

MBA – מגיסטר במינהל עסקים עם דגש על חברות עתירות טכנולוגיה

סילבוס

Biomed entrepreneurship and intrapreneurship

יזמות סטארט אפ ופנים-ארגונית בתחום הביומד

מיניסטר 1 תשפ"ה
ימי חמישי 18:00-21:30
כתה : 424 בנין בלומפילד

סגל ההוראה

מרצה: ד"ר אורן פירסט 0549553000 oren@fuerstech.com

מתרגל/ת:

דרישות קדם : 98772 , או 98788 , או 98782

נקודות זיכוי 2

היקף שעות לימוד שבועיות: הרצאה 4 ש"ש

תאור הקורס ומטרותיו

תוכנית לימודים ל-8 מפגשים בנושא יזמות בתחום הביומד, המותאמת הן להקמת סטארטאפ חדש **Entrepreneurship** והן ליזמות בתוך חברה קיימת וגדולה: **(Intrapreneurship)**

הקורס נועד להעניק למשתתפים את הכלים והידע הנדרש כדי ליזום וליישם פרויקטים חדשניים בתחום הביומד, בין אם הם מעוניינים להקים סטארטאפ חדש או להוביל מיזם כזה בתוך ארגון קיים

תוצאות למידה

- בקניית יכולת הבנה ותכנון ראשוני של מיזם ביומד: תוכנית הכוללת אסטרטגיות לפיתוח, שיווק, רגולציה ומימון, מותאמת לסביבת הסטארטאפ או החברה הקיימת.
- מצגת משקיעים/הנהלה מוכנה: יכולת להציג את המיזם בצורה מקצועית למשקיעים פוטנציאליים או להנהלת החברה.
- הבנה של תהליכי יזמות ביומד: ידע וכלים לתכנון וביצוע מיזם מוצלח בתחום, הן כסטארטאפ והן כפרויקט פנים ארגוני.

תכני הקורס/ נושאי הקורס

הנושאים המרכזיים הנדרשים לצורך הערכות להקמת מיזם פנים ארגוני או סטארטאפ

MBA – מגיסטר במינהל עסקים עם דגש על חברות עתירות טכנולוגיה

דרכי הערכה בקורס – הרכב הציון הסופי

עבודת גמר על ידי ניתוח פרוייקט קיים או מוצע כסטארט אפ או פרוייקט פנים ארגוני: 70 אחוז (10 אחוז לכל אחת מהמשימות לשבועות 3-7 ו20 אחוז למטלה בשבוע 8)
המטלות יוכנו במהלך הקורס לפי הפרקים המכוסים בכל שבוע.

נוכחות והשתתפות בקורס: 30%

נוכחות חובה בכל השעורים (למעט מילואים או סיבה מוצדקת אחרת)

תוכנית הלימודים של הקורס (לוח זמנים, נושאים, מטלות, מבחנים)

מפגש 1: מבוא ליזמות בביומד

מטרות: להבין את יסודות היזמות בתחום הביומד (ציוד רפואי, תרופה, תוכנה או דיאגנוסטיקה) ולהתחיל לפתח רעיון לפרויקט חדש, בין אם כסטארטאפ או בתוך חברה קיימת.

תכנים:

- מהי יזמות בביומד? סקירה של סטארטאפים ו Intrapreneurship- בחברות גדולות
- האתגרים וההזדמנויות בתעשיית הביומד: רגולציה, פטנטים, מימון, פיתוח קליני, תמחור ושיווק.
- זיהוי בעיות קליניות ופיתוח רעיונות לפתרון ביומד.
- עקרונות אסטרטגיה מוצרית- מודל פירסט/מלומד

מטלות (להכנה למפגש 2) :

משתתפים יתארגנו בקבוצות ויבחר תחום בעיה רפואית ויצג רעיון ראשוני לפתרון, כמיזם חדש או כפרויקט בתוך חברה קיימת.

מפגש 2: מחקר שוק ומידול עסקי בביומד

מטרות: מחקר שוק ובניית מודל עסקי מתאים, הן לסטארטאפ והן לפרויקט פנים ארגוני.

תכנים:

- ניתוח שוק ומתחרים בביומד, כולל הבדלים בין סטארטאפים לפרויקטים בחברות קיימות.
- בניית Business Model Canvas מותאם: לסטארטאפ או לפרויקט פנימי.
- זיהוי קהלי יעד ויצירת ערך ללקוח (פנימי וחיצוני)

מטלות (להכנה למפגש 3): ניתוח שוק ראשוני מפורט שעל בסיסו יבנה מודל עסקי או מודל ערך אחר.

MBA – מגיסטר במינהל עסקים עם דגש על חברות עתירות טכנולוגיה

מפגש 3: רגולציה ואתגרים משפטיים בביומד
מטרות: להבין את הדרישות הרגולטוריות והאתגרים המשפטיים בתחום הביומד, הן בסטארטאפ והן בתוך חברה קיימת.

תכנים:

- היכרות עם רגולציות עיקריות **FDA, CE**: ורגולציות בינלאומיות אחרות.
- דרישות קליניות ואתיות לפיתוח מוצרי בריאות.
- התמודדות עם אתגרים רגולטוריים: אסטרטגיות לסטארטאפים ולפרויקטים פנימיים.

מטלות (להכנה למפגש 4) : מיפוי דרישות רגולציה למוצר המוצע והכנת תוכנית עמידה בהן, בהתאם לסוג המיזם.

