтинговой компании BRANDFLIGHT в России и

	<p>странах СНГ – руководство проектами, эксперт в области внутреннего внедрения бренда и построения бренда.</p> <p>2006 – н.в. – член совета директоров The Medinge Group.</p> <p>2012 – н.в. советник по стратегии SOCIALIST Company.</p> <p>2013 – н.в. – собственная компания Mitrofanov&amp;Partners.</p> <p>2010 – н.в. – активная работа со стартапами и венчурными проектами в качестве ментора и консультанта (Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан, Роснано, РВК, Skolkovo Startup Academy, GVA Launch Gurus, ФРИИ и другие участники венчурной инфраструктуры).</p> <p>2013 – преподаватель авторского курса «Маркетинг инноваций»</p> <p>2002 – н.в. – разработка учебных курсов и преподавание («Управления бизнесом в сфере услуг», «Бренд стратегия организации», «Бренды в социальных сетях» для подготовки высшего звена менеджеров в Advanced Management Institute(AMI), МБШ Сколково, Stockholm School of Economics, CELSA-Sorbonne, ESADE, СПбГУ, УрФУ, ЮУрГУ, а так же на корпоративных учебных проектах и тренингах).</p>
<p>Профессиональные компетенции:</p>	<p>право интеллектуальной собственности, коммерциализация технологий.</p>



Наталья Найденова

Предприниматель, бизнес-тренер

<p>Образование:</p>	<p>Казанский государственный университет культуры и искусств, преподаватель. Профильное образование: Длительные курсы «Подготовка корпоративных тренеров» г. Казань Краткий курс «Поиск, оценка и мотивация персонала в компаниях малого и среднего бизнеса» Ассоциация рекрутинговых компаний РТ г. Казань</p>
<p>В настоящий момент:</p>	<p>Руководитель тренингового центра «Маэстро» Сертифицированный бизнес-тренер Наставник образовательного проекта "Фабрика Предпринимательства"</p>

<p>Опыт работы:</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Руководитель отдела продаж рекламной компании.</li> <li>• Бизнес-тренер консалтинговой компании.</li> <li>• Разработка и проведение тренинговых программ, подбор и адаптация сотрудников, руководство командой, построение системы продаж с учетом изменений условий рынка и продукта компании.</li> <li>• Организация внутрикорпоративных мероприятий.</li> <li>• 7 лет опыта личных продаж в сфере образовательных услуг.</li> </ul> <p>Опыт работы с такими компаниями как ООО "Газпром трансгаз Казань", Группа компаний «NAVEK», EF EnglishFirst, КПКГ «ГозЗайм», ОАО «РЖД», ООО «ТензоТехСервис», Ё-event событийный маркетинг, федеральная сеть аптек «Мелодия здоровья», группа компаний «Эксперт», сеть автомоек «Мойдодыр», Общественная молодежная палата при ГС РТ, Казанский федеральный университет, братство каменьщиков «Брикфорд».</p>
<p>Профессиональные компетенции:</p>	<p>Командообразование, тренинги по продажам (продажи по телефону, деловые переговоры, продажи в торговом зале), управленческие тренинги (управление командой продаж, мотивация сотрудников, контроль, планирование, рекрутинг, стресс-менеджмент), тренинги личностного роста (самотивация, лидерство, тайм-менеджмент).</p>





Инга Корягина

Предприниматель, бизнес-тренер, к.и.н., доцент кафедры «Теории менеджмента и бизнес-технологий» РЭУ им. Г.В. Плеханова

Образование:	<p>Программа MBA по общему менеджменту (General Management Programme). Сертификат университета Кембриджа, 2008г.</p> <p>Психологический факультет, МГУ им. М.Ю.Ломоносова, диплом с правом вести профессиональную деятельность, 2014 г.</p> <p>Teaching Business English Certificate (LCCI Qualifications) Международный сертификат, гарантирующий право преподавать бизнес предметы на английском языке, сертифицированный LCCI (Лондонской торгово-промышленной палатой), 2014 г.</p>
В настоящий момент:	<p>Предприниматель, Бизнес-тренер, Доцент кафедры «Теории менеджмента и бизнес-технологий» РЭУ им. Г.В. Плеханова, Эксперт Forbes, РБК, АиФ, «Независимой газеты»;</p>

	<p>Авторская передача «Тонкие секреты управления» на Радио «Вместе» Прага, Чехия;</p> <p>Аудитор проектов ПРООН в Российской Федерации (всего более 30 проектов).</p>
Опыт работы:	<p>Авторские лекции и мастер-классы на английском языке для бакалавров и магистров на английском языке из России, Франции, Голландии, Чехии, Китая: «Introduction to Profession», «Theory of Organization», «Effective Management Technologies» Индивидуальное консультирование и подготовка по менеджменту и маркетингу на английском языке, помощь и подготовка к публичным выступлениям на английском языке, прохождению собеседования на английском для устройства на работу в международные компании для менеджеров среднего и высшего звена. Тренинги по кросс-культурным коммуникациям для топ-менеджеров на английском языке. "Management in English", "Marketing in English" для слушателей программ МВА. Снятие языкового барьера для клиентов любого уровня владения английским языком. Индивидуальное консультирование звезд российского шоу-бизнеса, госслужащих, директоров компаний по частным бизнес запросам.</p>
Профессиональные компетенции:	<p>Создание и продвижение собственного бренда; тренинги и консультации по современным трендам в управлении; управление продажами .</p>