

Kwalifikacja cząstkowa na poziomie szóstym Polskiej Ramy Kwalifikacji i europejskich ram kwalifikacji

Wspieranie przedsiębiorców w opracowaniu i rozwoju projektów biznesowych

Status: włączona funkcjonująca

Rodzaj: cząstkowa

Kategoria: wolnorynkowe

Data włączenia do ZSK: 2022-01-13

Dokument potwierdzający nadanie kwalifikacji: Certyfikat kwalifikacji wolnorynkowej

Krótką charakterystyka kwalifikacji

Osoba posiadająca kwalifikację projektuje i realizuje działania mające na celu minimalizację zagrożeń dla nowych projektów biznesowych, wynikających z niedostatecznej wiedzy, kontaktów lub umiejętności założycieli nowego biznesu, zwłaszcza w zakresie oceny otoczenia, rozwiązywania konfliktów w zespole założycielskim, budowania relacji z inwestorami i zarządzania projektem biznesowym.

Informacje o kwalifikacji

Grupy osób, które mogą być zainteresowane uzyskaniem kwalifikacji

Osoby zainteresowane uzyskaniem kwalifikacji to przede wszystkim aktywni lub byli przedsiębiorcy oraz menedżerowie, pracownicy akademicy z wydziałów biznesowych, pracownicy różnych instytucji (konsultanci, doradcy), które uczestniczą w realizacji programów wsparcia rozwoju nowych firm, finansowanych ze środków rządowych, samorządowych i prywatnych (inkubatory, akceleratorzy, fundacje, instytucje otoczenia biznesu, programy europejskie, fundusze VC i CVC, granty prywatne itp.). Programy wsparcia nowego biznesu przewidują bardzo często finansowanie pracy osoby odpowiedzialnej za wsparcie, założycieli nowego biznesu w rozwijaniu ich projektu biznesowego. Ze względu na bardzo wysoki poziom odpowiedzialności jaki spoczywa na takim doradcy, wiele instytucji i organizacji wymaga od kandydatów do tej roli potwierdzenia posiadania kwalifikacji, które pozwalają na skuteczne

realizowanie zadań stojących przed doradcą. Certyfikat potwierdzający posiadanie kwalifikacji włączonej do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji ułatwi proces rekrutacji i pozwoli na skuteczne i proste ubieganie się o zatrudnienie na takim stanowisku.

W razie potrzeby warunki, jakie musi spełniać osoba przystępująca do walidacji

Kwalifikacja pełna z poziomem 7 PRK

Wymagane kwalifikacje poprzedzające

Opis

Kwalifikacja pełna z poziomem 7 PRK

Typowe możliwości wykorzystania kwalifikacji

Osoba posiadająca kwalifikację może pracować na stanowiskach i w roli, np. doradcy/mentora/trenera nowego biznesu, zarówno w ośrodkach komercyjnych, jak i finansowanych ze środków publicznych (w tym środków europejskich). Osoba posiadająca kwalifikację może znaleźć zatrudnienie w instytucjach otoczenia biznesu (definiowanych zgodnie z par. 2 ust. 3 rozporządzenia Ministra Rozwoju Regionalnego z dnia 20 maja 2009 roku, Dz. Ust. Nr. 85 poz. 719) oraz w podmiotach komercyjnych zajmujących się wspieraniem działalności przedsiębiorczej takich jak: 1) ośrodki przedsiębiorczości zajmujące się inkubacją i rozwojem przedsiębiorczości, dostarczaniem usług wsparcia do małych firm i aktywizacją rozwoju regionów peryferyjnych lub dotkniętych kryzysem strukturalnym (np. inkubatory, akceleratorzy nowego biznesu, centra przedsiębiorczości); 2) ośrodki innowacji - zajmujące się inkubacją i rozwojem innowacyjnej przedsiębiorczości, transferem technologii i dostarczaniem usług proinnowacyjnych, aktywizacją przedsiębiorczości akademickiej i współpracą nauki z biznesem (np. inkubatory i akceleratorzy technologiczne, akademickie, centra transferu wiedzy i centra transferu technologii); 3) instytucje finansowe - zajmujące się ułatwieniem dostępu do finansowania działalności nowo powstałych oraz małych firm bez historii kredytowej, dostarczaniem usług finansowych dostosowanych do specyfiki innowacyjnych przedsięwzięć gospodarczych (np. fundusze wysokiego ryzyka - VC, CVC, fundusze pożyczkowe itp.); 4) firmy doradcze specjalizujące się w doradztwie strategicznym.

