



InnCommerce

2016-1-UK01-KA202-024348

Játékosított képzés a fiatal vállalkozók innovációinak sikeres piacosításához

AZ INNCOMMERCE TANTERV

VERSION 2.0 – 16/05/2018

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Erasmus+

Tartalomjegyzék:

1 A képzés áttekintése.....	3
2 Az Inn-Commerce képzés tanulási céljai	4
3 A képzés módszertana	4
4 A képzés struktúrája – Tanulási blokkok és modulok	6
5 Tanulási tevékenységek saját tempóban történő tanuláshoz és oktató által irányított tanuláshoz.....	8
Annex 1. Tanmenet	10

1 A képzés áttekintése

Az innovációk piacosítása egyre sürgetőbb problémává válik. A legutóbbi Innobarometer (2015) felmérés alátámasztja, hogy az európai KKV-k nehezen tudják innovációikat piacosítani. A felmérésből az is kiderül, hogy a KKV-k esetében az innovációk piacosításakor tapasztalt problémák hangsúlyosabban jelentkeznek, mint a nagyvállalatoknál. A marketing szaktudás hiánya az innovációk piacosításakor a fiatal vállalkozók 39%-ánál jelent problémát, míg a nagyvállalatoknál ez az arány 23%. A KKV szektoron belül a fiatal vállalkozások (0-5 év) rendelkeznek a legnagyobb innovációs, növekedési és munkahely-teremtési potenciállal (DynEmp, OECD), ugyanakkor a fiatal KKV-k képviselik a legveszélyeztetettebb csoportot is az alábbi okok miatt:

1. esetükben magas a megszűnési és alacsony a túlélési arány – a legtöbb EU tagállamban a 2008-ban alapított vállalkozások csupán 40-60%-a maradt fenn a piacon 2012-ig;
2. az innovációs folyamat tervezéséhez, menedzseléséhez, és az innovatív termékek piacosításához szükséges készségek hiánya problémát jelent (Annual Report on European SMEs 2014/2015).

Az Inn-Commerce képzés középpontjában az innovációk piacosításának tervezése és menedzsmentje áll. A képzés segíti a fiatal vállalkozók tudásának, készségeinek és kompetenciáinak fejlesztését, melyek elengedhetetlenek az innovatív termékek és szolgáltatások piacra juttatásához, ezzel növelve az innovációk sikeres piacosításának esélyeit. Mind a tanterv, mind pedig a tananyag kifejezetten a fiatal vállalkozások igényeire reagál. Az Inn-Commerce képzési anyag elkészítését egy szakirodalmi áttekintés, egy fiatal vállalkozók és oktatási intézmények körében elvégzett felmérés, valamint egy, a témát érintő, jelenleg elérhető képzéseket összehasonlító tanulmány kidolgozása előzte meg. Az angol, finn, spanyol, bolgár, lengyel és magyar partnerekből álló transznacionális projekt konzorcium biztosítja a képzés Európa szerte történő alkalmazhatóságát, valamint azt, hogy a képzés segíti a fiatal vállalkozókat az innovatív termékeik és szolgáltatásaik piacosítása során tapasztalt kihívások leküzdésében.

A képzés olyan témákat dolgoz fel, amelyeket a fiatal vállalkozások kihívásként vagy kritikus pontként jellemeztek az innovációk piacosítása kapcsán. A képzés olyan képzési módszereket alkalmaz, amelyek kedveltek a fiatal vállalkozások körében, mint például: e-learning és játékosított feladatok. Az Inn-Commerce képzés a Moodle platformon érhető el, amely open-llicence alapján működik, ezáltal biztosítva a képzéshez való hozzáférést bárhol és bármikor. Az online képzés szélesebb körű célcsoportot ér el, hiszen olyan felhasználók is képezhetik magukat, akiknek a földrajzi távolságok, illetve az időhiány gondot okoznának a hagyományos tantermi oktatásban való részvételnél.

A célcsoport

Az Inn-Commerce képzés azokat a fiatal KKV-kat célozza meg, amelyek 1-5 éve aktívak – azok tulajdonosait, menedzsereit, továbbá alkalmazottait, akik részt vesznek az innovációs

folyamatokban, illetve az innovatív termékek/szolgáltatások piacosításában. Ezenfelül az oktatási intézmények számára is iránymutatást ad a képzés lebonyolításához.

Teljesítés nyelve

Bolgár, angol, finn, magyar, lengyel és spanyol

2 Az Inn-Commerce képzés tanulási céljai

Az Inn-Commerce képzés célja a fiatal vállalkozók tudásának, készségeinek és kompetenciáinak fejlesztése, melyek segítik az innovatív termékek és szolgáltatások sikeres piacosítását. A képzés elvégzésével a felhasználó:

1. elsajátítja az innovációk piacosításához kapcsolódó tudást, elveket, folyamatokat és általános fogalmakat;
2. elsajátít számos, a piacosításhoz szükséges gyakorlati készséget, képes lesz alapvető módszerek, eszközök, anyagok és információk segítségével különböző problémákat megoldani;
3. fejleszti a sikeres piacosítás tervezéséhez és menedzsmentjéhez szükséges kompetenciáit.

