

# **IVÆRKSÆT INNOVATION**

Proces- og praksisideer til undervisning  
på tværs og ud af professionsboksene



**FONDEN FOR ENTREPRENØRSKAB**  
MEDLEM AF JA WORLDWIDE

# Indhold

Baggrund.....	3
De fire principper bag PROINNO-konceptet.....	3
Uge 1 - Monkey Business.....	4
Uge 2 til 6 - Business Hero.....	6
PROINNO – Modulplanen.....	10
Modulet indhold, læringsmål og studieaktivitetsmodel.....	10
Studieaktivitetsmodellen.....	10
UGE 1: Intro: Etablering af scenarie.....	11
UGE 2: Fase 1: Ideudvikling og etablering.....	13
UGE 3 Fase 2: Produktudvikling, kvalitetsstrategi og kontrakt i tre roller.....	15
UGE 4 Fase 3: Tværfagligt produkt og serviceydelse.....	17
Uge 5. Fase 4: Tværfagligt produkt og serviceydelse. Kvalitetssikring.....	19
UGE 6 Fase 5: Refleksion og eksamen.....	21
Litteratur brugt på modulet:.....	22
Bibliografi:.....	23
Hvis du vil vide mere.....	23



Sovekoncert – et af de iværksætterkoncepter, der blev afprøvet under Monkey Business

# Baggrund

Som led i UC Syds strategiske prioritering om at udvikle innovative professioner har UC Syd sammen med Fonden for Entreprenørskab-Young Enterprise gennemført udviklingsprojektet PROINNO. PROINNO er udviklet som et seks ugers 10 ECTS undervisningsmodul, der kombinerer tværfaglighed, innovation og entreprenørskab.

Målet er blandt andet at udvikle et tværprofessionelt læringsdesign, der relativt nemt kan replikeres med et utal af fagkombinationer. Dette med henblik på at give de studerende mod, erfaringer og kompetencer til at sætte deres faglighed i spil i tværprofessionelle løsninger af fremtidige udfordringer.

Specifik for PROINNO gælder det, at de studerende fra de tre kommunikationsuddannelser- *Grafisk kommunikation, Medie- og sonokommunikation samt Erhvervsprog og IT-baseret Markedskommunikation* igennem det særligt tilrettelagte tværfaglige modul styrker deres foretagsomhed således, at de i højere grad tør og har viljen til at opstarte egen virksomhed.

I denne publikation præsenteres kort ideerne og tankerne bag PROINNO med henblik på at inspirere andre uddannelser til at følge op og anvende erfaringerne fra PROINNO til at udvikle nye variationer af tværfaglige forløb med fokus på entreprenørskab og iværksætteri.

## De fire principper bag PROINNO-konceptet

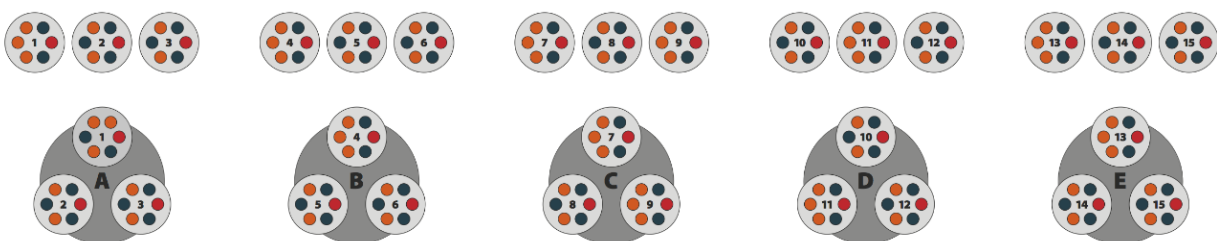
Et grundlæggende princip bag PROINNO er, at de studerende skal opnå en forståelse af entreprenørskab ved at afprøve tre grundlæggende roller eller funktioner, som naturligt indgår i en professionel og entreprenøriel praksis. Rollen som opgavestiller, leverandør af løsninger og faglig konsulent/rådgiver.

Didaktisk griber opgaven an ved, at tre tværprofessionelle studiegrupper matches til at indgå i en gensidig og tressidet samarbejdsproces - triaden. En samarbejdsproces, der indeholder tre tydeligt formulerede opgaver og roller:

- Opgavestiller: grupperne formulerer en opgave med kravspecifikationer til hinanden
- Leverandør: en eksekvering af den opgave, en anden gruppe har formuleret
- Konsulent/rådgiver: En rådgivningsopgave, hvor gruppen observerer og giver feedback på det samarbejde, der er mellem, de to andre grupper, når disse to grupper indgår i relationen som hhv. kunde (opgavestiller) og leverandør (opgaveløser).

