

Силлабус навчального курсу “Інноваційний менеджмент”

Номер/код курсу	
Вимоги до допуску	Немає
Рівень	Бакалавр, магістр, аспірант
Професор	Др. Любомир Мацех-Український Lyubomyr.Matsekh-Ukrayinsky@Reutlingen-University.DE
Мова викладання	Англійська
Кредити (ECTS)	3 або 5 ECTS
Загальне навантаження і розподіл	3 ECTS (90 годин – 30 годин відвідування класів/ групова робота + 40 годин самоосвіти + 20 годин ведення щоденника/ фінальний іспит) або 5 ECTS (150 годин – 50 годин відвідування класів та підготовки / групова робота + 70 годин самостійного навчання + 30 годин ведення щоденника/ фінальний іспит)
Контактні години	14-18 лекцій протягом семестру
Екзаменування/ тип оцінювання	Учасники курсу мають: - брати участь у фінальному пітч-змаганні, - надати письмову версію пітчу, - надати щоденник, що відображає їх навчальний шлях протягом курсу (інструкції будуть надані).
Результати проходження курсу	Протягом курсу учасники отримують наступні підприємницькі компетенції (Басігалупо, М., Кемпіліс, Р., Пуні, У., Ван ден Бранд, Г. (2016). En-treComp: Структура компетенцій підприємництва. Люксембург: Офіс публікацій Європейського Союзу): Блок 1. Ідеї та можливості - Креативність - Етичне та стійке мислення - Виявлення можливостей - Оцінювання ідей - Стратегічне бачення Блок 2. Ресурси - Фінансово-економічна грамотність - Мобілізація працівників - Мобілізація ресурсів - Мотивація і наполегливість - Самосвідомість і самоефективність Блок 3. До дії - Як справлятися з двозначністю, невизначеністю і ризиками - Навчання через досвід

	- Планування та управління - Ініціативність - Праця з іншими.
Зміст/ орієнтовний конспект	Навчальний курс “Інноваційний менеджмент” – це спільний навчальний курс Ройтлінгенського університету, Загребської бізнес-школи, Київського академічного університету та Гельсінського університету. Курс має на меті допомогти учасникам набути навичок для створення бізнес-рішень із позитивним впливом на суспільство та навколишнє середовище. Він також має на меті розвинути потенціал учасників курсу та навчити їх застосовувати цей потенціал у будь-якій справі, як підприємці, активні громадяни та працівники державного, приватного чи третього секторів. Курс відкритий як для початківців, так і для учасників з попереднім досвідом підприємницької діяльності. Для початківців основна увага полягає в розробці концепції продукту; для досвідчених учасників у центрі уваги – бізнес-модель. Курс складається з трьох блоків: Перший блок складається з основних курсів, які мають пройти як початківці, так і досвідчені учасники. Учасники зосереджуються на формулюванні проблеми та глибокому зануренні в проблему. За допомогою дослідження користувачів учасники вивчають соціальні чи екологічні проблеми, щоб визначити джерело проблеми. Потім вони планують шлях клієнта та користувача та створюють бачення продукту чи послуги на основі даних. Щоб допомогти учасникам побудувати фінансово стійкий бізнес, вони проходять вступний семінар з бізнес-моделювання. Наприкінці курсу вони отримують майстер-клас з пітчінгу, орієнтованого на аудиторію. Другий блок дозволяє учасникам обирати між основними та поглибленими курсами на основі свого досвіду та цілей. У базовому курсі семінари зосереджені навколо трьох викликів: відкриття, дослідження та формування і створення цінності. У поглибленому курсі семінари зосереджені навколо бізнес-моделювання, оцінки та розвитку бізнесу. Третій блок дозволяє кожній команді взяти участь у кількох коучинг-заняттях зі створення бізнес-моделі. Базою таких занять на основі є стійка бізнес-модель, представлена на семінарі «Сталі бізнес-моделі» в першому блоці. Тут учасники запровадять і розширять знання, отримані в першому та другому блоці. Тренери зосереджуються на п’яти ключових аспектах бізнес-моделі: ціннісна пропозиція, затребуваність, реалізованість, життєздатність, змагання. Коучинг становить 3-5 годин на проект/команду в залежності від навантаження, обраного

учасниками курсу. Команди повинні окремо домовитися про менторські сесії з лектором.

Курс завершується презентацією, де учасники презентують свої проекти та змагаються з іншими командами в різних категоріях, таких як найкращий стійкий бізнес, жіноча рольова модель, найкраща цифрова бізнес-модель. Цей захід є завершальним іспитом курсу. Щоб отримати бали ECTS, участь у першому та другому блоці та в пітчингу є обов'язковою. Третій блок необов'язковий.

