

Modulul 4

INOVAREA AFACERII

Rolul modulului „Inovarea afacerii” este de a familiariza cursantul cu o serie de aspecte ce țin de managementul inovării. Lumea în care trăim evoluează din ce în ce mai repede. Noul, dorința de noutate, de progres, continuă să guverneze istoria omenirii. Astfel, apar cu o viteză uimitoare ramuri industriale, tehnologii și materiale noi, sunt create produse noi, care îndeplinesc funcții noi, din ce în ce mai sofisticate, firmele sunt reorganizate pe baze noi, care să corespundă noilor cerințe ale clienților și să răspundă nevoilor de protecție a mediului.

În cadrul modulului sunt prezentate pe larg noțiunile de bază ce țin de creativitate și inovare. Se pleacă de la necesitatea de a fi creativ, de a furniza și evalua idei potențial utile și se ajunge la valorificarea acestora pe piață, urmărindu-se obținerea de avantaje concurențiale durabile prin capacitatea de a inova în mod constant.

Nevoia de inovare are la bază patru factori principali, și anume: noile tehnologii, modificarea nevoilor clienților, intensificarea concurenței și modificarea mediului de afaceri. Este subliniat faptul că viitorul aparține firmelor care vor crea noi modele de afaceri capabile să genereze noi surse de venituri. În ultimele decenii s-au produs schimbări uriașe în economie și în mediul de business. Tehnologia a modificat în mod radical cerințele/condițiile cadru de construire și administrare a unei afaceri. La ora actuală, nevoia de inovare este din ce în ce mai mare, tendință care va crește de altfel în viitorii ani în defavoarea muncii de rutină.

În cadrul modului este prezentat procesul de inovare, proces care a evoluat de la un angajament puternic orientat spre cercetare-dezvoltare cu accent pe puterea tehnologiei până la integrarea în cadrul firmei a furnizorilor cheie și a clienților activi cu accent pe legături și alianțe și obținerea unui răspuns flexibil și diferențiat cu concentrare pe tranzacțiile cost/timp

Orice firmă prezintă un potențial de creativitate și inovare. În general, oamenii au multe idei care pot fi cel puțin utile și care pot conduce la apariția unor soluții cu adevărat valoroase în efortul firmei de a dobândi un anumit avantaj competitiv. Potențialul de inovare este în strânsă legătură cu celelalte potențiale ale firmei: potențialul uman, potențialul tehnologic, potențialul financiar, potențialul managerial, potențialul de cunoștințe, potențialul relațional etc.

Nu este suficient ca o firmă să aibă potențial de inovare, deci capacitate de a inova. Se pune problema ca inovarea să fie durabilă, bazată pe un mod de a gândi și acționa bine fundamentat, care să conducă în final la capabilitate de inovare. Așadar, în continuare în cadrul modulului este prezentată noțiunea de capabilitate de inovare, aceea capacitate a unei firme de a inova cu succes pe o bază durabilă, rezultă din activarea și valorificarea potențialului de inovare existent

în cadrul firmei.

Ultima parte a modului tratează aspectele ce țin de managementul inovării, management care este responsabil de activare potențialului inovativ al firmei. Sunt aduse în discuție problematica managementului inovării, numeroasele preocupări în domeniul promovării inovării prin intermediul standardizării, dificultățile pe care le întâmpină managementul inovării, diferențierea strictă între managementul inovării radicale și inovării incrementale, diverse tehnici și instrumente folosite în analiza managementului inovări la nivel de firmă.

De-a lungul întregului modul sunt prezentate o serie de studii de caz și de bune practici în domeniul inovării care vin în întâmpinarea cursantului de-a înțelege problematica vastă ce ține de inovare.

Modalitatea de evaluare a participanților la modulul Inovarea afacerii ia în calcul prezența cursanților la orele de curs și intervenția acestora în discuțiile referitoare la temele abordate, activitatea acestora la diversele aplicații, precum și modul în care aceștia vor fundamenta o temă finală, care urmărește întocmirea și susținerea unui plan de afacere pentru o afacere aflată la început (Start-up) sau pentru o afacere care există.

Atenție! Pentru suportul de curs și pentru alte materiale suplimentare trebuie să vă autentificați.