Okres ważności dokumentu potwierdzającego nadanie kwalifikacji i warunki przedłużenia jego ważności

Ważny bezterminowo.

Zapotrzebowanie na kwalifikację

Według danych Centralnego Ośrodka Informacji Gospodarczej w okresie od stycznia do września 2018 roku powstało w Polsce około 286 tysięcy nowych firm. Większość tych podmiotów jest odbiorcami programów europejskich, rządowych oraz projektów komercyjnych (realizowanych ze środków prywatnych) ukierunkowanych na podniesienie innowacyjności i sprawności działania. Podniesienie innowacyjności polskiej gospodarki jest ważnym celem Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju, w szczególności "trwałego wzrostu gospodarczego opartego o wiedzę, dane i doskonałość organizacyjną". Obszarami działania wyznaczonymi przez rząd w tej Strategii jest między innymi obszar małych i średnich firm oraz rozwój innowacyjnych firm. Realizacja tego celu w ww. obszarach ma natomiast następować poprzez "tworzenie nowoczesnych instrumentów wsparcia", oraz "rozwój nowych form współpracy". W ramach realizacji Strategii wdrażane są liczne programy inkubacyjne i akceleracyjne realizowane ze środków rządowych i funduszy europejskich, takie jak program akceleracyjny Scale Up realizowany przez PARP, czy programy finansowane z Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój, działanie 2.5 "Programy akceleracyjne". Innym narzędziem realizacji Strategii jest ustanowienie Polskiego Funduszu Rozwojowego a w nim "funduszu funduszy" czyli PFR Ventures dysponującego kwotą 2,8 mld zł, która zainwestowana zostanie w polski rynek fundusz Venture Capital w latach 2018-2023. W poprzednim horyzoncie inwestycyjnym (2009-2017) Krajowy Fundusz Kapitałowy dysponował 0,5 mld zł, co oznacza, że dostępność kapitału dla nowych, innowacyjnych firm w skali roku wzrosła około pięciokrotnie. Liczba funduszy prywatnych finansujących firmy innowacyjne również wzrosła - około trzykrotnie - a PFR Ventures sfinansuje ich około 60. Jedną z częstych form wsparcia oferowanego przez fundusze oraz projekty wspierające rozwój przedsiębiorczości jest ustanowienie opiekuna nowego biznesu dzielącego się z podopiecznymi wiedzą i doświadczeniem dotyczącym procesów rozwoju nowego biznesu. W raporcie fundacji Startup Poland ponad połowa (58%) badanych 1100 firm należących do grupy polskich startupów wskazała opiekuna ("mentora") jako jeden z czynników, który miał znaczenie w dotychczasowym rozwoju startupu - co więcej, jest to najwyższy wynik spośród wszystkich wymienionych źródeł wiedzy założycieli startupów. Curriculum obecnych studiów, zarówno technicznych, jak i społecznych, nie zaspokaja w pełni wszystkich potrzeb z zakresu umiejętności budowania nowego biznesu, dlatego założyciele nowych firm coraz częściej szukają pomocy u mentorów - doświadczonych przedsiębiorców, inwestorów, profesjonalnych trenerów, pracowników akademickich i menedżerów. Dzięki nim zyskują przede wszystkim dostęp nie tylko do wiedzy i do nowej sieci kontaktów, ale również uczą się sposobów rozwiązywania problemów występujących na różnych etapach budowania nowego biznesu. Właściciele firm (np. absolwenci nauk technicznych) na dalszych etapach rozwoju biznesu zdecydowanie częściej niż inni wskazują na potrzebę posiadania/uzupełnienia wiedzy z zakresu marketingu, zarządzania i sprzedaży. Z kolei wiedza związana z oceną form prawnych i konsekwencji podatkowych wskazywana jest jako jedna z kluczowych potrzeb przez badanych dopiero przygotowujących się do założenia nowej firmy. W raporcie Startup Poland 2018 nie uwzględniono wprost w pytaniach roli kompetencji miękkich, jednak z danych pośrednich wynika, że odgrywają one dużą rolę w rozwoju biznesu. Uruchomienie nowego biznesu, zwłaszcza biznesu innowacyjnego, jest procesem bardzo skomplikowanym, osoba sprawująca nad nim opiekę musi coraz częściej łączyć nie tylko doświadczenie i wiedzę biznesową, psychologiczną, ale również wysokie standardy etyczne itd. Jednymi z ważnych źródeł niepowodzenia innowacyjnych biznesów są bowiem nie tylko braki w kompetencjach zespołu założycielskiego, ale również brak motywacji, konflikty pomiędzy założycielami, brak jasnej wizji celów, brak dobrej komunikacji z pracownikami i z otoczeniem (np. inwestorami). Konieczność konkurowania o pracowników z korporacjami sprawia, że nowe, innowacyjne firmy muszą przykładać dużą wagę do tych czynników. Firmy innowacyjne pytane o trzy elementy, które w największym stopniu określają ich specyfikę wskazywały przede wszystkim na elastyczny czas pracy i pracę zdalną (ponad 60% firm). Połowa badanych podkreślała równość i małą hierarchiczność organizacji. Na trzecim miejscu znalazła się misja

