**Kurzusleírás (tematika)**

|  |
| --- |
| Kurzus neve: 10 alkalom Ötlettől a Piacig |
| A kurzus oktatói, elérhetőségei:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| NÉV | TELEFON | EMAIL |
| Somogyi Miklós | + 36 30 207 5638 | somogyi.miklos@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 | zsoltgemesi@gmail.com |
| Szenczi Anna | + 36 20 355 1775 | anna.szenczi@hipo.gov.hu |

 |
| Kód:B-KF-401-IK-20210201  | Tantervi hely:KFI tárgy | Javasolt félév:  | Kredit: 5 | Tanóraszám: 48-60Egyéni hallgatói munkaóra: 102 |
| Kapcsolt kódok:M-KF-301-IK-20210201 | Típus:szeminárium | Szab.vál-ként felvehető-e?igen | Szab.vál. esetén sajátos előfeltételek: |
| **A kurzus kapcsolatai:** Tágabb értelemben a HSUP mélyebb kifejtése |
| **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. 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 elméleti képzésre kerülne sor, helyet biztosítva a hallgatói vélemények, kérdések elhangzására, azaz törekedve az interaktivitás megvalósulására. A nap második felében az elhangzott szakmai anyagok gyakorlati önálló, vagy csoportos közös munkán keresztül történő elmélyítésére kerülne sor. Törekedve arra, hogy a gyakorlati példa megvalósítása motiválja a hallgatót, az elméleti információk jobb megértésében, segítse a vizsgához szükséges gyakorlati feladatok megoldását.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 tananyagok iránt, alapot teremtve azok számára, akik esetleg, ezen területen szeretnének tovább fejlődni. |
| **Tanulási eredmények**:A kurzusnak köszönhetően a hallgatók eszközöket, módszereket sajátítanak el, melynek segítségével képesek lesznek eligazodni a verseny szféra világában. Továbbá vállalkozói szemléletmódot alakítanak ki a folyamat végére. A kurzus hallgatói számára fő tanulmányi eredmény, hogy megismerkednek az innovatív ötlet piacra viteli folyamatával. Készségeket sajátítanak el, amelyeket jó használhatnak az egyetemi tanulmányaik alatt és a későbbiekben, amikor alkalmazottként vagy vállalkozóként fognak dolgozni. Fontos további eredmény, hogy a diákok a gyakorlatok során megismerkednek az egyéni és a csoportmunka jelentette különbségekkel.**KFI menedzsment, azaz hogyan induljak el, ha van egy ötletem?** (2 alkalom)A hallgatók számára bemutatásra kerül az innovatív ötletek megvalósításának folyamatain belül felmerülő buktatók és javaslatok azok elkerülésére.**Startupok és befektetők, azaz honnan tudok forrást szerezni?** (2 alkalom)A hallgatók megismerkednek azokkal az eszközökkel és módszerekkel, amelyek a befektetéshez vezető úton szükségesek, és segítséget kapnak eligazodni a befektetések világában. A fókusz a startupok-on lesz. **Iparjog védelem**:A tananyag részletesen tárgyalja a szabadalom, formatervezési- és használatiminta-oltalom, védjegy, földrajzi árujelző, valamint a szerzői jog nemzeti és nemzetközi vonatkozásait, azok eljárásrendjét és gazdasági jelentőségét.**Kommunikáció, 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- Somogyi Miklós**

Az előadás során áttekintjük az innováció legfontosabb fogalmait. Bemutatjuk az innovációs termék-, technológia- és szolgáltatás ötletek, kutatási eredmények keletkezésétől a fejlesztési folyamat legfontosabb elemeit egészen termék piacra vezetéséig. Kitérünk a hagyományos vállalkozások és az innovatív vállalkozások alapításának és működtetésének különbségeire. 1. **KFI menedzsment, azaz hogyan induljak el, ha van egy ötletem- Somogyi Miklós**

Az előadásban részletesen foglalkozunk az üzleti siker szintjeivel, bemutatjuk a licenc és know-how értékesítés folyamatát, innováció sikertörténeteket, áttekintjük a legfontosabb tanulságokat és ajánlásokat. 1. **Sikeres piaci szereplő saját élet út**ján keresztül mutatja be buktatókat, eredményeket- Zelenák János
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. Bemutatásra kerülnek az útvonalak, melyek egy ötlettől a piaci hasznosulásáig vezetnek. Megvizsgálva a különbségeket egy EU projekt, startup, KKV fejlesztés, vagy egyéb hasznosítási lehetőségek között. 1. **Iparjog védelem** – Szenczi Anna SZTNH

Az előadás során a hallgatók megismerik az iparjogvédelem és szerzői jog helyét az innovációs láncban, gazdasági és kulturális lehetőségét. A hallgatók képessé válnak egy vállalkozás iparjogvédelmi stratégiájának és az oltalmi formák meghatározására, a versenytársak feltérképezésére a párhuzamos kutatások és fejlesztések elkerülése érdekében.1. **Kommunikáció, 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 egy kisvállalkozásnak?** – Nagy Andrea Alina

A hallgatók átfogó tájékoztatást kapnak a Horizont Európa innovatív kkv-kat támogató programjáról.**Fakultatív, konzultációs napok:**1. Igény alapján összeállított, hallgatói kívánság alapján
2. Igény alapján összeállított, hallgatói kívánság alapján
 |
| **A kurzus során alkalmazott KFI módszerek, eszközök:** Innovációról akkor beszélhetünk, ha a KFI folyamat eredménye megjelenik a piacon! Az innovációs ötlettőla piacigtartó folyamat bemutatása kapcsán a hallgatók megismerik a szellemi tulajdonvédelem legfontosabb kérdéseit, vázolásra kerül a kutatás-fejlesztési eszközrendszer számos eleme (probléma azonosítás, kutatási terv készítés, kutatás-fejlesztés lépései stb.), a tervezés fontossága, a prototípus elkészítése, a piac szerepe és jelentősége.  |
| **Tanulásszervezés, folyamatszervezés sajátosságai:** A kurzus menete, az egyes foglalkozások jellege és ütemezésük (több tanár esetén akár a tanáriközreműködés megosztását is jelezve:Az előadások hetente egyszer pénteki napon 09:00- 12:55- ig tartanak09:30- 11:00 elmélet11:00- 11:20 szünet11:20- 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:* Használva a Business Model Canvas-t
* résztvevőknek lehetőségük lesz az ötletük pitchelésére.
 |
| **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:** Az Előadók által javasolt, vagy saját ötlet koncepciójának kidolgozása, one-pager. Majd szóbeli prezentációja.**Az értékelés szempontjai**:Átgondolt, lényegre törő kommunikáció, a BMC elemeit feldolgozó, bemutató „meggyőző” 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:** Előadások anyagaiInnováció menedzsment kézikönyv – MISZJoseph Alois Schumpeter: A gazdasági fejlődés elméleteGörög Ibolya: Protokoll az életem |
| **Egyéb információk:**Dr. Grasselli Norbert került felkérésre a minősített oktató feladat betöltésére. |
| **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. |