De studerende stifter således bekendtskab med alle tre roller – både når de selv skal udføre rollen som kunde, leverandør eller rådgiver, og når de observerer rollerne fra et metaperspektiv i forbindelse med, at der gives feedback.

### 6-mands grupper



Et andet princip i PROINNO er at definere en faglig ramme for undervisningen, der tillader, at undervisningen forløber som en afprøvning af en entreprenøriel proces. PROINNO er inspireret af Harvard case

metoden, hvor studerende stilles overfor en case, der placerer dem i rollen som *beslutningstagere*. (Anderson & Schiano, 2014) Denne rammesætning sikrer en læringsproces, hvor de studerende identificerer problemet, analyserer det og efterfølgende præsenterer deltagerede løsningsforslag.

Som udgangspunkt fungerer alle teams som agile start-up virksomheder. Deres første opgave er derfor at:

- Identificere et værdigrundlag for deres virksomhed/ start-up
- Udvikle en forretningsmodel for deres start-up omkring et produkt eller serviceydelse inden for det kommunikationsfaglige felt – dvs fællesnævneren eller samarbejdsfeltet for deres respektive professioner
- Udarbejde et kreativt brief, der beskriver den kommunikationsopgave, virksomheden stiller en anden kommunikationsvirksomhed (gruppe)
- Udarbejde en leverance på baggrund af det kreative brief som teamet har fået overleveret af en kunde (gruppe)
- Holde et afsluttende pitch, hvor teamet præsenterer virksomhed og produkt for et dommerpanel af aktører inden for erhvervsliv, finansiering og iværksætteri.<sup>1</sup>

Et tredje princip i PROINNO er det narrative og værdimæssige udgangspunkt for opgaveløsningen. De studerende udvikler deres virksomhed og produkter ud fra et defineret værdigrundlag og den fortælling, der knytter sig hertil. Ved at tage dette udgangspunkt er der skabt et rum for dialog og debat på tværs af de forskellige fagligheder.<sup>2</sup>

Et sidste og fjerde princip i PROINNO er at iscenesætte underviserne som facilitatorer fremfor at trække på deres traditionelle roller som eksperter eller formidlere af viden og faglighed. Det stiller store krav til struktureringen af modulets aktiviteter, specifikationen af de produkter grupperne (de studerende) skal levere og ikke mindst til underviseren. Men det er samtidig vigtigt ift. det at skabe et praksisfelt for foretagsomhed frem for en teoretisk studiegruppe.

I sin foretagsomhedsdidaktik (Skubmetoden) fremhæver Anne Kirketerp syv strategier, eller nødvendige skub, som gør, at undervisere i entreprenørskab lykkes med at internalisere foretagsomhed – *evnen til at iværksætte forandrende handlinger, som har værdi for andre* – som en personlig kompetence hos studerende. Disse syv strategier er: midler, selvindsigt, rollemodeller, mod til at fejle, belønning for handling, succesoplevelser og ændring af vaner. (Kirketerp, 2012)



# MONKEY

## B U S I N E S S

### Uge 1 - Monkey Business

PROINNO's første uge – kaldet "Monkey Business" – sættes op som et miniscenarie for at afprøve og udfordre de studerendes foretagsomhed, icebrykke berøringsangsten mellem uddannelserne, sætte en anden

<sup>1</sup> Konkret i denne case bliver de studerende bedt om at udvikle et kommunikationsbureau, der leverer ydelser eller produkter, som bygger på multidisciplinære kompetencer; her lyd, billeder og ord.

<sup>2</sup> Indledningsvist i planlægningen af modulet ekspliceres princippet ikke i det konkrete projekt. Det viser sig undervejs i forløbet at være værdifuldt at arbejde bevidst og åbent med princippet som en kanal til at forløse de kulturelle forskelle, der er mellem de tre uddannelser.



ramme end den traditionelle monofaglige tilgang, udfordere de studerendes mod og sikre den første oplevelse af succes. En uge lang icebreaker, om man så må sige.