3 A képzés módszertana

Az Inn-Commerce képzés négy módszertani megközelítés alapján került kidolgozásra:

Konstruktív igazítás

Az Inn-Commerce tanterv elméleti hátterét Biggs konstruktív igazítás modellje adta, amely a következőképp definiálható: "a tanulás egy olyan eredményalapú megközelítése, amelyben az elvárt tanulási eredmények még a tanítási folyamat megkezdése előtt meghatározásra kerülnek." (Biggs, 2014: 5). Az ilyen tanítási módszer működési kerete három kulcsterületre fókuszál (cf. ibid 8):¹

1. *elvárt tanulási eredmények (intended learning outcomes-ILOs)*: meghatározzák, hogy egy adott modulon belül mit kell a felhasználónak megtanulnia
2. *tanítási/tanulási tevékenységek (teaching/learning activities - TLAs)* azt mutatja be, hogy a felhasználó mit tesz a tanulás érdekében,

¹ Biggs, J. 2014. Constructive alignment in university teaching. *HERDSA Review of Higher Education*, 1: 5-22.

3. *értékelési feladatok (assessment tasks - ATs)* azt értékelik, hogy milyen mértékben teljesítik a felhasználók a tanulási eredményeket. Esetünkben ez játékosított feladatok és a záró teszt segítségével történik. Az Inn-Commerce képzés sikeresen teljesítve/nem teljesítve értékeléssel zárul. Sikeresen teljesítve minősítés megszerzéséhez a záró teszten a kérdések több, mint 50%-ára helyes választ kell adni.

Kompetenciaalapú tanulás

Az Inn-Commerce képzésnek átfogó céljai vannak, amelyek fejlesztendő tudás, készségek és kompetenciák formájában kerültek meghatározásra. Az elvárt tudás, készségek és kompetenciák megszerzése a tanulási tevékenységek által történik. Az európai képesítési keretrendszeren belül (EQF) az Inn-Commerce képzés 3. szintet célozza meg.² Az alábbi tanulási eredmények részletezik, mit kell tudnia, megértenie és mire kell alkalmassá válnia az egyénnek a tanulási folyamat végére ezen a szinten:

- *Tudás:* Tények, elvek, folyamatok és általános fogalmak ismerete valamely munka- vagy tanulmányi területen
- *Készségek:* feladatok elvégzéséhez és problémák megoldásához szükséges kognitív és gyakorlati készségek széles skálája, amelyek során alapvető módszerek, eszközök, anyagok és információk kerülnek kiválasztásra és alkalmazásra
- *Kompetenciák:* Felelősséget vállal munka vagy tanulmányi területen adott feladatok teljesítéséért; saját viselkedését a körülményekhez igazítja problémamegoldáskor

Az Inn-Commerce tanterv hasonló folyamatra épül, mint ami alapján a szakképesítések konverziója történik az ECVET rendszerben. A folyamatot például a “Kézikönyv a szakképesítések ECVET rendszerbe való konvertálásához” is részletezi, és az alábbi részfolyamatokból tevődik össze: Kompetenciák beazonosítása → Szint meghatározása → Képzés céljainak meghatározása → Tanulási eredmények meghatározása → Tudás, készségek, kompetenciák → Tanulási tevékenység elvégzéséhez szükséges időkeret meghatározása → Tanulási eredmények értékelésének meghatározása.³

Gyakorlat orientált képzés

Az Inn-Commerce képzés struktúrája az innovációk piacosításának három fő szakaszára épül: kutatás, fejlesztés, hasznosítás. A tananyag gyakorlati információt nyújt ezekről a különböző szakaszokról, és a hozzájuk tartozó főbb tevékenységekről. A képzés ilyenformán holisztikus és gyakorlati megközelítésből mutatja be a témát a fiatal KKV-knak. A képzés során a

² <http://ec.europa.eu/ploteus/content/descriptors-page>

³ <http://eupa.org.mt/wp-content/uploads/2015/07/ECVET-Conversion-Manual.pdf>

résztevők megtanulják, hogyan alkalmazzanak különféle gyakorlati eszközöket és módszereket az üzleti környezetük elemzéséhez és kiértékeléséhez.