firmy - wiara w cele firmy jest ważnym czynnikiem motywującym do pracy w ponad 40% firm innowacyjnych. Rola mentora nowego biznesu - zwłaszcza na wczesnych etapach rozwoju firmy, kiedy w nowych firmach nie można sobie pozwolić na zatrudnienie licznej kadry menedżerskiej - związana jest również z przekazywaniem wiedzy dotyczącej powyższych obszarów oraz korzystaniem z umiejętności łagodzenia konfliktów, motywowania założycieli do radzenia sobie z problemami, usprawnieniem umiejętności komunikacji z pracownikami i otoczeniem. Według danych z 2018 roku tylko w jednym tym roku zarejestrowano w Krajowym Rejestrze Sądowym blisko 37 tysięcy nowych podmiotów. Były to przedsięwzięcia o bardziej rozbudowanej formie prawnej (spółki jawne, komandytowe, z ograniczoną odpowiedzialnością, akcyjne) niż jednoosobowa działalność gospodarcza (JDG). Oznacza to, że są to podmioty skoncentrowane na realizacji bardziej zaawansowanych celów biznesowych, o dużo bardziej skomplikowanej strukturze decyzyjnej i wielowymiarowej strategii. Natomiast według raportu fundacji Startup Poland w 2018 prawie 82% nowych, wysoko innowacyjnych firm (startupów) posiadało właśnie formę prawną zarejestrowaną w KRS. Szacując na podstawie znanych programów wsparcia nowego biznesu, że przeciętna liczba firm, nad którymi skuteczną (efektywną) opiekę może sprawować doradca nowego biznesu (mentor), waha się od 1 do maksymalnie 5 (dane udostępnione przez Akademię Leona Koźmińskiego z programów akceleracyjnych Warszawa Stolicą Ambitnego Biznesu, Przedsiębiorczość w Sektorach Kreatywnych, oraz programu wsparcia Stołeczne Forum Przedsiębiorczości), można wskazać na potencjalną, maksymalną liczbę 7400 mentorów, których mogą potrzebować tylko firmy rejestrujące swoją działalność w KRS (przy założeniu, że doradca jednocześnie świadczy usługi na rzecz około 5 firm - co jest rzadkim przypadkiem). Nie jest to jednak cały potencjał rynkowy. Ponieważ Strategia na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju określa jako kluczowe obszary działania nie tylko obszar nowych, innowacyjnych firm, ale również obszar małego i średniego biznesu, zapotrzebowanie na usługi doradców biznesu nie dotyczy tylko firm, które powstają w danym roku, ale również firm, które dokonują istotnych przekształceń biznesowych - wchodzi w fazę szybkiego wzrostu, przechodząc od firm jednoosobowych do MSP, zamierzają wejść na nowe rynki, dokonują w związku z tym przekształcenia w firmę innowacyjną itp. Na przykład zgodnie z danymi raportu o stanie sektora MSP w Polsce, w 2018 roku liczba aktywnych firm niefinansowych wynosiła nieco ponad 2 mln. Około 57 tysięcy firm to grupa firm zatrudniających więcej niż jednego pracownika. Ta grupa zwiększa się co roku o mniej więcej 5% rocznie, czyli około 2800 firm - najczęściej są to przejścia z grupy firm jednoosobowych do grupy firm zatrudniających pracowników na stałe. Wszystkie wymienione wyżej programy oraz instytucje wykorzystują w różnym stopniu w swoich działaniach doradców nowego biznesu, zarówno zatrudniając ich bezpośrednio, jak i finansując ich usługi poprzez zasilanie kapitałem instytucji i firm, w których pracują mentorzy. Wskazanie dostępnych źródeł: Raport Polskie Startupy 2018, Fundacja Startup Poland: <http://startuppoland.org/knowledge/#raport-polskie-startupy-2018>; https://drive.google.com/open?id=1GmTusH8f07-XsRanb_zdMxRiTqIAvPGJ; Złota Księga Venture Capital w Polsce 2018: http://www.nexto.pl/ebooki/zlota_ksiega_venture_capital_w_polsce_2018_p1031078.xml; Nowe firmy w Polsce w 2018, Centralny Ośrodek Informacji Gospodarczej: https://www.coig.com.pl/nowe-firmy-w-polsce_2016_2015_2014_2013.php; https://www.coig.com.pl/nowe-firmy-w-krs-2018_czerwiec.php; Stan sektora MSP w Polsce w 2018 roku, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości: <https://www.parp.gov.pl/component/publications/publication/raport-o-stanie-sektora-msp-w-polsce-2018>.