I Monkey Business bliver de studerende, i på forhånd sammensatte teams, stillet til opgave at planlægge og gennemføre en fundraisingevent til fordel for et almennyttigt formål. Udgangspunktet for teamets opgaveløsning er Saravathy's "bird in hand principle": hvem er jeg? Hvad kan jeg? Hvem kender jeg? (Saravathy, 2012). Indsamlingsperspektivet sætter en fælles målsætning. Ugeforløbet ser således ud:


- På Monkey Business' første dag får de studerende udleveret 500 kr. som startkapital til deres event
- I løbet af de næste fire dage udvikler, planlægger og gennemfører grupperne aktiviteter med henblik på at forøge startkapitalen mest muligt
- På fjerde dagens afslutning redegør grupperne for aktiviteternes budget og indtjening
- På femte dagen fremlægger grupperne for et dommerpanel bestående af erhvervsfolk. Panelets opgave er at give grupperne konstruktiv feedback på deres proces og resultat samt kåre en vindergruppe. De indsamlede midler puljes op og overrækkes til den sag, de studerende i fælleskab har udvalgt at samle penge ind til.<sup>3</sup>



<sup>3</sup> I nærværende PROINNO valgte de studerende Børns Vilkår i Haderslev, som fik doneret 3.377 Kr.

## Uge 2 til 6 - Business Hero

DESIGN YOUR OWN BUSINESS ADVENTURE



**PROINNO**  
**BUSINESS**  
**HERO**

**TVÆRFAGLIGT MODUL - KUN 15 PLADSER**

THE PLAN    THE LEADERSHIP    THE INNOVATION    THE PITCH

**14.-25.AUGUST**  
om forretningsudvikling og  
entreprenørskab. **Udvikling af**  
forretningskoncept,  
sætning og praksisafprøvning. **Masser af**  
**kreative** udfordringer. **Herefter** i dybden  
med jeres egen designvirksomhed, hvor I

**14.-25.AUGUST**  
bl.a. undervises og får erfaringer med rollen  
som **kunde, designleverandør** og  
**kreativ bestyrelse**. Ved udgangen af  
modul et står I med et design til en  
**forretningsplan**, som er klar til at blive  
rulle ud i virkeligheden. Med det i hånden

er I klar til at snakke med **investorer**, bank  
eller **forretningspartner**. Der bliver  
mulighed for at få **sparring af erhvervs-**  
og **bankrådgiver** samt at speed date med  
et **erhvervsnetværk** og få værdifuld  
respons

**MONKEY**  
BUSINESS

U C  
S Y D

I PROINNO's resterende fem uger –kaldet " Business Hero" føres de studerende igennem fem faser henimod den endelige aflevering af deres pitch. De enkelte faser er klart adskilte og markeres med en aflevering eller udførelse af et foruddefineret produkt eller handling. Hver fase beskrives detaljeret i et brief,

som overleveres til grupperne ved fasens start. I briefet indgår milestones og delleverancer, dels som guidelines til gruppernes teamsamarbejde, dels som sikring af leverancer (artefakter til portfoliet).

I Business Heros første uge afklarer teamet deres indbyrdes kompetencer samt definerer og fastlægger deres forretningsmodel – dvs. produkt, salgsstrategi, organisationskompetencer, økonomi, brand, vision og værdier. Teamets forretningsmodel udvikles med baggrund i Business Canvas Generation metoden. (Osterwalder, Pigneur, Clark, & Demidoff, 2014).

De næste tre uger/faser af Business Hero danner rammen om afprøvningen af de studerendes faglige kompetencer i et tværprofessionelt set-up samt en begyndende udmøntning af de forretningsmodeller, de enkelte teams har udviklet.

Som beskrevet tidligere formulerer teamet den kommunikationsopgave, deres start-up skal have udført af en anden virksomhed; også kaldet et kreativt brief. Det kreative brief skal lægge op til og specificere en bestilling på en opgave, der rummer:

- En identitet, der omfatter grafik, lyd og tekst, der kan indgå i virksomhedens storytelling
- Beskrivelse kommunikationsplatform, virksomheden skal have etableret i år ét
- Den kommunikation, der kan sendes forud for at få første kundemøde i hus
- Det materiale der bliver medbragt til det første møde med en potentiel kunde.

I slutningen af denne tre uger modtager virksomheden/ start-up'et den endelige leverance på sin bestilling af den gruppe, de er matchet op med. Med denne overdragelse af en opgave til en anden part bliver den overdragende virksomhed sat i en situation, at den må gøre sine første overvejelser endnu tydeligere og forståelige, således at en anden part kan overtage "visionen" og arbejde loyalt og fagligt videre med den.

Kravet til den modtagende organisation er ligeledes, at den skal gøre sig umage for at forstå kundens vision og ønsker. Da et modtagende team har været igennem en tilsvarende proces med at formulere et kreativt brief, har begge teams friske erfaringer med at formulere sig forståeligt ift. potentielle leverandører. Dette gør, at de bliver ekstra opmærksomme på at sikre, at overdragelsen af opgaven sker fyldelstgørende.