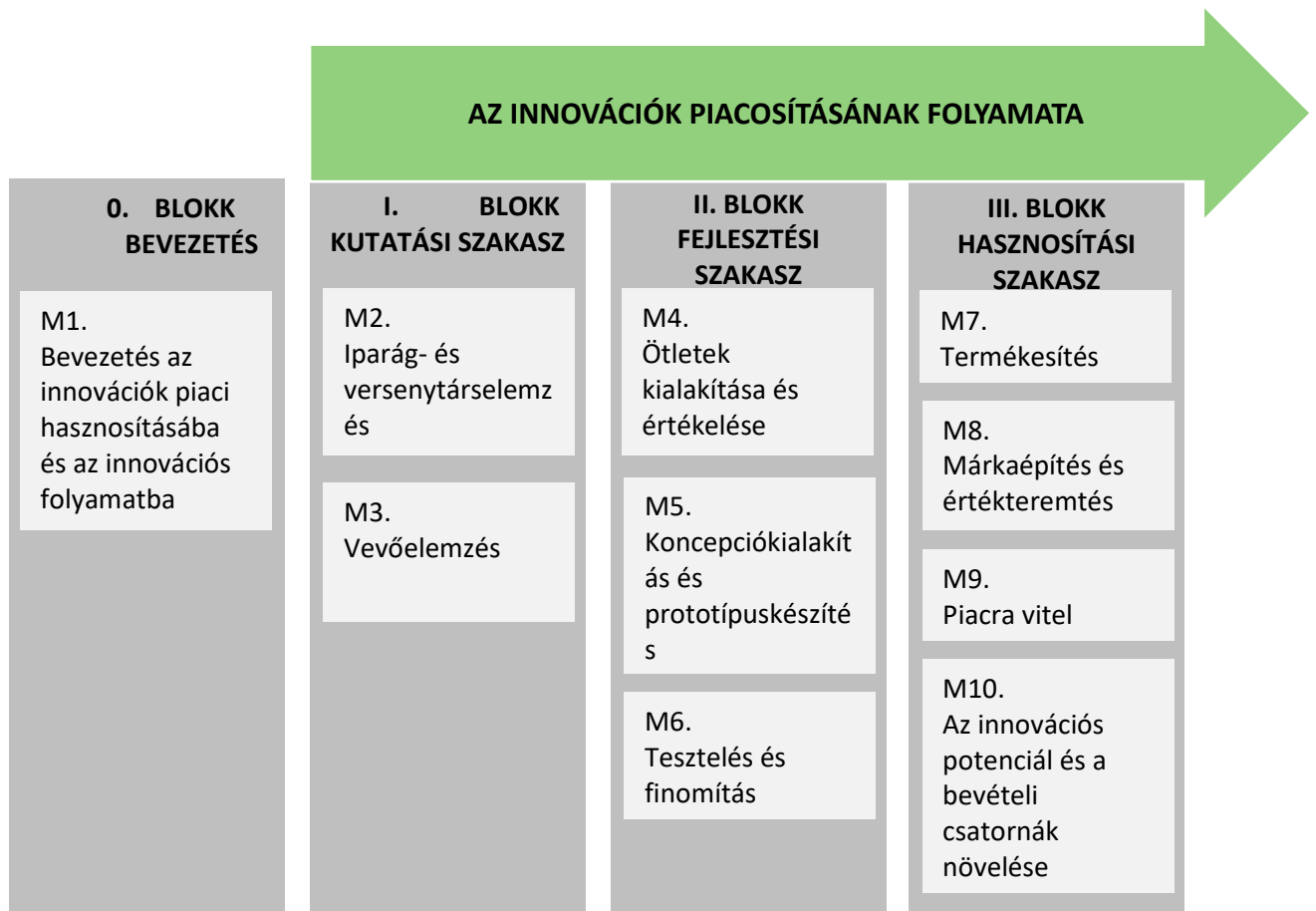
Játékosítás

Az Inn-Commerce online képzés a Moodle e-learning platformon végzett játékosított feladatok és egyéb tanulási tevékenységek elvégzésekor bekövetkező kompetenciafejlesztésre épül. Az e-learning platform egy játékosított tanulási rendszer, amely játékosítási elemeket és játékdizájn technikákat alkalmaz egy alapvetően nem játékosított oktatási kontextusban. Ez segíti a felhasználók belső motiváltságát, így jobb eredménnyel végzik el a tanulási folyamatot céljaik elérése érdekében. A játékosított feladatokkal kiegészített tananyag elősegíti a kreatív gondolkodást és az megoldások valódi, üzleti környezetben történő adaptálását. Az Inn-Commerce e-learning platform egy olyan innovatív tanulási környezet, ahol a tanulni vágyók bármikor és bárhol képezhetik magukat. A platform tulajdonképpen egy olyan nyitott oktatási segédanyag, amely hozzájárul a fiatal KKVk innovációnak piacosításához szükséges tudásanyag jobb elsajátításához.

