**Kurzusleírás (tematika)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Kurzus neve: Novella csokor az Innováció menedzsmenthez azaz, a KFI Kurzusokon belül megvalósuló **nyolc + kettő mini kurzus csomag**,  amiből **két kurzus témáját Te (hallgató) állítod össze** | | | | |
| A kurzus oktatói, elérhetőségei:  |  |  |  | | --- | --- | --- | | NÉV | TELEFON | EMAIL | | Dr. Grasselli Norbert | + 36 30 558 4397 | grasselli.norbert@mome.hu | | Nagy Andrea Alina | + 36 20 225 7728 | nagy.alina.andre@mome.hu | | Wild Mónika | + 36 20 949 2492 | wild.monika@mome.hu | | Gémesi Zsolt | + 36 20 339 4760 | zsoltgemes@gmail.com | | Kun Zsuzsanna | + 36 30 942 9003 | [zsuzsa.kun@nibada.net](mailto:zsuzsa.kun@nibada.net) | | Pais Anna | + 36 20 594 1100 | pais.anna@mome.hu | | | | | |
| Kód: | Tantervi hely:  MOME UP | Javasolt félév: 1 | Kredit: 5 | Tanóraszám: 48-60  Egyéni hallgatói munkaóra: igény szerint |
| Kapcsolt kódok: | Típus:  interaktív előadás, gyakorlati elmélyítés,  konzultációs lehetőség, fakultáció | Szab.vál-ként felvehető-e?  igen | Szab.vál. esetén sajátos előfeltételek:  PhD, MSC hallgató | |
| **A kurzus kapcsolatai:**  MSC, PhD hallgatók számára meghirdetett választható tantárgy | | | | |
| **A kurzus célja és alapelvei:**  A KFI kurzus képzéshez kapcsolódóan, az Innováció menedzsment fő cím keretein belül nyolc plusz kettő, témához kapcsolódó, ugyanakkor önmagában is kerek egészet alkotó, nyolc mini kurzust és két fakultatív, konzultációs alkalmat szeretnénk megvalósítani.  A kurzus hallgatói vállalkozói szemlélet fejlesztés mellett, elméleti tudást, gyakorlati módszereket sajátíthatnak el, melyek alkalmazása hozzájárulhatnak „ötleteik” piaci hasznosíthatóságához. Célunk a hallgatók számára biztos mentőöv biztosítása az Alma Mater védőburkából való kilépés utáni időszakra, megkönnyítve a „való világban” való első körös tájékozódást.  A cél szem előtt tartása mellett alakítottuk ki kurzus tematikánkat.  Minden alkalom önálló mini kurzusnak is megfelel.  A tananyag elsajátítása érdekében nyolc alkalomra öt előadóval, tervezett előadás sorozattal készülünk. Az előadás sorozat egyik alkalmára vendégül kívánunk hívni egy piaci, presztizs értékű üzletembert is, aki kötetlen formában meséli el sikerének titkát, buktatóit, a győzelemhez szükséges magatartásformák kialakításának szükségességét.  Továbbá két általunk javasolt fakultatív tematikájú, vagy igény esetén a hallgatók által javasolt konzultációs témákat dolgoznánk fel közösen.  A képzési alkalmak első felében a szakmai tudás átadására kerülne sor, helyet biztosítva a hallgatói vélemények, kérdések elhangzására, azaz törekedve az interaktivitás megvalósulására. A nap második felében az elhangzott szakmai anyagok gyakorlati közös munkán keresztül történő elmélyítésére kerülne sor. Törekedve arra, hogy a gyakorlati példa megvalósítása motiválja a hallgatót.  Mi nem vállalkozókat szeretnénk képezni, hanem mankót biztosítani a hallgatók számára, segítséget biztosítva a piaci életben való tájékozódásra. Továbbá másodlagos célunk az érdeklődés felkeltése a menedzsment tanagyagok iránt, alapot teremtve azok számára, akik esetleg, ezen területen szeretnének tovább fejlődni. És esetleg tovább tanulni, a MOME-n, mint művészeti menedzser. | | | | |
| **Tanulási eredmények**:  **KFI menedzsment, azaz hogyan induljak el, ha van egy ötletem?**  A hallgatók számára bemutatásra kerül az innovatív ötletek megvalósításának folyamatain belül felmerülő buktatók, és javaslat azok elkerülésére.  **Startupok és befektetők, azaz honnan tudok forrást szerezni?**  A hallgatók megismerkednek azokkal az eszközökkel és módszerekkel, amelyek a befektetéshez vezető úton szükségesek, és segítséget kapnak eligazodni a befektetések világában. A fókusz a startupokon lesz.  **Adatvezérelt vállalkozás alapjai** **I – Hol keresem a pénzt?**  A hallgatók megismerkedhetnek a digitalizáció nyújtotta innovatív, adatvezérelt üzleti döntéshozatal előnyeivel, betekintést kapnak a pénzügyi alapfogalmak értelmezésébe.  **Adatvezérelt vállalkozás alapjai** **II – Adatvezérelt online jelenlét**  A hallgatók megismerkednek az online piactérre való belépés és a hatékony jelenlét alappilléreivel, átfogó gyakorlati eszköztárával, valamint a megtérülés alapú online marketing költés alapjaival.  **Üzleti kommunikáció, azaz mi az üzleti protokoll? :**  A hallgatók lehetőséget kapnak a sikeres, asszertív kommunikációs készségük fejlesztésére, rálátást a versenyszférában való magabiztos tájékozódásra, a sikert hozó prezentálás metodikájának elsajátítására, az eltérő üzleti kultúrák sajátosságainak megismerésére.  **Horizont Európa, nemzetközi pályázat mire jó ez egy kisvállalkozásnak?**  A képzés azoknak a leendő innovátoroknak szól, akik olyan forradalmain új megoldáson dolgoznak, amelyek értékesítését az európai vagy globális piacra szánják, és érdeklődnek, hogy a fejlesztéshez és a piaci bevezetéshez szükséges forrást miként lehet közvetlen uniós pályázatból finanszírozni. | | | | |
| **A kurzus keretében feldolgozandó témakörök, témák:** (számok az alkalmakat jelölik)   1. KFI menedzsment, azaz hogyan induljak el, ha van egy ötletem- Grasselli Norbert   A legtöbb jó ötlet a megvalósítás során megbukik, hasonlóan ahhoz,  hogy a legtöbb kutatásból nem lesz innovatív termék.  Jelen mini kurzus bemutatja milyen buktatók vannak, és hogyan lehet elkerülni azokat.   1. Sikeres piaci szereplő saját élet útján keresztül mutatja be buktatókat, eredményeket 2. Start-upok és befektetők, azaz honnan tudok forrást szerezni? – Gémesi Zsolt 3. Start-upok és befektetők, azaz honnan tudok forrást szerezni? – Gémesi Zsolt   A két alkalom során a hallgatók megismerkednek az innovációs értéklánccal az útvonalakról, melyek egy ötlettől a piaci hasznosulásáig vezetnek. Megvizsgálva a különbségeket egy EU projekt, startup, KKV fejlesztés, vagy egyéb hasznosítási lehetőségek között.   1. Adatvezérelt vállalkozás alapjai I – Hol keresem a pénzt? - Kun Zsuzsanna   Rávilágítunk, hogy az üzleti számok nem is olyan félelmetesek, sőt még szerethetők is, különösen, ha tudom, hogy hol keresem a pénzt a vállalkozásomban.   1. Adatvezérelt vállalkozás alapjai II – Adatvezérelt online jelenlét - Kun Zsuzsanna   Bemutatásra kerül, hogy az online gyorsan változó világában minden mérhető, gyorsan változtatható és visszamérhető egy hatékonyabb és jövedelmezőbb online jelenlét megvalósításáért.   1. Üzleti kommunikáció, azaz mi az üzleti protokoll? – Wild Mónika   Szakmailag bemutatásra kerülnek az üzleti kommunikáció jellemzői, céljai, területei, eszközei, megjelenési formái, nemzeti és eltérő nemzetek kultúráinak sajátosságai.   1. Horizont Európa, nemzetközi pályázat mire jó ez egy kisvállalkozásnak? – Nagy Andrea Alina   A hallgatók átfogó tájékoztatást kapnak a Horizont Európa innovatív kkv-kat támogató programjáról.  **Fakultatív, konzultációs napok:**   1. Szellemi tulajdonjog, azaz hogyan védjem meg a saját alkotásomat? – SZTNH 2. Igény alapján összeállított, hallgatói kívánság alapján | | | | |
| **A kurzus során alkalmazott KFI módszerek, eszközök:**  Előadások közben, lehetőség nyílik mentiméter válaszadásra, szavazásra.  Bemutatásra kerülnek a napjaink innovatív online felületei (trello, skype, zoom)  MS Power BI alkalmazás, mely biztosítja a tranzakció szintű adatok vizualizációját, elemzését  A vállalkozások jelentős adatvagyonnal rendelkeznek, de gyakran elvesznek benne. A valós idejű üzleti intelligencia (BI) eszközök forradalmasítják a vállalkozók folyamatos tájékozódását, ezzel segítik az adatvezérelt, és ezáltal a megalapozott üzleti döntések meghozatalát. A startup-ok és KKV-k számára is elérhető MS Power BI alkalmazás segítségével hatékonyan és egyszerűen áttekinthetők és elemezhetők az értékesítésről és beszerzésről rendelkezésre álló analitikus adatok, mérhető a termék, ügyfélcsoport és értékesítési csatorna szintű eredményesség. Az adatelemzés támogathatja a termék/ügyfél/értékesítési csatorna szintű eredményesség nyomon követesét, a termékfejlesztési irányok meghatározását, az árazási kérdések megválaszolását, az értékesítési csatornák optimalizálását.  