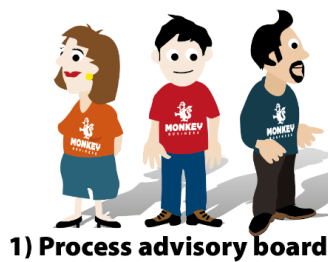
Henover de tre uger mødes hhv. kunde og leverandør til gensidige udvekslinger af information og præsentationer af leverancen. Disse planlagte og strukturerede møder mellem kunde og leverandør gennemføres, dels for at sikre en dynamik og oplevelse af fremdrift i processen, dels for at skabe en ramme, hvor det er muligt for de enkelte teams at eksperimentere og fejle ift. den leverance, de er blevet bedt om at levere. I denne proces er der desuden taget højde for, at de enkelte teams både gør deres egne refleksioner såvel som bidrager til andres refleksioner.

Løbende refleksion og læring under hele processen sikres bl.a. på følgende måde:

- Der er i Business Hero indlagt en obligatorisk videorefleksion. Underviserne udarbejder ét spørgsmål, som teamet drøfter igennem. Videorefleksionen må max. vare fem minutter for at fremme en fokuseret respons
- Det møde, hvor kunde og leverandør mødes til hhv. overdragelse og levering, afvikles i en triade af grupper. På dette møde – kaldet *mellemmødet* – deltager et "Advisory Board", bestående af den tredje deltagende gruppe.

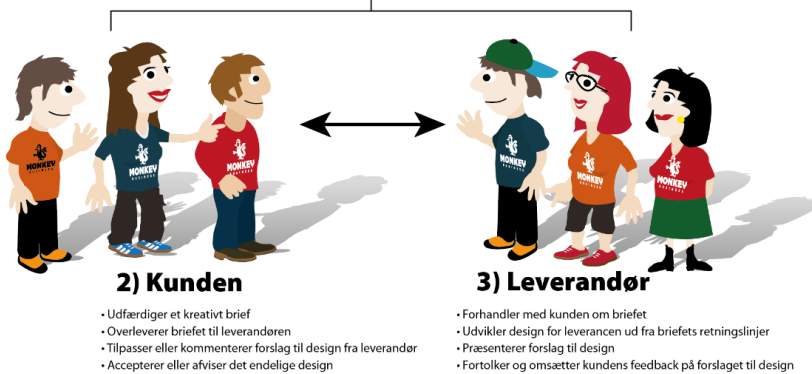
Advisory Board'et har til opgave at være observatør og give feedback på det samspil, der er mellem leverandør og kunde. Til hvert Advisory Board er der ligeledes tilknyttet en underviser, som også har til opgave at give feedback til samarbejdet og forhandlingerne imellem kunde og leverandør. Da der til hvert





### 1) Process advisory board

- Stiller spørgsmål
- Udfordrer kvaliteten
- Kan foreslå metoder og undersøgelser
- Må ikke hjælpe kunde eller leverandør ved direkte at arbejde med opgaven



### 2) Kunden

- Udfærdiger et kreativt brief
- Overleverer briefet til leverandøren
- Tilpasser eller kommenterer forslag til design fra leverandør
- Accepterer eller afviser det endelige design

### 3) Leverandør

- Forhandler med kunden om briefet
- Udvikler design for leverancen ud fra briefets retningslinjer
- Præsenterer forslag til design
- Fortolker og omsætter kundens feedback på forslaget til design

mellemøde er knyttet tre teams, oplever et team tre møderunder: 1) en runde hvor er leverandør til en kunde og får feedback. 2) En runde hvor de er kunde ift en leverandør og får feedback. 3) En runde hvor de giver feedback til de to teams, der agerer som hhv. leverandør og kunde.

I Business Heros sidste uge får teamet den bestilte opgave tilbage i form af en leverance. I denne uge arbejder teamet intensivt videre med den modtagne leverance for at indarbejde den i en endelig pitch (modulafprøvningen). Pitchet præsenteres foran et ekspertpanel, der repræsenterer hhv. iværksættermiljøet (Erhvervsråd), erhvervsliv (kommende kunder) og finansierings-

muligheder (banker).

Før det endelige pitch afholdes der en "generalprøve" hvor alle teams samlet pitcher for hinanden. Ved at foretage modulafprøvningen i et samarbejde med eksterne og erhvervsrettede aktører, sættes der et tydeligere fokus på casens autencitet. Det bliver således muligt i afprøvningen at diskutere, hvad de praktiske rammer har af betydning ift. de valgte løsninger, f.eks. tidsbegrænsninger, utilstrækkelig information, modstridende hensyn mm.