4 A képzés struktúrája – Tanulási blokkok és modulok

Az Inn-Commerce képzés a moduláris megközelítés elveire épül, amely azt jelenti, hogy minden modul egy önálló, teljes tanulási egység, mely adott, specifikus tanulási eredményhez vezet. A moduláris megközelítés miatt az Inn-Commerce képzés rugalmasabb, hiszen lehetővé teszi a felhasználók szükségleteire épülő személyre szabott tanulási utak kialakítását. Az Inn-Commerce képzés négy tanulási blokkból és tíz modulból áll. A 0. Blokk bevezetés az innovációk piaci hasznosításába és az innovációs folyamatba (1. modul). Az I.-III. tanulási blokkok az innovációk piacosítási folyamatának különböző szakaszaihoz köthetőek: a kutatási, fejlesztési és hasznosítási szakaszhoz, míg a 2-10 modulok tartalmazzák a szakaszokhoz tartozó főbb tevékenységeket. Az I. Blokk a kutatási szakaszhoz (2. és 3. modul) szükséges analitikai eszközökre koncentrál, a II. Blokk a fejlesztési szakaszhoz (4-6 modulok) szükséges tevékenységeket írja le, míg a III. Blokk a hasznosítási szakaszhoz (7-10. modulok) kapcsolódó tevékenységeket részletezi. Az Inn-Commerce átfogó struktúráját az 1. ábra mutatja be.

A modulok részletes leírását az 1. mellékletben található tanmenet tartalmazza az alábbiak szerint: modul leírása, tervezett tanulási eredmények, tanulási tevékenységek, becsült időtartam.



1.ábra: Az Inn-Commerce képzés struktúrája.

5 Tanulási tevékenységek saját tempóban történő tanuláshoz és oktató által irányított tanuláshoz

Az Inn-Commerce képzés elvégezhető önállóan, saját tempóban történő tanulással, vagy oktató által irányított tanulással.

Saját tempóban történő tanulás

Az Inn-Commerce képzés szakmai továbbképzésként készült dolgozó szakemberek részére – fiatal vállalkozások tulajdonosai, menedzserei és alkalmazottai részére. Az Inn-Commerce alkalmas munkahelyi képzésre, aminek az egyetlen előfeltétele, hogy a felhasználó rendelkezzen Internet hozzáféréssel ellátott lappal vagy számítógéppel. A képzési anyagok nyílt hozzáférésűek, használatukhoz csupán regisztrálni kell az Inn-Commerce e-learning platformján.

Képzési módszer(ek)	A saját tempóban történő tanulás egyénileg, online történik. A felhasználó a képzés struktúráját és az utasításokat követve teljesíti a modulokat és a hozzájuk tartozó tanulási tevékenységeket, amikor számára az a legmegfelelőbb.
Tanulási tevékenységek	<ul style="list-style-type: none"> • Tanmenet (kötelező) • Prezentációs videó (kötelező) • Olvasandó anyag (kötelező) • 4 feladat (kötelező) • Kiegészítő videók (opcionálisan választható) • Kiegészítő olvasnivalók (opcionálisan választható) • Záró teszt (kötelező)
Becsült időtartam	Egy modul teljesítéséhez szükséges becsült időtartam 2 óra. Mivel a felhasználó saját tempóban halad a tanulással, ez megnövelheti, vagy csökkentheti a tanuláshoz szükséges időtartamot. Az opcionális anyagok elsajátítása tovább növeli az időkeretet. Ha a felhasználó átlagban heti két modult teljesít, a képzés 5 hét alatt teljesíthető.
Értékelés	Online értékelés játékosított feladatok és záró teszt elvégzésével. A képzés elvégzését követően sikeresen teljesítve/nem teljesítve minősítést lehet megszerezni. Amennyiben a záró teszt kérdéseire adott válaszok több, mint 50%-a helyes, a záró teszten sikeresen teljesítve minősítést kap a felhasználó.

Oktató által irányított képzés

Az oktató által vezérelt képzést vállalati belső képzésként is meg lehet szervezni. Az oktató ez esetben lehet külső meghívott előadó, vagy az alkalmazottak részt vehetnek más szervezet, például szakképző, vagy felsőoktatási intézmény által tartott képzésen is. Az oktató által irányított képzés előnye, hogy a felhasználók azonnali visszajelzést kapnak és megvitathatják a feladatokat. Az oktató vezetésével történő tanulás másik előnye, hogy több lehetőség nyílik a tanulási eredmények értékelése és a saját vállalkozásban fennálló kihívások megoldására.

Képzési módszer(ek)	<p>Az oktató által irányított képzés során a képzésben résztvevő a képzés struktúráját és az oktató által adott instrukciókat követi: az oktató határozza meg a képzés teljesítésének módját, az időt, helyszínt és a tanulási tevékenységeket. Az oktató által irányított képzés két módon teljesíthető:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. online, ahol a tanár a Moodle-on keresztül moderálja a tanulási folyamatot; 2. vegyes tanulással, ahol az online tanulás személyes, face-to-face tanulással egészül ki.
Tanulási tevékenységek	<ul style="list-style-type: none"> • Tanmenet (kötelező) • Prezentációs videó (kötelező) • Olvasandó anyag (kötelező) • 4 feladat (kötelező) • Kiegészítő videók (opcionálisan választható) • Kiegészítő olvasnivalók (opcionálisan választható) • Záró teszt (kötelező) • Egyéb, az oktató által kijelölt kiegészítő oktatóanyag és tevékenység, mint például: mentoring, műhelymunkák, webináriumok, előadások/szemináriumok, tanulási naplók és írásbeli feladatok kijelölése (szabadon választható)
Becsült időtartam	<p>Egy modul teljesítéséhez szükséges becsült időtartam: 2 óra. A kiegészítő tananyagok megnövelhetik a szükséges időtartamot. A képzés átlagosan heti két modul teljesítésével 5 hét alatt végezhető el. Természetesen az oktató és a tanulói igények alapján a képzés másként is tervezhető.</p>
Értékelés	<p>A tanár által irányított tanulás értékelése két különböző módon történhet:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Online értékelés játékosított feladatok és záró teszt elvégzésével. A képzés elvégzését követően sikeresen teljesítve/nem teljesítve minősítést lehet megszerezni. Amennyiben a záró teszt kérdéseire adott válaszok több, mint 50%-a helyes, a záró teszten sikeresen teljesítve minősítést kap a felhasználó. • A tanár általi értékelés a szervező kritériumaihoz, illetve az országos kritériumokhoz adaptálható.

