

<p><b>Име на програмата: Име на програмата:</b></p> <p>“Обучение за служители / студенти”</p>
<p><b>Име на модула: Предайте иновациите си</b></p>
<p><b>Описание на модула</b></p> <p><i>Вероятно най-лесното нещо във вашето вътрешно приключенско приключение е да накарате вашия проект да бъде убит от един от вътрешните заинтересовани страни на компанията. От друга страна, някои от тези заинтересовани страни имат потенциала и силата да ви подкрепят и да действат като защитници / спонсори, когато вашият проект е оспорен. Затова идентифицирането и комуникацията с избрани заинтересовани страни във Вашата компания е ключът към успеха на вътрешно предприемачество. Този модул ви помага да начертаете вашите заинтересовани страни и да развиете правилната комуникационна стратегия. След това ви запознава с основните принципи на лидерството, за да можете успешно да работите в цялата организация с членовете на екипа си.</i></p> <p><i>Този модул ще спомогне за съгласуване на дейностите и програмите за вътрешно предприемачество и иновации със стратегията на компанията, улесняване на комуникацията на резултатите и въздействието, които тези процеси ще имат върху резултатите на фирмата, и отчитане на ролята на всяка от компаниите заинтересованите страни.</i></p> <p><b>Цел на модула:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Развитие на организационната схема на компанията.</li> <li>• Роля на лидерството и усилията за работа в екип за раждането и комуникацията на иновациите.</li> <li>• Идентифициране на основните ключове, които да съобщават на различните заинтересовани страни портфолиото от иновации в резултат на вътрешно предприемачески дейности.</li> <li>• Посредством различни визуални средства да се съгласува идеята за вътрешно предприемачество и иновации с корпоративната стратегия.</li> <li>• Развиване на комуникационни умения на вътрешно предприемачески и иновационни програми.</li> <li>• Разрешаване на създаването и поддръжката на фирмена мрежа</li> <li>• Свързване на мисията, визията и ценностите с Вашата иновация</li> </ul> <p><i>За да постигнат тези цели, участниците ще бъдат запознати с различните концепции и техники, които ще увеличат потенциалните съобщения, описващи вашата идея: как да се предаде посланието успешно, взаимно общуване и подобрене чрез работа в мрежа и работа в екип, да се разбере- културни групи във вашата фирма ...</i></p>
<p>Очаквани резултати от ученето:</p>

Резултати от обучението:

**Съдържание:**

Лице в лице:

- Визуализиране и усвояване на структурата и стратегията на компанията
- Анализ на въздействието на иновациите и вътрешно предприемачество върху заинтересованите страни на компанията
- Ключове за комуникация и представяне на вътрешно-предприемачески проект
  - Основни елементи и структура на иновативна, ясна и ефективна продажба

Сесия	Продължителност	Съдържание
Въведение	0,25 ч.	Опознаване
Електронно обучение	0,5 ч.	Представяне на е-обучението от модул 3 (Инструменти за вътрешнопредприемачество): валидиране
Стратегически анализ Canvas	0,5 ч.	Стратегически анализ Canvas: представяне на инструмент за анализ и визуализиране на въздействието на иновациите в една компания
Практически пример за платно на стратегически анализ	0,75 ч.	Практическа дейност с използване на казуси
Общувайте и предавайте възможностите си за иновации	0,5 ч.	Четирите основни фактора, които могат да анализират и съобщават за новаторски възможности
Представяне на иновационен проект	0,5 ч.	Структура на представянето на иновационен проект: екип, визия, проблем-пазар, конкурентно предимство, бизнес модел и въздействие върху компанията
Ключови фактори за комуникация на иновационен проект	0,5 ч.	Ключови фактори в комуникацията на иновационен проект: невербална комуникация, често използвани изрази, графични и визуални

		елементи
Представяне на крайните резултати	1,25h	Представяне на иновационен проект. Обратна връзка и избор на най-добрите три идеи (бъдещо участие в събитие SCOPE като награда)
Заклучения	0,25 h	

### **Литература и подходящи уеб източници**

Препоръчителна литература за допълнително четене:

- Организационни изложения, Салим Исмаил, Майкъл С. Малоун и Юрий Ван Геест. Bubok Editorial, 2016.
- La estrategia del océano azul, У. Чан Ким. Печалба Редакция, 2015.
- La Clave es el POR QUÉ (Започнете с защо), Саймън Синек. Ediciones Península, 2013.
- Ръководство за делстрация, Рафаел Мартинес Алонсо. Gestión 2000, Grupo Planeta, 2013.
- Изкуството на възможността Марк Снюкас, Паркър Лий и Мат Мораски. John Wilwy & Sons, Inc., 2016.
- Определете, какви са решенията, взети по време на разследването, за Дан Хийт и Чип Хийт. Gestión 2000, Grupo Planeta, 2014.
- Joseph A. DeVito, Essentials of Human Communication, 5-то изд., Allyn & Bacon, 2001.
- Катлийн М. Немски, Принципи на публичното говорене, 18-то издание, Allyn & Bacon, 2010.
- Франсис Кей, Успешна работа в мрежа: Как да изградим нови мрежи за кариера и прогресия на компанията, Издатели на Коган Страница, 2010.
- Рафаел Перес-Урибе, Карлос Салседо-Перес, Дейвид Окампо-Гузман, Наръчник за изследване на вътрешнопредприемачеството и организационната устойчивост в МСП, IGI Global, 2018.
- Пол Бърнс, Корпоративно предприемачество: иновации и стратегия в

големите организации, 3-то издание, Международно висше образование Macmillan, 2012.

- Майкъл Х. Морис, Доналд Ф. Куратко, Джефри Г. Ковин, Корпоративно предприемачество и иновации, 3-то издание, Cengage Learning, 2010.

- • Hoegl, M. (2008). Работа в екип и иновации. Документ, представен на PMI® Research Conference: Определяне на бъдещето на управлението на проекти, Warsaw, Poland. Newtown Square, PA: Project Management Institute.

Литературата може да се промени при завършване на слайдовете.

**Критерии за оценяване:**

- Участие в класна стая (20%)
- Задание за електронно обучение (20%)
- Работа по казуси в клас (40%), което ще доведе до създаване на презентация, представяща вашите идеи
- Представяне в клас (20%)

Мин. 90% присъствие

**Треньори:**

Автор на този модул: Университетски център на EUSA.

Профилът на испанския треньор ще бъде добавен до 15.01.2019 г. за окончателната версия на учебната програма. EUSA и INCOMA ще се споразумеят за един обучител, който ще преподава този модул. Профилът на учителя ще бъде описан при това решение