Nedenstående er en grafisk fremstilling af PROINNO's overordnede forløb. Tanken bag forløbet er, løbende at præsentere de studerede for opgaver, der i stigende grad indebærer en dybere interaktion mellem "kunde og leverandør"

Uge 1: Her skal studiegrupperne afprøve at være entreprenører, ved indenfor en fast tidsramme (fem dage), at planlægge og gennemføre et projekt, hvor de indsamler til et almentnyttigt formål. Hver gruppe får, som udgangspunkt et lån på 500 kr som startkapital (Monkey Business)

Uge 2: Her etableres den fiktive virksomhed. De studerende skal afsøge gruppens kompetencer og værdigrundlag og på denne baggrund komme frem til virksomhedens identitet, produkt og forretningsmodel.

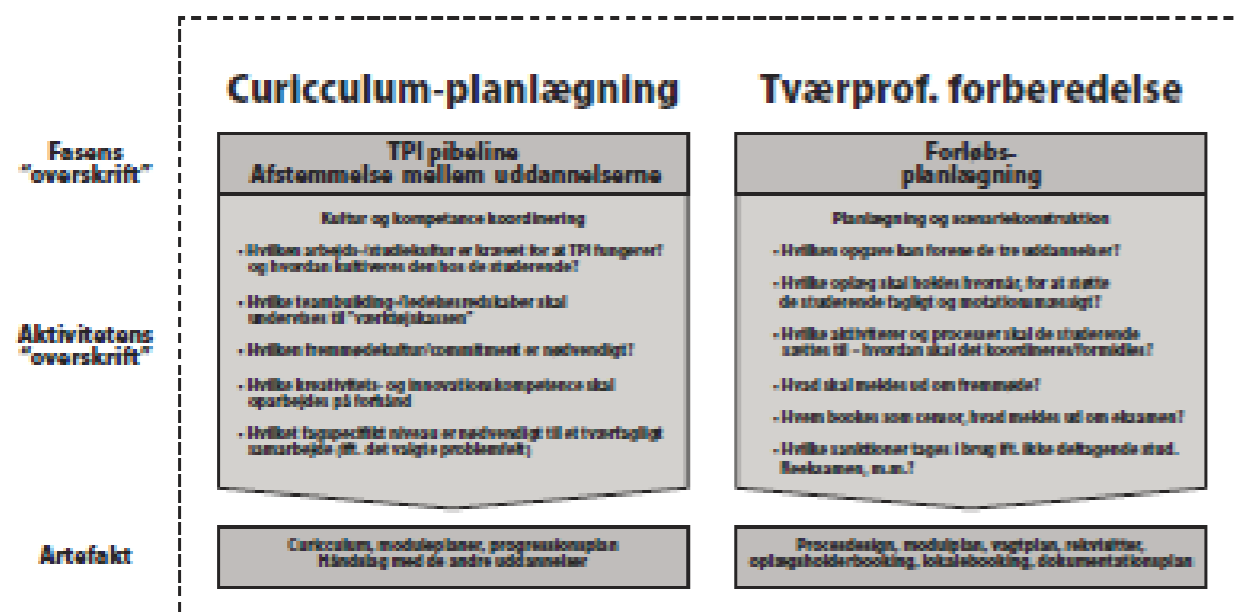
Uge 3: På baggrund af den første uges overvejelser definerer gruppen en kommunikationsopgave, den skal stille til en anden gruppe. Dette skærper bl.a. gruppens forpligtigelse over for deres egen identitet og træner dem i styring, ledelse og afbalancering af kreativ frihed og ansvar ift. underleverandører og medarbejdere.

Uge 4: I denne uge arbejder gruppen med den opgave de har fået stillet af en anden gruppe. Opgaven er beskrevet i et brief og det er nu gruppens ansvar at udfolde, forstå og formulere forslag til hvordan den stillede opgave kan løses.