Annex 1. Tanmenet

Modul 1. Bevezetés az innovációk piaci hasznosításába és az innovációs folyamatba	
A modul leírása	Az 1. modul bevezetést nyújt az innovatív termékek és szolgáltatások piaci hasznosításába. Elmagyarázza a piaci hasznosítás és innováció fogalmait, valamint választ ad az alábbi kérdésekre: “Mik az innovációk piaci hasznosításának előnyei?”, illetve “Mik a piaci hasznosítás buktatói és sikertényezői?” A modul elmagyarázza a nyílt és zárt innováció fogalmait, valamint hogy mik az innováció forrásai, és hogyan épül fel az innováció és a piaci hasznosítás folyamata.
Tervezett tanulási eredmények	A modul befejezését követően a résztvevőnek képesnek kell lennie: <ul style="list-style-type: none"> • átlátni és elmagyarázni az innováció jelentését, és azt, hogy az hogyan kapcsolódik a piaci hasznosításhoz • a piaci hasznosítás és az innováció fogalmait használni és alkalmazni • átlátni és elmagyarázni az innováció piaci hasznosításának jelentését, valamint a piaci hasznosítás jelentőségét és előnyeit • bemutatni a sikeres piaci hasznosítás folyamatának kritikus lépéseit • meghatározni és értékelni azokat a kihívásokat, amelyekkel a fiatal KKV-k szembesülhetnek az innovációk piaci hasznosítása kapcsán
Tanulási tevékenységek	<ul style="list-style-type: none"> • 1 prezentációs videó és 2 további videó megtekintése • 1 kötelező és 2 szabadon választható olvasási anyag tanulmányozása • 3 feladat elvégzése
Becsült időtartam	A teljes munka 2 óra, amely az alábbiakat foglalja magába: <ul style="list-style-type: none"> • 30 perc a videók megnézésére • 80 perc a kötelező olvasási anyag tanulmányozására • 10 perc a feladatokra

Modul 2. Iparág- és versenytárselemzés	
A modul leírása	A 2. Modul célja az iparág és a versenytársak megismerése, megértése. A modul az alábbiakhoz kapcsolódó fogalmakról és gyakorlatokról nyújt részletes ismereteket: iparág-elemzés és iparági trendek, az iparág vonzereje, az iparág potenciális új irányai, az iparágban – a gyártást beleértve – a termékekhez és a szolgáltatásokhoz kapcsolódó inputjai, illetve a versenytársak elemzése. A modulban foglaltak segítenek meghatározni termékeink, illetve szolgáltatásaink versenytársakhoz viszonyított erősségeit és gyengeségeit.
Tervezett tanulási eredmények	A modul befejezését követően a résztvevőnek képesnek kell lennie: <ul style="list-style-type: none"> • meghatározni az iparágát érintő legfontosabb erőket és környezeti trendeket, • felmérni az iparágának versenyszintjét és piaci vonzerejét, illetve meghatározni, hogy a saját cége mennyire versenyképes az adott piacon, • átlátni, hogy a technológia és a gyártás hogyan tudják az innovációt irányítani; ehhez kapcsolódik a „gyártóközpontú innováció” fogalma (különbséget kell tudni tenni a gyártó- és a felhasználó-központú innováció között), • meghatározni saját jelenlegi termékeinek, illetve szolgáltatásainak a versenytársak hasonló termékeihez, illetve szolgáltatásaihoz viszonyított erősségeit és gyengeségeit, illetve az adott iparág veszélyeit és lehetőségeit.
Tanulási tevékenységek	<ul style="list-style-type: none"> • 1 prezentációs videó és 3 további videó megnézése • 1 kötelező és 3 szabadon választható olvasási anyag tanulmányozása • 1 feladat elvégzése
Becsült időtartam	A teljes munka 1 óra 40 perc, amely az alábbiakat foglalja magába: <ul style="list-style-type: none"> • 30 perc a videók megnézésére • 60 perc a kötelező olvasási anyag tanulmányozására • 10 perc a feladatokra