מפגש 4: פיתוח מוצר ואסטרטגיות מחקר בביומד
מטרות: להבין את תהליך פיתוח המוצר בביומד ולתכנן את שלבי המחקר, בין אם למיזם חדש או לפרויקט בתוך חברה.

תכנים:

- שלבי פיתוח מוצר בביומד: מחקר, פטנטים, פיתוח ראשוני, ניסויים קליניים.
- תהליכי מחקר ופיתוח: משאבים חיצוניים (סטארטאפ) מול משאבים פנימיים (חברה קיימת)
- יצירת שיתופי פעולה עם מוסדות מחקר ואקדמיה.

מטלות (להכנה למפגש 5): יצירת תוכנית פיתוח מוצר מפורטת למיזם או לפרויקט של כל משתתף.

מפגש 5: שיווק ומסחר מוצר בביומד
מטרות: לפתח אסטרטגיות שיווק ומסחר מותאמות, הן למוצרי סטארטאפ והן לפרויקטים פנימיים.

תכנים:

- אסטרטגיות חדירה לשוק: סטארטאפ מול חברה מבוססת.
- בניית תוכנית שיווק ממוקדת לקהלי יעד: רופאים, בתי חולים, מטופלים.
- התאמה לדרישות השוק והבנת צרכי הלקוח הסופי.

מטלות (להכנה למפגש 6): בניית תוכנית שיווקית למוצר, תוך התחשבות במשאבים הזמינים.

מפגש 6: בניית צוות והובלתו בסטארטאפ וביזמות תוך ארגונית

מטרות: להבין את מבנה הצוות הנדרש ולפתח מיומנויות הנהגה, הן בסטארטאפ והן בפרויקט פנימי.

תכנים:

- תפקידים חיוניים: מחקר, פיתוח, רגולציה, מכירות.

MBA – מגיסטר במינהל עסקים עם דגש על חברות עתירות טכנולוגיה

- ניהול צוותים: גיוס והנעה בסטארטאפ מול ניהול צוותים קיימים בחברה.
- יצירת תרבות ארגונית: בניית תרבות חדשה מול התאמה לתרבות קיימת.

מטלות (להכנה למפגש 7): הכנת תוכנית גיוס וניהול צוות לכל מיזם, בהתאמה לסביבתו.

מפגש 7: מימון וגיוס הון/משאבים לפרויקטים בביומד

מטרות: להבין את אפשרויות המימון והמשאבים הזמינים, הן לסטארטאפים והן לפרויקטים בתוך חברות.

תכנים:

- מקורות מימון לסטארטאפים: קרנות הון סיכון, מענקים, משקיעים פרטיים.
- הקצאת משאבים לפרויקטים פנימיים: תקציב, כוח אדם, תמיכה הנהלתית.
- אסטרטגיות להצגת המיזם: משקיעים חיצוניים מול הנהלת החברה.

מטלות (להכנה למפגש 8): הכנת מצגת משקיעים (Pitch Deck) או מצגת להנהלת החברה, בהתאם לסוג המיזם.

מפגש 8: אסטרטגיות יציאה: הנפקה, מכירה והטמעה בחברה / מצגות קצרות של פרויקט הסיום

מטרות: להבין את אסטרטגיות היציאה או ההטמעה, הן לסטארטאפים והן לפרויקטים פנימיים.

תכנים:

- שלבי הנפקת סטארטאפ: הכנות, דרישות פיננסיות, תקשורת עם משקיעים.
- אסטרטגיות יציאה: מיזוגים, רכישות, הנפקות, או הטמעה מלאה בפרויקטים פנימיים.
- מדידת הצלחה והשפעה בתוך החברה הגדולה.

הצגת עבודת גמר: תוכנית עסקית/פרויקטלית מוצגת כמצגת ליזמות בביומד. כל קבוצת משתתפים (2-3 סטודנטים) תפתח תוכנית למיזם הביומד שלו, שמכילה את כל המרכיבים שנלמדו במהלך הקורס, בין אם מדובר בסטארטאפ חדש או בפרויקט בתוך חברה קיימת. העבודה תוכן במהלך הסמסטר לפי הפרקים המכוסים מדי שבוע והסטודנטים יתבקשו להציג את עקרונותיה כחלק מהשיעור האחרון, לצד הגשת מצגת מפורטת כעבודת הגמר בקורס.

חובות הקורס ומדיניות הקורס

נוכחות והגשת המטלות השבועיות ועבודת הגמר.

MBA – מגיסטר במינהל עסקים עם דגש על חברות עתירות טכנולוגיה

ספרי לימוד וחומר קריאה כללים

From Concept to Wall Street- Oren Fuerst and Uri Geiger, Prentice Hall/ Financial Times

Principles of Biomedical Sciences -Markus Hinder, Alexander Schuhmacher, Jörg Goldhahn, Dominik Hartl
Wiley-VCH GmbH, 2022 Treatments, and Industry: Translating Ideas into

Elias Caro, FROM LAB TO MARKET: The Process of Commercializing Medical Technologies

Shreefal S. Mehta, Commercializing Successful Biomedical Technologies 2nd Edition, Cambridge
University Press 2022

The Lean Startup-Eric Reis

חברות סטארט אפ והון סיכון – אורי גייגר ואורן פירסט, רמות

31.10-01.11	Week 1: 31/10
7.11-8.11	Week 2: 7/11
14.11-15.11	Week 3: 14/11
21.11-22.11	Week 4: 21/11
28.11-29.11	Week 5: 28/11
5.12-6.12	Week 6: 5/12
12.12-13.12	Week 7: 12/12
19.12-20.12	Week 8: 19/12