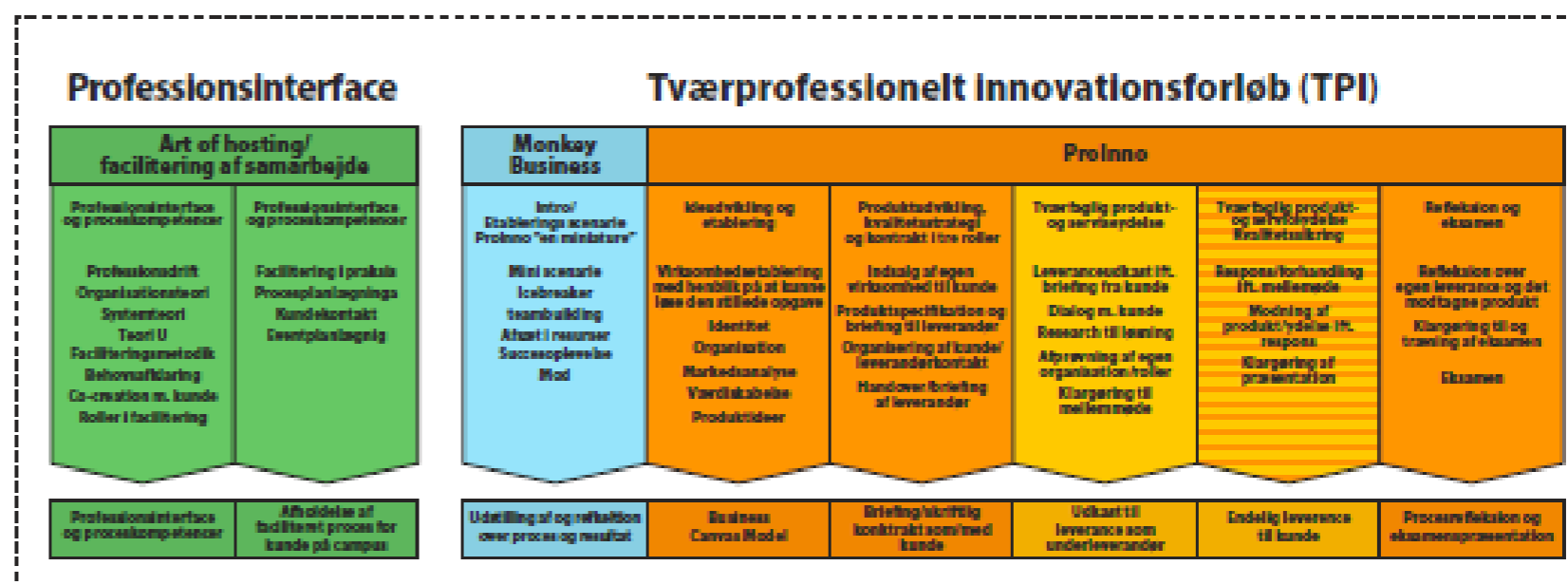
Uge 5: I starten af denne uge præsenterer gruppen sit forløbige forslag til en eventuel løsning. På baggrund af respons fra kunden/opgavestiller arbejder gruppen videre med den endelige leverance

Uge 6: I denne uge arbejdes der med kommunikation og præsentation af leverancen. Formen for præsentationen er stram, en kort fem minutters pitch, for at sætte fokus på det bagvedliggende koncept og værdiskabelsen i den forslåede løsningen. Præsentationen sker for et panel af undervisere og eksterne parter med iværsterbaggrund for at sætte fokus entreprenørkabspektivet.

## Uddannelsernes forarbejde



## Undervisningsforløb og studerendes aktiviteter



# PROINNO – Modulplanen

De næste kapitler er en mere detaljeret præsentation af PROINNO's indhold. I hvert kapitel er der en ugeplan som den præsenteres for de studerende. Til sidst i hvert kapitel er der tilføjet en lille opmærksomhedsboks, hvor nogle af erfaringerne fra det afholdte modul er opsamlet.

## Modulet indhold, læringsmål og studieaktivitetsmodel.

### Kerneopgaven

At danne og uddanne de studerende til den ypperste faglighed i et inspirerende og samarbejdende studiemiljø, og derved understøtte, at de studerende tilegner sig viden, færdigheder og kompetencer, der kvalificerer dem til professionen.

### Modulbeskrivelse

#### Viden:

Den studerende tilegner sig viden om:

- teorier, tilgange, modeller og redskaber til at handle og agere i en innovations- og entreprenørskabsproces
- samarbejdsformer og betydningen af relevante aktørers rolle og vigtighed for realiseringen af innovations- og entreprenørskabsprojekter
- forskellige kommunikations- og formidlingsformer samt deres rækkevidde og målgruppe. sit (faglige) netværk indgående.

#### Færdigheder:

Den studerende kan:

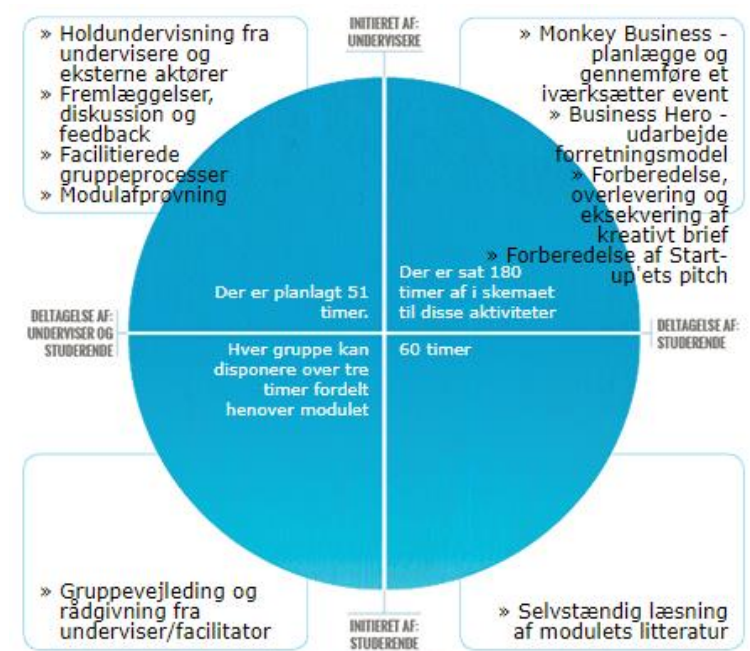
- opsøge relevant information
- træffe informerede/kvalificerede beslutninger i en innovations- og entreprenørskabsproces på baggrund af den indsamlede information
- kortlægge og inddrage sit professionelle og personlige netværk i innovations- og entreprenørskabsprocessen
- selvstændigt opsøge aktører, som er relevante for den videre udvikling af idéer, projekter og virksomheder.

#### Kompetencer:

Den studerende kan skabe, identificere og handle på nye muligheder:

- reflektere over egne beslutninger og handlinger i forbindelse med implementering af nye idéer og projekter
- tage ansvar for at organisere en værdiskabende proces på et vist kompleksitetsniveau, samt reflektere over egne og andres handlinger i denne
- agere konstruktivt i sammenhænge, der er præget af risikoprægede valg og beslutninger, og hvor der er stor risiko for at begå fejl
- anvende teoretiske modeller og metoder til at agere og handle i en innovations- og entreprenørskabsproces samt reflektere over denne proces.

## Studieaktivitetsmodellen



# UGE 1: Intro: Etablering af scenarie. PROINNO i miniature format.

## Organiseret studieaktivitet (K1 studieaktivitetsmodellen)

UGE 1: Monkey Business – 1. dag	
Tema eller læringsmål	Introduktion til PROINNO forløbet og introduktion til den første uges opgave. I den første uge får hver af de sammensatte grupper 500 kr. som startkapital. Målet er at indsamle penge til et godt formål
Program	Velkommen og oplæg v/underviser  Briefing på opgave og proces i forbindelse med Monkey Business forløbet  Gruppedannelse (10 grupper á 6-7).
Litteratur	
Kommentarer	Grupperne kan kontakte den udpegede SKYPEMASTER for råd og vejledning
Undervisnings- og arbejdsformer	Oplæg Faciliterede gruppearbejde
Feedback	Feedback i forbindelse med den vejledning, som grupperne opsøger

## Selvstændig opgaveløsning (K2 studieaktivitetsmodellen)

UGE 1: Monkey Business – 2. dag	
Tema eller læringsmål	Grupperne arbejder med Monkey Business opgaven
Program	Kl. 9.00 – 16.00 Selvstændigt gruppearbejde på campus <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fokus: Ide og planlægning</li> <li>• Dokumentationsarbejde: Fotos af tavler + proces, aktiviteter, plan</li> <li>• Budget</li> </ul>
Litteratur	
Kommentarer	Grupperne kan kontakte den udpegede SKYPEMASTER for råd og vejledning
Undervisnings- og arbejdsformer	Selvstændigt gruppearbejde Vejledning og rådgivning fra underviser
Feedback	Feedback ifb med vejledning og rådgivning

## Selvstændig opgaveløsning (K2 studieaktivitetsmodellen)

UGE 1: Monkey Business – 3. dag	
Tema eller læringsmål	Grupperne arbejder med Monkey Business opgaven
Program	Kl. 9.00 – 16.00 Selvstændigt gruppearbejde på campus <ul style="list-style-type: none"> <li>• Implementering (Launch)</li> <li>• Dokumentationsarbejde: Fotos af proces, indkøb m.m.</li> </ul>
Litteratur	
Kommentarer	Grupperne kan kontakte den udpegede SKYPEMASTER for råd og vejledning
Undervisnings- og arbejdsformer	Selvstændigt gruppearbejde Vejledning og rådgivning fra underviser
Feedback	Feedback ifb med vejledning og rådgivning

Selvstændig opgaveløsning (K2 studieaktivitetsmodellen)