Modul 3. Vevőelemzés	
A modul leírása	A 3. modul a vevő/felhasználó- és piaci elemzéssel foglalkozik. Azt vizsgálja, hogyan tudja irányítani a vevők/felhasználók hangja az innovációt, és új ötleteket ad azzal kapcsolatban, hogyan definiáljuk és jellemezzük a különböző vevőcsoportokat és piaci szegmenseket, hogyan határozzuk meg a vevők/felhasználók szükségleteit, valamint hogyan állítsunk fel pozicionálási stratégiákat, amelyek az adott célcsoport részére a termék vagy szolgáltatás előnyeit kommunikálják.
Tervezett tanulási eredmények	A modul befejezését követően a résztvevőnek képesnek kell lennie: <ul style="list-style-type: none"> • leírni és jellemezni különböző vevőcsoportokat: pl. megcélzandó piaci szegmensek • meghatározni jelenlegi és lehetséges jövőbeli vevői különleges szükségleteit • megérteni, hogy hogyan irányítja a vevő „hangja” az innovációt, valamint az új termékeket és szolgáltatásokat, így az a marketing innováció egyik forrása (megérteni a gyártó- és felhasználó-központú innováció közötti különbséget) • kidolgozni pozicionálási stratégiákat, amelyek az adott célcsoport részére a termék vagy szolgáltatás előnyeit kommunikálják
Tanulási tevékenységek	<ul style="list-style-type: none"> • 1 prezentációs videó és 3 további videó megnézése • 1 kötelező és 2 szabadon választható olvasási anyag tanulmányozása • 2 gyakorlat elvégzése
Becsült időtartam	A teljes munka 2h 20 perc, amely az alábbiakat foglalja magába: <ul style="list-style-type: none"> • 40 perc a videók megnézésére • 1,5 óra a kötelező olvasási anyag tanulmányozására • 10 perc a gyakorlatokra

Modul 4. Ötletek kialakítása és értékelése	
A modul leírása	A 4. modul az ötletkidolgozás szakaszáról nyújt információkat: e körbe tartozik az ötletek kialakítása és értékelése. Olyan témákkal foglalkozik, mint például az ötletkidolgozás és -értékelés alapelvei, kik vesznek részt a folyamatban, milyen módszereket alkalmaznak, a vevők és más szereplők részt vehetnek-e az ötletek kialakításában és értékelésében (és ha igen, hogyan), milyen előnyökkel jár e tevékenység, illetve hogyan léphetünk tovább a következő szakaszokra. E folyamatok körébe tartozik az ötletkidolgozás céljának meghatározása.
Tervezett tanulási eredmények	A modul befejezését követően a résztvevőnek képesnek kell lennie: <ul style="list-style-type: none"> • átlátni és elmagyarázni az ötletkidolgozás alapelveit, illetve azt, hogy hol, miért és hogyan kell azt alkalmazni, továbbá az ötletek értékelésének és kiválasztásának alapelveit és folyamatát • egy adott célra több ötletet kidolgozni • ötleteket meghatározni és értékelní, kiválasztani és sorrendbe rakni • a kiválasztott ötleteket elmagyarázni, illetve kiválasztásukat megindokolni
Tanulási tevékenységek	<ul style="list-style-type: none"> • 1 prezentációs videó és 2 további videó megnézése • 1 kötelező és 2 szabadon választható olvasási anyag tanulmányozása • 3 gyakorlat elvégzése
Becsült időtartam	A teljes munka 2 óra, amely az alábbiakat foglalja magába: <ul style="list-style-type: none"> • 30 perc a videók megnézésére • 80 perc a kötelező olvasási anyag tanulmányozására • 10 perc a gyakorlatokra

Modul 5. Konceptiókialakítás and prototípuskészítés	
A modul leírása	Az 5. Modul a koncepciókialakítás és prototípuskészítés legfontosabb fogalmait, alapelveit és módszereit ismerteti. A modul azt mutatja be, hogy milyen módokon lehet a tervkonceptiót a termék- és szolgáltatásfejlesztésben alkalmazni, és választ az alábbi kérdésekre: “Hogyan kell koncepciókat kialakítani és kiválasztani?”; “Hogyan kell együttműködni?”, illetve “Milyen alternatív, nem hagyományos módjai vannak a koncepciók prototípus-készítésére és kialakítására?”.
Tervezett tanulási eredmények	A modul befejezését követően a résztvevőnek képesnek kell lennie: <ul style="list-style-type: none"> • átlátni és elmagyarázni a koncepció és a prototípusok jelentését az innováció-fejlesztési és piaci hasznosítási folyamatokban • átlátni azt a folyamatot, amelynek során az ötletkidolgozásból eljutnak a termék részletesebb verbális vagy vizuális megjelenítéséig, illetve egy prototípus megépítéséig • átlátni a koncepcióterv fejlesztési tevékenységekben betöltött szerepének a jelentőségét
Tanulási tevékenységek	<ul style="list-style-type: none"> • 1 prezentációs videó és 5 további videó megnézése • 9 szabadon választható olvasási anyag tanulmányozása • 1 feladat elvégzése
Becsült időtartam	A teljes munka 3,5 óra, amely az alábbiakat foglalja magába: <ul style="list-style-type: none"> • kb. 40 perc a videók megnézésére • kb. 10 perc az olvasási feladatra, és 2,5 óra a szabadon választható olvasási anyagokra • 10 perc a feladatokra