Odniesienie do kwalifikacji o zbliżonym charakterze oraz wskazanie kwalifikacji ujętych w ZRK zawierających wspólne zestawy efektów uczenia się

Brak kwalifikacji o zbliżonym charakterze

Wymagania dotyczące walidacji i podmiotów przeprowadzających walidację

Zestawy efektów uczenia się są sprawdzane za pomocą następujących metod: - rozmowa z komisją walidacyjną (wywiad swobodny), - analiza dowodów i deklaracji. Rozmowa z komisją walidacyjną (wywiad swobodny) ma formę odpowiedzi na pytania zadawane przez członków komisji walidacyjnej dotyczące przedłożonych przez kandydata dokumentów wymaganych na etapie analizy dowodów i deklaracji (weryfikacja zestawów 1-4. efektów uczenia się wymaganych dla kwalifikacji rynkowej "Wspieranie przedsiębiorców w opracowaniu i rozwoju projektów biznesowych", zwanej dalej "kwalifikacją rynkową"). Podczas analizy dowodów i deklaracji komisja walidacyjna weryfikuje przedłożone przez kandydata dokumenty: - analizę modelu biznesowego projektu biznesowego (charakterystyka projektu biznesowego, problemy rozwiązywane przez projekt biznesowy, propozycja wartości, przewagi konkurencyjne, źródła przychodów itd.), - analizę dalszego otoczenia projektu biznesowego (np. analiza PEST) i trendów rynkowych wpływających na sukces projektu biznesowego (weryfikacja zestawu 1. efektów uczenia się wymaganych dla kwalifikacji rynkowej), - analizę potencjalnego popytu na spodziewane efekty projektu biznesowego (weryfikacja zestawu 1. efektów uczenia się wymaganych dla kwalifikacji rynkowej), - analizę rozwiązań mogących stanowić konkurencję lub substytut dla projektowanego rozwiązania (weryfikacja zestawu 1 efektów uczenia się wymaganych dla kwalifikacji rynkowej), - analizę wykonalności projektu biznesowego, skoncentrowaną na ocenie przygotowania zespołu do realizacji projektu oraz posiadanych zasobach (weryfikacja zestawu 2. efektów uczenia się wymaganych dla kwalifikacji rynkowej), - analizę przychodowo-kosztową (analiza rentowności), - analizę prezentacji dla inwestorów projektu biznesowego (pitch deck) (weryfikacja zestawu 3. efektów uczenia się wymaganych dla kwalifikacji rynkowej), - program pracy projektowej określający metodykę działania, główne cele, wskaźniki i horyzont czasowy projektu biznesowego (weryfikacja zestawu 4. efektów uczenia się wymaganych dla kwalifikacji rynkowej). Przedłożone przez kandydata dokumenty powinny zawierać następujące elementy: - ocenę zrealizowanych prac lub analiz przez ich odbiorców, np. referencje lub protokoły odbioru (dokumenty potwierdzające, że opracowane analizy zostały odebrane przez zleceniodawcę bez zastrzeżeń), - wstęp zawierający uzasadnienie powstania dokumentu, - podsumowanie (streszczenie) dokumentu z najważniejszymi jego ustaleniami, - oświadczenia o zgodzie opisywanej jednostki, osoby lub zespołu na wykorzystanie danego dokumentu do weryfikacji kompetencji kandydata, - spis treści dokumentu, - właściwą treść wykonanej analizy lub opis wykonanego działania, - spis załączników, ilustracji i tabel, - źródła informacji wykorzystywanych w dokumencie. 