

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.04.02 «Развитие клиентов (Customer Development)»

Наименование образовательной программы: Цифровое предпринимательство

Код и наименование направления подготовки: 38.04.02 Менеджмент

Форма обучения: очная

Планируемые результаты освоения дисциплины:

Код этапа освоения компетенции	Результаты обучения
ПКс-1.1	На уровне знаний: - виды изменений и их характеристики - классификацию рисков по типам изменений На уровне умений: - выбирать типы изменений с учетом потребностей в них - анализировать необходимые условия изменений и возможности их реализации - оценивать степень рискованности изменений На уровне навыков: - владение инструментами развития собственной деятельности - владение методами формирования и структурирования профессионального опыта, сознания и самоопределения.

Общий объем дисциплины

Учебным планом для дисциплины Б1. В.ДВ.04.02 «Развитие клиентов (Customer Development)» установлено:

- трудоемкость дисциплины – 3 з.е., /108 академических часов;
- контактная работа с преподавателем – 24 часа;
- лекции-8 часов;
- практические занятия-16 часов;
- самостоятельная работа – 84 часа.

Структура дисциплины:

Тема 1. Исследования рынка.

Тема 2. Исследование аудитории.

Тема 3. Развитие клиента.

Тема 4. Глубинное интервью.

Тема 5. УЦП: уникальное ценностное предложение.

Тема 6. Карта путешествия клиента.

Тема 7. Brand&Customer experience.

Форма промежуточной аттестации: зачет с оценкой.

Основная литература:

1. «Четыре шага к озарению», Стив Бланк. / «Бизнес с нуля: Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели», Эрик Рис./

2. «Как создать продукт, который купят. Метод Lean Customer Development», Синди Альварес. /
3. "The Entrepreneur's Guide to Customer Development", Брант Купер, Патрик Васковитц.