Цей курс дотримується логіки **коротких робочих циклів** у сенсі підходу подвійного діаманту (https://bit.ly/Double_Diamond) і наукового методу (http://bit.ly/Scientific_method). Він розроблений як навчання на основі проектів і викликів. Проект, над яким працюють учасники, є венчурною ідеєю. Учасникам не обов'язково мати бізнес-ідею перед прослуховуванням даного курсу. Однак це може допомогти їм прогресувати, якщо він у них уже є. Проблеми включають:

- формування команди;
- робота в розподіленій міжнаціональній та функціональній команді;
- управління часом і навантаженням;
- швидке прийняття рішень;
- розвиток здатності використовувати дані для інформування про свої рішення, дії та реакції.

Навчання ґрунтується на принципах компетенційного навчання (зокрема Європейської системи підприємницьких компетенцій) та самостійного навчання.

КУРСОВІ ПРАКТИКУМИ

Зверніть увагу: основні семінари охоплюють весь курс. Основні та поглиблені курси відповідають основним семінарам.

Основні практикум (28 год)

Теми практичних занять:

Неформальна зустріч: вступ та ознайомлення з курсом.

Дослідження користувачів і тренінги для інтерв'ю

Рефлексійне втручання

Розвиток особистості

Дороговказ шляху клієнта

Створення ідеї та концепції

Стійкі бізнес-моделі

Створення пітчів: від А до Я

Голлівудський пітч

Практика презентації та зворотній зв'язок

	Базові практикуми (20 год) Теми практичних занять: Формування проблеми/створення цінності Формування команди/ Спостереження та відкриття Маркетингове дослідження Біомімікрія Прототипування Етика та підприємництво Види бізнес-моделей Розширені практикуми (20 год) Теми практичних занять: Оцінка Продажі Розвиток бізнесу Юридичні аспекти для стартапів в ЄС Масштабування Брендинг Маркетинг
Методи викладання і навчання	Комбінація методів для різних типів навчання: – Навчання на основі проектів та викликів – Журнал і виразне письмо – Прототипування – Змішане навчання – Перевернутий клас – Майстер-класи – Лекції та презентації – Коучинг-сесії
Інші характеристики курсу	Фокус на такі індустрії: «здорові технології», біотех, фармакологія, харчова промисловість, екотехнології. Вітаються ідеї та проекти з позитивним екологічним і соціальним впливом, які сприяють досягненню вуглецевої нейтральності. Найкраще підходить для студентів/команд, які зацікавлені в розробці нової або вдосконаленні існуючої ідеї стартапу. Спільна програма Ройтлінгенського університету, Гельсінського університету, Київського академічного університету, Загребської бізнес-школи. Викладачі та бізнес-тренери з Німеччини, Англії, Іспанії, України, Греції, США, Швейцарії, Данії.

Орієнтовний список літератури	Stickdorn, Marc; Schneider, Jakob (2011). This is Service Design Thinking (2015 ed.). Hoboken New Jersey: John Wiley and Sons. pp. 63–64. ISBN 9781118156308. Stickdorn, Marc; Hormess, Markus; Lawrence, Adam; Schneider, Jakob (January 12, 2018). This Is Service Design Doing: Applying Service Design Thinking in the Real World (first ed.). Sebastopol, CA: O'Reilly Media. ISBN 978-1491927182. Scientific Method (Stanford Encyclopedia of Philosophy) (https://plato.stanford.edu/entries/scientific-method/) The Double Diamond: A universally accepted depiction of the design process Design Council (https://www.designcouncil.org.uk/news-opinion/double-diamond-universally-accepted-depiction-design-process) What Is Biomimicry? – Biomimicry Institute (https://biomimicry.org/what-is-biomimicry/)
----------------------------------	--