2. Zasoby kadrowe Komisja walidacyjna składa się co najmniej z 3 członków, w tym przewodniczącego komisji walidacyjnej. Od przewodniczącego komisji walidacyjnej wymaga się: - posiadania kwalifikacji pełnej z poziomem 7 Polskiej Ramy Kwalifikacji, - posiadania udokumentowanych minimum 1200 godzin praktycznego doświadczenia w pracy eksperta (np. koordynatora, doradcy, mentora, eksperta merytorycznego) w projektach dotyczących rozwoju przedsiębiorczości, finansowanych ze środków publicznych lub prywatnych, - autorstwa co najmniej 1 publikacji (raport, artykuł, książka, praca zbiorowa) dotyczącej problematyki rozwoju przedsiębiorczości. Od co najmniej 1 członka komisji walidacyjnej wymaga się: - posiadania minimum 5 lat doświadczenia w prowadzeniu własnej działalności gospodarczej, - posiadania minimum 3 lat doświadczenia zawodowego w pracy lub doradztwie związanych z modelowaniem biznesowym start-upów, inkubowaniem, zakładaniem lub prowadzeniem działalności gospodarczej lub zarządzaniem organizacją, - posiadania minimum 3 lat doświadczenia w pracy w obszarze oceny kompetencji i kwalifikacji zawodowych. 3. Sposób organizacji

walidacji oraz warunki organizacyjne i materialne Instytucja certyfikująca, o której mowa w art. 2 pkt 6 ustawy z dnia 22 grudnia 2015 r. o Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji, zwana dalej "instytucją certyfikującą", musi zapewnić warunki (salę) do przeprowadzenia spotkania komisji walidacyjnej z kandydatem w warunkach umożliwiających zadawanie pytań przez komisję walidacyjną i udzielanie odpowiedzi przez kandydata. Ze względu na charakter dokumentów przedkładanych przez kandydata w procesie walidacji, które zawierają istotne informacje na temat wspieranych przez niego przedsięwzięć biznesowych (np. dane finansowe, plany, pomysły), wymagana jest, tam gdzie to możliwe, anonimizacja takich dokumentów oraz zastosowanie zapisów o poufności. Instytucja certyfikująca jest obowiązana do przygotowania odpowiednich dokumentów, które będą zawierać zapisy o poufności danych. Dokumenty te będą dotyczyć zarówno kandydata, jak i członków komisji walidacyjnej. 4. Doradca walidacyjny Instytucja certyfikująca musi zapewnić kandydatom dostęp do doradcy walidacyjnego. Osoba pełniąca funkcję doradcy walidacyjnego powinna posługiwać się wiedzą dotyczącą: - efektów uczenia się dla kwalifikacji rynkowej, - metod walidacji dla kwalifikacji rynkowej, - systemów kwalifikacji zawodowych w Polsce i za granicą.

