

Група 2

Модератор Володимир Хіцяк

Для кого

Власники-підприємці:

- котрі не знають/не розуміють Цілі СР
- у котрий є запит від споживачів
- для ких це репутаційно важливо
- аудиторія LvBS/ УКУ та інших освітніх закладів (МСБ)
- партнерства

Структура

1. Онлайн лекції – 50%
2. Публічні лекції/зустрічі/дискусії – 20%
3. Менторство/супервайзінг
4. Виїзд на підприємства/кейси – 15%
5. Тест/кейс – 15%

Зміст

1. Історії успіху під кожна ціль?
2. Нормативні документи
3. Моделі реалізації + метрики
4. Чому це потрібно
5. Пріоритети як обирати свої цілі
6. Гейміфікація

Формат

Відеолекція 15хв

К-сть лекцій - 30

Кейси – 70% українські, 30% міжнародні

Хто має викладати:

- Професори
- Експерти

Результати:

1. Нові бізнес процеси – вміння ідентифікувати і вправлятися
2. Доступ до грантів
3. Партнерства/community
4. Матриця цілей