Modul 6. Tesztelés és finomítás	
A modul leírása	A 6. modul (Tesztelés és finomítás) a felhasználói és a piacteszteléssel foglalkozik, és azt mutatja be, hogy mi a különbség a kettő között, milyen módszerek és eszközök használhatók hozzájuk, kiknek kell ezekben a tevékenységekben részt venniük, és hogyan (pl.: felhasználók), valamint hogy mik a tesztelés országos és nemzetközi, illetve kultúra-függő dimenziói. A modul ismerteti a kétféle tesztelés célját, valamint azt, hogy hogyan kell a tesztelés eredményeit a termékek finomításában, illetve egyéb célokra – például márkaépítésre vagy piaci indításra – hasznosítani. A modul foglalkozik még a finomítás részeként végzett ismételt vizsgálatokkal is.
Tervezett tanulási eredmények	A modul befejezését követően a résztvevőnek képesnek kell lennie: <ul style="list-style-type: none"> • bemutatni a felhasználói és piactesztelés folyamatát és alapelveit, illetve a kettő közötti különbséget • átlátni, hogy mikor és hogyan kell felhasználói tesztelést és/vagy piactesztelést végezni • tesztet kidolgozni, és meghatározni az annak során alkalmazandó eszközöket és módszereket, valamint a tesztben résztvevőket országos és nemzetközi szinten • átlátni, hogyan kell a felhasználói tesztelés és a piactesztelés eredményeit felhasználni a termék finomításához, ismerni a folyamat következő lépéseit, továbbá helyesen megítélni, hogy szükség van-e a tesztek megismétlésére.
Tanulási tevékenységek	Önálló tanulás Moodle-ben, oktató hanganyagokkal, videókkal és szövegekkel, kvízekkel és játékos feladatokkal, amelyek az országos, illetve nemzetközi szintű felhasználói tesztelésről és piactesztelésről, a finomításról, illetve a tesztelés eredményeinek felhasználásáról szólnak. <ul style="list-style-type: none"> • 1 prezentációs videó és 1 további videó megnézése • 1 kötelező és 1 szabadon választható olvasási anyag tanulmányozása • 1 feladat elvégzése
Becsült időtartam	A teljes munka 3 óra és 10 perc, amely az alábbiakat foglalja magába: <ul style="list-style-type: none"> • 90 perc a videók megnézésére • 90 perc a kötelező olvasási anyag tanulmányozására • 10 perc a feladatokra

Modul 7. Termékesítés	
A modul leírása	<p>A 7. modul a termék piacra viteléhez annak végső formába öntésére összpontosít. Áttekintést ad a termékesítési folyamatról és az azt befolyásoló tényezőkről, ideértve a következőket:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mi az a termékesítés, mik az előnyei és mit lehet termékesíteni? • Egy termék vagy szolgáltatás standardizálása és/vagy kontextuális alkalmazása; • A termékesítési folyamat a stratégiától a jogi körülményeken, megvalósításon, és a mérésen keresztül a nyomon követésig; • Az ügyfelek és a termékesítés; • A termékesítés eszközei.
Tervezett tanulási eredmények	<p>A modul befejezését követően a résztvevőnek képesnek kell lennie:</p> <ul style="list-style-type: none"> • A termékesítés folyamatának leírására és megértésére; • A termékesítést befolyásoló tényezők megértésére; • Az ügyfelek a termékesítés során betöltött szerepének megértésére; • Elemek termékesítés céljából való azonosítására, a gyakorlatban, standardizált környezetben és a vállalati stratégiához kapcsolódóan kialakítva történő alkalmazására, valamint a termékesítés központi eszközeinek felhasználásával.
Tanulási tevékenységek	<ul style="list-style-type: none"> • 1 prezentációs videó és 3+2 kiegészítő videó megnézése • 1 kötelező és 9 szabadon választható olvasási anyag tanulmányozása • 2 szabadon választható videó megnézése • 2 feladat elvégzése
Becsült időtartam	<p>A teljes munka 2 óra, amely az alábbiakat foglalja magába:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 57 perc a videók megnézésére • 10 perc a kötelező olvasási anyag tanulmányozására • 10 perc a feladatokra • 43 perc a szabadon választható videók és olvasási anyag tanulmányozására