РОЗКЛАД

- 19.09.22/ 18:00 CET – Неформальна зустріч: вступ та ознайомлення з курсом (Lyubomyr Matsekh)
- 20.09.22/ 15:00-17:00 CET – Формування проблеми/створення цінності (Ivija Bernatović)
- 20.09.22/ 18:00-20:00 CET – Формування команди/ Спостереження і відкриття (Lyubomyr Matsekh)_сесія а
- 21.09.22 / 18:00-20:00 CET – Дослідження користувачів і тренінги для інтерв'ю (Sonja Meriläinen)
- 26.09.22/ 18:00-20:00 CET – Формування команди/ Спостереження і відкриття (Lyubomyr Matsekh)_сесія b
- 27.09.22/ 18:00-20:00 CET – Дослідження користувачів і тренінги для інтерв'ю (Sonja Meriläinen)
- 06.10.22/ 15:00-18:00 CET – Рефлексійне втручання (Lyubomyr Matsekh, Colin Bennett)
- 10.10.22/ 10:00-12:00 CET – Дослідження ринку (Olga Voropai)_сесія а
- 10.10.22/ 18:00-20:00 CET – Дослідження ринку (Hrvoje Maljak)_сесія b
- 11.10.22/ 17:00-20:00 CET – Розвиток особистості (Sonja Meriläinen)
- 14.10.22/ 18:00-20:00 CET – Карта шляху клієнта (Sonja Meriläinen)
- 18.10.22/ 18:00-20:00 CET – Створення ідеї та концепції (Sonja Meriläinen)
- 20 і 21.10 (онлайн)/ 21 або 22.10.22 (змішана лекція) – Біомімікрія – (Colin Mangham)
- 24.10.22/ 14:00-18:00 CET – Прототипування (Ivija Bernatović)
- 25.10.22/ 16:00-18:00 CET – Етика і підприємництво (Borna Jalšenjak)
- 09.11.22/ 14:00-16:00 CET – Типи бізнес-моделей (Nataliia Harashchenko)_сесія а
- 09.11.22/ 17:00-19:00 CET – Типи бізнес-моделей (Goran Oblaković)_сесія b
- 09.11.22/ 17:00-20:00 CET – Стійкі бізнес-моделі (Xenia Duffy)

19.11.22/ 09:30-13:30 CET – Продажі (Alistair Aitken)
21.11.22/ 10:00-12:00 CET – Маркетинг (Olga Voropai)
23.11.22/ 14:00-18:00 CET – Пітч-тренінг: від А до Я (Colin Bennett)
25.11.22/ 10:00-12:00 CET – Брендинг (Matea Hanžek)
29.11.22/ 16:00-18:00 CET – Розвиток бізнесу (Nataliia Harashchenko)
01.12.22/ 10:00-12:00 CET – Юридичні аспекти для стартапів в ЄС (Eliza Panagiotidou)
02.12.22/ 14:30-17:30 CET – Оцінювання_1 (Jessica Espinoza and Jona Repishti)
03.12.22/ 14:30-17:30 CET – Оцінювання_2 (Jessica Espinoza and Jona Repishti)
05.12.22/ 14:00-18:00 CET – Голівудський пітч (Colin Bennett)
09.12.22/ 10:00-12:00 CET – Масштабування (Eliza Panagiotidou)
09.12.22/ 14:00-18:00 CET – Практика пітчінгу і зворотній зв'язок (Colin Bennett)
15.12.22/ 18:00 - 20:00 CET – Фінальне змагання «ПРОСУВАЙ СВОЮ ІДЕЮ»

ECTS

3 ECTS (30 годин відвідування занять + 40 годин самостійного навчання + 20 годин залік)

5 ECTS (50 годин відвідування занять + 70 годин самостійного навчання + 30 годин залік)

приклад

3 ECTS_Базовий курс

(28 годин відвідування занять + 2 години базового курсу)

+

(40 годин, що включають 3 години персональної сесії з коучем, групову роботу, прототипування)

+

(20 годин, що включають ведення щоденника, фінальний пітч на змаганні, готування та представлення результатів опанування курсу)

3 ECTS_Розширений курс

(28 годин основних практикумів + 2 години розширеного курсу)

+

(40 годин, що містять 3 години персональної сесії з коучем, групову роботу, прототипування)

+

(20 годин, що містять ведення щоденника, фінальний пітч на змаганні, готування та представлення результатів опанування курсу)

5 ECTS_Базовий курс

(28 годин основних практикумів + 20 годин базового курсу + 2 години розширеного курсу)

+

(70 годин, що містять читання, 5 годин персональної сесії з коучем, групову роботу, прототипування)

+

(30 годин, що містять ведення щоденника, фінальний пітч на змаганні, готування та представлення результатів опанування курсу)

5 ECTS_ Розширений курс

(28 годин основних практикумів + 20 годин розширеного курсу + 2 години базового курсу)

+

(70 годин, що містять читання, 5 годин персональної сесії з коучем, групову роботу, прототипування)

+

(30 годин, що містять ведення щоденника, фінальний пітч на змаганні, готування та представлення результатів опанування курсу)

Оцінювання слухачів курсу:

Відвідування курсу + ведення щоденника + пітч на фінальному заході + досягнення всіх результатів опанування курсу

Результати, отримані в процесі навчання:

Перший пітч перед тренінгом з пітчінгу (документ Word)

Фінальний пітч (документ Word)

Щоденник курсу (електронна або паперова копія)

Пітч в одному реченні

Опис проєкту (один абзац)

Реєструйтесь на курс за посиланням:

<https://forms.office.com/r/GKeYRtjrze>

Реєстрація триватиме до 9 вересня 2022 р.