Informacje dodatkowe

Podstawa prawna włączenia kwalifikacji do ZSK

Na podstawie Obwieszczenia Ministra Rozwoju i Technologii z dnia 2021-12-17 r. w sprawie włączenia kwalifikacji rynkowej >Wspieranie przedsiębiorców w opracowaniu i rozwoju projektów biznesowych< do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji (Monitor Polski z dnia 2022-01-13 r., poz. 23)

Orientacyjny nakład pracy potrzebny do uzyskania kwalifikacji (w godzinach)

460

Termin dokonywania przeglądu kwalifikacji

Nie rzadziej niż raz na 10 lat

Termin następnego przeglądu kwalifikacji

2032-01-13

Kod dziedziny kształcenia

3 - Nauki społeczne, gospodarka i prawo

Kod PKD (wg klasyfikacji 2007)

70.22 - Pozostałe doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania

Kod ISCED

0413 - Zarządzanie i administracja

Kod kwalifikacji (od 2020 roku)

13914

Streszczenie opinii uzyskanych podczas konsultacji projektu kwalifikacji

Wniosek spotkał się z jednoznacznie pozytywnymi opiniami interesariuszy podczas konsultacji środowiskowych oraz specjalistów.

Efekty uczenia się

Syntetyczna charakterystyka efektów uczenia się

Osoba posiadająca kwalifikację rynkową "Wspieranie przedsiębiorców w opracowaniu i rozwoju projektów biznesowych" samodzielnie, w oparciu o zgromadzone dane, ocenia zmiany zachodzące w otoczeniu biznesowym, przygotowuje lub ocenia i komentuje przygotowaną przez zespół pomysłodawców projektu biznesowego koncepcję biznesową, dokonuje oceny konkurencyjności projektu biznesowego, analizuje i ocenia model biznesowy przyjęty przez zespół pomysłodawców projektu biznesowego. Kierując się poczuciem odpowiedzialności za projekt biznesowy, przygotowuje zespół realizujący projekt biznesowy do prezentacji projektu biznesowego na spotkaniach z inwestorami. Biorąc pod uwagę potrzeby projektu biznesowego i oczekiwania zespołu realizującego projekt biznesowy, analizuje i ocenia warunki współpracy zespołu realizującego projekt biznesowy z wybranymi inwestorami. Samodzielnie lub w porozumieniu z zespołem realizującym projekt biznesowy określa metodykę pracy projektowej oraz określa kluczowe czynniki sukcesu (key success factors) projektu biznesowego.

Zestawy efektów uczenia się

1) Pozyskiwanie informacji o projekcie biznesowym i jego ścieżkach rozwoju oraz ocena zapotrzebowania na projekt biznesowy

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

1. Przeprowadza analizę dalszego otoczenia biznesowego projektu biznesowego i określa jego trendy

Kryteria weryfikacji:

- a. pozyskuje informacje o otoczeniu politycznym, ekonomicznym, społecznym i technologicznym (analiza PEST) z dostępnych źródeł;
- b. dokonuje krytycznej oceny i selekcji wykorzystanych źródeł i pozyskanych informacji;
- c. analizuje zebrane informacje o otoczeniu biznesowym, wyodrębniając w nim trendy kluczowe dla projektu.

2. Ocenia szanse i zagrożenia nowego projektu biznesowego wynikające ze zidentyfikowanych trendów

Kryteria weryfikacji:

- a. określa potencjalny wpływ danego trendu na projekt biznesowy (np. przypisując jego znaczenie i określając prawdopodobieństwa jego wystąpienia);
- b. rekomenduje działania w projekcie biznesowym dotyczące zidentyfikowanych szans i zagrożeń płynących z otoczenia biznesowego.