Modul 8. Márkaépítés és értékteremtés	
A modul leírása	A 8. modul a márkaépítésről szól, valamint azt fejti ki, hogyan jön létre a termékhez / szolgáltatáshoz hozzáadott érték a vállalat és az ügyfelek oldaláról. A márkaépítés általános elemeire összpontosít: hogyan hozunk létre és tartunk fenn egy márkát, a márka dimenziói, a márkaépítés diverzifikációja különböző piacokra, márkaérték létrehozása, a márkaépítés hatása a vásárlási döntésre és az ügyfelek preferenciáira és hűségére, milyen hozzáadott értéket nyújt az ügyfeleknek a márka, valamint mit jelent a márkaépítés a szervezet számára.
Tervezett tanulási eredmények	A modul befejezését követően a résztvevőnek képesnek kell lennie: <ul style="list-style-type: none"> • A márkaépítés értékének és a jó márka megteremtése jelentőségének megértésére. • A fogyasztói vásárlási szándék (Consumer Purchase Intention) értékének felmérésére, beleértve az ügyfelek döntéshozását. • Az értéket lehetővé tevő struktúrák megértésére, pl. üzletimodell-innováció és bevételi folyamatok. • A márkaérték előnyeinek felismerésére. • Az ügyfélkövetelmények és ügyfélhűség értékének megértésére.
Tanulási tevékenységek	<ul style="list-style-type: none"> • 1 prezentációs videó és 3 kiegészítő videó megnézése • 1 kötelező és 4 szabadon választható olvasási anyag tanulmányozása • 2 feladat elvégzése
Becsült időtartam	A teljes munka 3,33 óra, amely az alábbiakat foglalja magába: <ul style="list-style-type: none"> • 150 perc a videók megnézésére • 40 perc a kötelező olvasási anyag tanulmányozására • 10 perc a feladatokra

Modul 9. Piaci bevezetés („Launching”)	
A modul leírása	A 9. modul a piacosítással kapcsolatos tevékenységekkel foglalkozik. Szó esik benne a marketingmix elemeiről és eszközeiről, a forgalmazási csatornákról a hagyományos forgalmazástól az online marketingig, az elektronikus kereskedelemről, a közösségi média és a modern web technológiák használatáról, az alternatív marketing módszerekről, de emellett a marketing és piacosítás megvalósítási terveinek előkészítéséről, a piacra vitel utókövetési („follow-up”) tevékenységeiről és a következő szakaszra való felkészítéséről is.
Tervezett tanulási eredmények	A modul befejezését követően a résztvevőnek képesnek kell lennie: <ul style="list-style-type: none"> • bemutatni és átlátni a piacosítás („launching”) elemeit a marketingmixtől kezdve az online marketingen keresztül a marketing és piacosítási tervig és az utókövetési tevékenységekig • elmondani, hogy hogyan kell egy innovatív terméket vagy szolgáltatást a piac számára először bemutatni • marketingeszközöket alkalmazni az innováció piacosításához • átlátni, hogy a vevők hogyan fogadják el, illetve kezdik használni idővel az termékeket, illetve technológiákat
Tanulási tevékenységek	Önálló tanulás Moodle-ben, oktató hanganyagokkal, videókkal és szövegekkel, 4P marketingmixet és egyéb játékos feladatokat és kvízeket elvégezve: <ul style="list-style-type: none"> • 1 prezentációs videó és 6 további videó megnézése • 1 kötelező és 1 szabadon választható olvasási anyag tanulmányozása • 3 feladat elvégzése
Becsült időtartam	A teljes munka 3 óra 15 perc, amely az alábbiakat foglalja magába: <ul style="list-style-type: none"> • 90 perc a videók megnézésére • 90 perc a kötelező olvasási anyag tanulmányozására • 15 perc a feladatokra

Modul 10. Az innovációs potenciál és a bevételi csatornák növelése	
A modul leírása	A 10. modul az innováció piaci hasznosításának pénzügyi szempontjait vizsgálja: pénzügyi bevételek, az (innovációs) befektetés megtérülése, bevételi csatornák, valamint az innováció jövedelmezővé tételének módja.
Tervezett tanulási eredmények⁴	A modul befejezését követően a résztvevők képesnek kell lenniük: <ul style="list-style-type: none"> • Megérteni, mi az innovációs stratégia és hogyan segít az üzleti tevékenység és a termékek piaci hasznosításában. • Tudatában lenni a vállalkozások számára elérhető különböző bevételi csatornáknak. • Átlátni a vállalkozások számára elérhető finanszírozási modelleket és azok alkalmazását. • Megérteni, hogy a közös üzleti vállalkozások (joint venture) és a forgalmazók segíthetnek a termékek piacra vitelében. • A befektetés megtérülése mutató (ROI) alkalmazására az innovációs stratégia mérésére és figyelemmel kísérésére.
Tanulási tevékenységek	<ul style="list-style-type: none"> • 1 prezentációs videó és 3 kiegészítő videó megnézése • 5 szabadon választható olvasási anyag tanulmányozása • 4 feladat elvégzése
Becsült időtartam	A teljes munka 147 percet tesz ki, amely az alábbiakat foglalja magában: <ul style="list-style-type: none"> • 82 perc a videók megnézésére • 50 perc az olvasási anyag tanulmányozására • 15 perc a feladatokra

www.InnCommerce.eu

