

Tárgytematika

Ötletből üzlet (Bevezetés az innováció menedzsmentbe)

NGB_KO042_1

Tárgyfelelős neve: dr. Dóry Tibor

Félév: 2014/15/2

Beszámolási forma: Folyamatos számonkérés

Tárgy heti óraszám: 0/2/0

Tárgy féléves óraszám: 0/0/0

OKTATÁS CÉLJA

A képzés elsősorban gyakorlati ismereteket kíván nyújtani a hallgatóknak egy „tudásvállalkozás” („startup”) elindításához. A kurzus alapvetően különbözik a hagyományos, az üzleti tervezést fókuszba állító képzésektől. Nem arról szól, hogyan írjunk üzleti tervet egy induló vállalkozáshoz. A képzés a valós üzleti életről szól, arról, hogyan kell dolgozni potenciális ügyfelekkel, vevőkkel vagy éppen versenytársakkal, miként kell túljutni egy induló vállalkozás sokszor kaotikus és bizonytalan helyzetein.

A kurzus során a hallgatók csapatban dolgoznak egy-egy általuk definiált üzleti ötlet megvalósításán. Meg fogják tanulni, hogyan lehet különböző üzleti modelleket felállítani, azokat szisztematikusan tesztelni és végigmenni az ügyfélfejlesztési folyamat sokszor rögzös és számos buktatóval teli útján. Ennek legfontosabb eleme a tanteremben, az egyetemi épületekben eltöltött idő helyett valódi, hús-vér ügyfelekkel való találkozás, hogy ne (csak) az oktató, hanem a potenciális vevő mondja meg a véleményét a fejlesztés alatt álló szolgáltatásról, illetve fogalmazza meg a hallgatóknak azokat az igényeit, amelyek eladható termékeket és szolgáltatásokat eredményezhetnek. Fontos eleme a képzésnek az üzleti modell és a fejlesztés tárgyának folyamatos iterációja, újabb és újabb variánsok tesztelése és az igények szerinti korrigálása.

TANTÁRGY TARTALMA

Időszak	A feldolgozandó tananyag témája
1. hét	A tantárgy bemutatása, a féléves feladat ismertetése és a szakirodalmak kiadása. Az innováció fogalma és az innovációs folyamat jellemzői.
2. hét	Az üzleti vállalkozás jellemzői – A vállalkozó személyisége, indulás körülményei
3. hét	1. Gyakorlat: A kiadott cikk alapján a vállalkozó személyiségének és a cégindítás körülményeinek kreatív bemutatása (pl. fotó, videó) és csoportos megvitatása
4. hét	Az ügyfélfejlesztési folyamat lépései
5. hét	Az üzleti modell és elemei – a 2. gyakorlati feladat kiadása
6. hét	Egyéni felkészülés és konzultáció: az üzleti modell tesztelése a cégvezetővel

7. hét	2. Gyakorlat: A tesztelt üzleti modellek bemutatása és megvitatása
8. hét	Üzleti problémák, vállalkozás indítási lehetőségek – Vállalkozási ötletek brainstormingja és csapatalakítás
9. hét	A vállalkozási ötletek csoportos kidolgozása I: Ügyfél profilok
10. hét	A vállalkozási ötletek csoportos ötlet kidolgozása II: Az érték térkép
11. hét	Egyéni felkészülés és konzultáció: a vállalkozói üzleti ötlet tesztelése
12. hét	Egyéni felkészülés és konzultáció: a vállalkozói üzleti ötlet tesztelése
13. hét	3. Gyakorlat: Fejlesztési projektek üzleti modelljeinek csoportos bemutatása és megvitatása
14. hét	A vállalkozóvá válás („entrepreneurship”) folyamata – egy helyi vállalkozó tapasztalatai

SZÁMONKÉRÉSI ÉS ÉRTÉKELÉSI RENDSZERE

Tevékenységek

A félév során 2 gyakorlati feladatot kell egyénileg feldolgozni, ill. egy vállalkozási ötletet kell 3-4 fős csapatokban megoldani és bemutatni, illetve a konzultációk keretében folyamatosan beszámolni a feladatok megoldásának előrehaladásáról.

Hiányzás, távollét

A gyakorlat jellegéből következően csupán kettő alkalommal lehet hiányozni a félév során. Aki többet hiányzik, nem kaphat kreditpontot.

Számonkérés, értékelés

A féléves aláírás feltétele:

- az órákon való folyamatos részvétel
- a kiadott 2 egyéni gyakorlati feladat kidolgozása
- aktív részvétel a csoportos feladatban és annak prezentációjában.

Gyakorlati jegya kiadott feladatok és az órai részvétel alapján.

Az értékelés szempontjai:

40% - órai részvétel és aktivitás

60% - a gyakorlati feladatok kidolgozottsága és a prezentációk színvonala

KÖTELEZŐ IRODALOM

Kötelező irodalom

Osterwalder, A-Pigneur, Y. (2012): Üzletimodell-építés kézikönyve. Cser Könyvkiadó.

Ries, E (2013) Lean startup. Hogyan tegyük ötleteinket sikeressé és fenntarthatóvá? HVG Kiadó, Budapest.

Ajánlott irodalom

Blank, Steve (2005) The Four Steps to Epiphany.

Buzás Norbert (szerk.) (2007) Innovációmenedzsment a gyakorlatban. Akadémiai Kiadó, Budapest.

Chikán Attila (2008) Vállalatgazdaságtan, Aula Kiadó.
Davila-Epstein-Shelton (2006) Making Innovation Work: Wharton School Publishing
Grosz András-Csizmadia Zoltán (2011) Innováció és együttműködés. A kapcsolathálózatok innovációra gyakorolt hatása. MTA RKK, Pécs-Győr.
Managing Creativity and Innovation (2003) Harvard Business Essential, Boston
Pakucs János-Papanek Gábor (szerk.) (2006) Az innovációs folyamatok szervezése. Magyar Innovációs Szövetség.
Tidd-Bessant-Pavitt (2005) Managing Innovation. Integrating technological market and organisational change. John Wiley, Hoboken.
Tidd-Bessant-Pavitt (2011) Innovation and Entrepreneurship. John Wiley, Hoboken.
A többi irodalmat az előadásvázlat tartalmazza.