3. Ocenia aktualne zapotrzebowanie na efekty projektu biznesowego (produkty, usługi, rezultaty)

Kryteria weryfikacji:

- a. na podstawie zidentyfikowanych trendów w otoczeniu biznesowym identyfikuje odbiorców projektu biznesowego;
- b. określa potrzeby odbiorców projektu biznesowego i ustala stopień zaspokojenia tych potrzeb przez projekt biznesowy.

4. Prognozuje zapotrzebowanie na efekty projektu biznesowego

Kryteria weryfikacji:

- a. opisuje założenia oraz metodykę wykonania prognoz popytu, - przedstawia scenariusz negatywny (pesymistyczny), neutralny oraz pozytywny (optymistyczny) zmiany zapotrzebowania na efekty projektu biznesowego;
- b. przedstawia analizę zakładanego modelu biznesowego;
- c. określa prawdopodobieństwo realizacji poszczególnych scenariuszy.

5. Identyfikuje podobne projekty biznesowe

Kryteria weryfikacji:

- a. omawia projekty biznesowe, wykorzystujące tę samą lub podobną technologię, zaspokajające potrzeby tych samych odbiorców, odwołujące się do tych samych grup inwestorów;
- b. omawia potencjalny stopień zaspokojenia potrzeb zidentyfikowanych odbiorców projektu biznesowego przez podobne projekty biznesowe.

6. Ocenia ryzyko wynikające z wystąpienia podobnych projektów biznesowych

Kryteria weryfikacji:

- a. omawia prawdopodobieństwa pojawienia się podobnych projektów biznesowych w okresie realizacji projektu biznesowego;
- b. analizuje możliwy wpływ podobnych projektów biznesowych na zapotrzebowanie odbiorców na projekt biznesowy;
- c. ocenia możliwy wpływ podobnych projektów biznesowych na finansowanie projektu biznesowego (np. zainteresowanie inwestorów, dostępność kredytów, funduszy publicznych).

2) Ocena wykonalności projektu biznesowego

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

1. Ocenia projekt biznesowy pod względem uwarunkowań technicznych i technologicznych

Kryteria weryfikacji:

- a. identyfikuje krytyczne technologie i rozwiązania;
- b. identyfikuje dostępnych ekspertów w obszarach krytycznych dla powodzenia projektu biznesowego;
- c. ocenia, posługując się dostępną mu wiedzą profesjonalną lub korzystając z opinii ekspertów, możliwość realizacji założeń projektu biznesowego z użyciem proponowanych technologii i rozwiązań.

2. Ocenia poziom zaspokojenia wymagań projektu biznesowego przez zasoby zespołu realizującego projekt

Kryteria weryfikacji:

- a. identyfikuje kluczowe zasoby niezbędne do realizacji projektu biznesowego;
- b. określa zasoby będące w dyspozycji zespołu pomysłodawców projektu biznesowego;
- c. określa luki w zasobach niezbędnych do realizacji projektu biznesowego.

3. Ocenia zaangażowanie zespołu w realizację projektu biznesowego

Kryteria weryfikacji:

- a. identyfikuje kluczowych uczestników (wykonawców) projektu biznesowego;
- b. przeprowadza wywiady z uczestnikami (wykonawcami), określając ich oczekiwania wobec projektu biznesowego i motywację do uczestnictwa w projekcie biznesowym.

4. Ocenia ryzyko realizacji celów projektu biznesowego

Kryteria weryfikacji:

- a. identyfikuje kluczowe czynniki sukcesu (key success factors) projektu biznesowego;
- b. określa warunki osiągnięcia kluczowych czynników sukcesu (key success factors) projektu biznesowego;
- c. przedstawia analizę przychodowo-kosztową projektu biznesowego (analiza rentowności),
- d. określa prawdopodobieństwo osiągnięcia kluczowych czynników sukcesu (key success factors) projektu biznesowego (w scenariuszu pesymistycznym, neutralnym oraz optymistycznym).