A Google eszköztár (Google Analytics, Adwords stb) alkalmazása, ami analitikus adatokat is biztosít a weboldal teljesítményéről Mit tud rólam a Google, amit én nem tudok? A Google Analytics és az Adatkezelő rendszerek alapján (majdnem) mindent tudhatunk a vállalkozás weboldalának látogatóiról: Milyen csatornán jönnek? Mennyi időt töltenek az oldalon? Hova kattintanak? Mit csinálnak? Mit keresnek? stb. Könnyen érthető és mérhető a weboldal aktivitás eredménye. A bemutatandó módszertan alapja Google eszköztár (Google Analytics, Adwords stb) által hozzáférhető különféle online adatok együttes értelmezésére, adatalapú következtetések meghozatalára épül. | | | | |
| **Tanulásszervezés, folyamatszervezés sajátosságai:**  A kurzus menete, az egyes foglalkozások jellege és ütemezésük (több tanár esetén akár a tanári  közreműködés megosztását is jelezve:  Az előadások hetente egyszer pénteki napon 09:00- 12:55- ig tartanak  09:30- 11:00 elmélet  11:00- 11:20 szünet  11:20- 12:55 gyakorlati foglalkozás keretein belül az elmélet elmélyítése    **A hallgatók tennivalói, feladatai:**  Az előadásokon való aktív jelen lét mellett a hallgatók az órákon és órákon túlmutatóan is egyénileg, vagy közösen esettanulmányok feldolgozását végzik.  **A tanulás környezete:**  A hallgatókkal a MOME UP épületében, interaktív közös munkát elősegítő, ugyanakkor baráti, könnyed hangulatot biztosító terem berendezés mellett találkozunk.  Előadások közben, bemutatásra kerülnek a napjaink innovatív online felületei:   * MS Power BI alkalmazás, mely biztosítja a tranzakció szintű adatok vizualizációját, elemzését * a Google eszköztár - Google Analytics, Adwords stb - alkalmazása, ami analitikus adatokat is biztosít a weboldal teljesítményéről * Használva a Business Model Canvas-t * résztvevőknek lehetőségük lesz az öteltük pitchelésésre. | | | | |
| **Értékelés:**  A kurzus végén közös értékelésre kerül sor, kurzusokon való jelenlétet igazoló aláírt ív, mellett a hallgatók érdemjegyben részesülnek, mely alapja az elkészített esettanulmány prezentálása.  **Teljesítendő követelmények:**  A kurzuson való 80%-os jelenlét, melynek igazolására az aláírt ív szolgál. Továbbá az esettanulmány készítése, és prezentálása.  **Értékelés módja:** Aláírt jelenlétív, és érdemjegy  **Az értékelés szempontjai**: a kurzus teljesítésének feltétele a jelenléti ív aláírásával igazolt 80%- os jelenlét. Az órákon való aktivitás, prezentáció. | | | | |
| Az érdemjegy kiszámítása (az egyes értékelt követelmények eredménye hogyan jelenik meg a végső érdemjegyben? {pl. arányok, pontok, súlyok}):  A súlyozás :  órai aktivitás 40%,  csoportban történő munkamegosztás 30%,  eset tanulmány 20%,  prezentáció 10%. | | | | |
| **Kötelező irodalom:**  Tekintettel a kurzus tematikájára, miszerint az elméleti, szakmai tudás anyag a képzési nap második felében az oktatóval közösen, gyakorlati példákon keresztül kerülnek elmélyítésre, továbbá, hogy a képzés teljesítésének feltétele a 80% os jelenlét, elegendő ajánlott irodalmak megjelölése az érdeklődők számára.  **Ajánlott irodalom:**  Innováció menedzsment kézikönyv – MISZ  Joseph Alois Schumpeter: A gazdasági fejlődés elmélete  Nyikos Györgyi: Kohéziós politika 2014-2020  Görög Ibolya: Protokoll az életem | | | | |
| **Egyéb információk:**  Pais Anna segítségével az oktatók felkészítésen vesznek részt, a MOME kompatibilitás kialakítása érdekében. | | | | |
| **Máshol/korábban szerzett tudás elismerése/ validációs elv:**   * + *teljes körű beszámítás/elismerés lehetséges*   + *részleges beszámítás/elismerés lehetséges*   + *nincs lehetőség elismerésre/beszámításra*   Tekintettel a tematika felépítettségére, jelen esetben a validációs elv nem releváns. | | | | |
| **Tanórán kívüli konzultációs időpontok és helyszín:**  A hallgatók igényeinek megfelelően, előadóink személyesen, telefonon, vagy elektronikusan is előre egyeztetett időpontban állnak szíves rendelkezésükre.  Továbbá Design cégnél végzett termékfejlesztési munkában való aktív részvételt kérünk a hallgatóktól. | | | | |