3) Nawiązywanie relacji z inwestorami projektu biznesowego i ocena tych relacji

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

1. Przygotowuje i wspiera proces pozyskiwania inwestorów projektu biznesowego

Kryteria weryfikacji:

- a. identyfikuje potencjalne grupy inwestorów projektu biznesowego;
- b. przygotowuje działania zmierzające do nawiązania kontaktu z wybraną grupą inwestorów (np. rekomenduje i uzasadnia udział w wybranych konferencjach i konkursach, identyfikuje osoby mogące udzielić polecenia lub udostępnić kontakt do potencjalnych inwestorów projektu biznesowego);
- c. wspiera wdrożenie planu komunikacji z inwestorami projektu biznesowego.

2. Przygotowuje zespół realizujący projekt biznesowy do spotkań z inwestorami projektu biznesowego

Kryteria weryfikacji:

- a. identyfikuje oczekiwania wybranej grupy inwestorów projektu biznesowego wobec sposobu prezentacji projektu biznesowego;
- b. przygotowuje plan prezentacji dla inwestorów projektu biznesowego (pitch deck).
- c. przekazuje członkom zespołu realizującego projekt biznesowy delegowanym do spotkania z inwestorami projektu biznesowego rekomendacje dotyczące sposobu prezentacji projektu biznesowego.

3. Ocenia propozycje inwestorów projektu biznesowego pod względem wpływu na jego realizację

Kryteria weryfikacji:

- a. identyfikuje oczekiwania inwestorów wobec projektu biznesowego;
- b. ocenia warunki współpracy pomiędzy zespołem realizującym projekt biznesowy a inwestorami projektu biznesowego z perspektywy stanu i potrzeb projektu biznesowego;
- c. ocenia wpływ współpracy pomiędzy zespołem realizującym projekt biznesowy a inwestorami projektu biznesowego na motywację członków zespołu realizującego projekt biznesowy;
- d. ocenia wpływ współpracy pomiędzy zespołem realizującym projekt biznesowy a inwestorami projektu biznesowego na ryzyko realizacji celów projektu biznesowego.

4. Rekomenduje sposób postępowania z wybranymi inwestorami projektu biznesowego

Kryteria weryfikacji:

- a. przygotowuje rekomendacje dotyczące dalszych relacji z wybranymi inwestorami projektu biznesowego (np. odrzucenie oferty, negocjacje oferty, przyjęcie oferty);
- b. przygotowuje rekomendacje dla specjalistów (prawników, doradców podatkowych i finansowych) przygotowujących dokumentację na potrzeby procesu inwestycyjnego.

4) Przygotowanie koncepcji działań w projekcie biznesowym

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

1. Określa cele projektu biznesowego

Kryteria weryfikacji:

- a. identyfikuje oraz opisuje kluczowe i szczegółowe cele projektu biznesowego.

2. Wybiera metodykę zarządzania projektem biznesowym

Kryteria weryfikacji:

- a. opisuje i uzasadnia wybór podejścia do zarządzania projektem biznesowym (np. podejście procesowe (waterfall), podejście iteracyjne (agile)) oraz opisuje przykładowy scenariusz działania zgodny z wybranym podejściem.

3. Określa sposób pomiaru stopnia realizacji celów projektu biznesowego

Kryteria weryfikacji:

- a. określa kluczowe mierniki dokonań (KPI - Key Performance Indicators) w odniesieniu do celów szczegółowych projektu biznesowego;
- b. określa wartości kluczowych mierników dokonań (KPI - Key Performance Indicators) niezbędne do zrealizowania celów projektu biznesowego;
- c. określa czas niezbędny do osiągnięcia konkretnego celu projektu biznesowego;
- d. określa warunki oceny zrealizowanych prac lub analiz przez ich odbiorców (np. referencje, rekomendacje lub protokoły odbioru).

4. Przygotowuje harmonogram realizacji celów projektu biznesowego

Kryteria weryfikacji:

- a. omawia harmonogram realizacji kluczowych celów;
- b. opisuje działania rekomendowane w przypadku nieosiągnięcia wskazanych celów w założonym czasie.

Instytucje certyfikujące i podmioty powiązane z kwalifikacją

#	Instytucje certyfikujące (IC)	Instytucje walidujące
1	Uniwersytet SWPS	

Wnioskodawca:

Uniwersytet SWPS

Minister właściwy dla kwalifikacji:

Minister Finansów i Gospodarki