	UGE 1: Monkey Business – 4. dag
Tema eller læringsmål	Grupperne arbejder med Monkey Business opgaven
Program	Kl. 9.00 – 16.00 Selvstændigt gruppe arbejde på campus <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fokus: Launch</li> <li>• Dokumentationsarbejde: Fotos af launch, debriefing, refleksion.</li> <li>• Planche klargøres</li> </ul> Kl. 15.00 Indlevering af indsamlede penge og regnskab
Litteratur	
Kommentarer	Grupperne kan kontakte den udpegede SKYPEMASTER for råd og vejledning
Undervisnings- og arbejdsformer	Selvstændigt gruppearbejde Vejledning og rådgivning fra underviser
Feedback	Feedback ifb med vejledning og rådgivning

Organiseret studieaktivitet (K1 studieaktivitetsmodellen)

	UGE 1: Monkey Business – 5. dag
Tema eller læringsmål	Grupperne præsenterer deres udvikling og iværksættelse af Monkey Business opgaven
Program	Kl. 9.00 – 11.00 Selvstændigt gruppearbejde på campus - <ul style="list-style-type: none"> <li>• grupperne færdiggør deres præsentationer</li> </ul> Kl. 11.00 – 14.00 Grupper præsenterer Kl. 13.00 – 13.30 Kort oplæg om Business Model Canvas <ul style="list-style-type: none"> <li>• assignment til forberedelse af næste uges undervisning</li> </ul>
Litteratur	
Kommentarer	
Undervisnings- og arbejdsformer	Selvstændigt gruppearbejde Mundtligt præsentationer Feedback fra "dommerpanel"
Feedback	Undervisere og erhvervsrådgivere fra Haderslev Erhvervsråd giver respons på præsentationer

## Vær opmærksom på:

Som udgangspunkt var kravene til at udfylde rammerne for Monkey Business forløbet relativt frie. Der var fastsat et konkret mål – få de 500 kr. til at yngle så meget som muligt på de tre dage teamet har til sin rådighed. Det klare og overskuelige mål i sig selv skabte en tryk ramme omkring de aktiviteter, de studerende selv satte i værk.

Der blev udvist stor opfindsomhed fra de studerendes side ift. de events de fik organiseret. Vær dog opmærksom på, hvor godt de studerende kender hinanden. I Monkey Business forløbet kunne en mere fokuseret indsat ift. teambuilding og facilitering af enkle kreative processer/icebreakers have lettet processen for de enkelte teams med at komme frem til enighed om, hvilke events de skulle tage initiativ til.



# UGE 2: Fase 1: Ideudvikling og etablering

## Organiseret studieaktivitet (K1 studieaktivitetsmodellen)

UGE 2: Businessplan og kreativ briefing 1. dag	
Tema eller læringsmål	Introduktion til hovedopgaven
Program	Kl. 13.00 – 16.00 Oplæg: Gennemgang af modulbeskrivelse Oplæg: Briefing på hovedopgave "Business Hero" <ul style="list-style-type: none"> <li>• Forretningskoncept for gruppevirksomhed –</li> <li>• Case, koncept, briefing,</li> <li>• Tre roller,</li> <li>• krav om dokumentation og videorefleksion,</li> </ul> Oplæg: Introduktion til obligatorisk videorefleksion Oplæg Business Model Canvas
Litteratur	
Kommentarer	De studerende bliver introduceret til forløbets to hovedopgaver: Skab et multidisciplinært "kompetence- og kommunikationsbureau" og løs den opgave I får stillet af jeres kunde
Undervisnings- og arbejdsformer	Oplæg fra undervisere Faciliteret gruppearbejde om forståelse af det udleverede brief
Feedback	Feedback ifb. med gruppearbejde

## Organiseret studieaktivitet (K1 studieaktivitetsmodellen)

UGE 2: Businessplan og kreativ briefing – 2. dag	
Tema eller læringsmål	Værdiledelse Udvikling af forretningsmodel
Program	9.00 – 12.00 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Oplæg: Værdiledelse og Stifinderprogrammet hos LEGO – Leading Teams, that deliver worldclass products</li> <li>• Facilitering: Udvikle Forretningsmodel – Business Model Canvas</li> </ul>
Litteratur	
Kommentarer	De studerende er forberedte på faciliteringsprocessen ved hjælp af videomateriale om Business Canvas Modellen
Undervisnings- og arbejdsformer	Oplæg ved udefrakommende ekspert / praktiker Facilitering af grupper i brugen af Business Model Canvas
Feedback	Feedback i forbindelse med faciliteringsproces

## Organiseret studieaktivitet (K1 studieaktivitetsmodellen)

UGE 2: Businessplan og kreativ briefing – 3. dag	
Tema eller læringsmål	Open Space
Program	9.00 – 15.00 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Proces: Open Space med alle studerende på tværs af grupper</li> </ul>
Litteratur	
Kommentarer	
Undervisnings- og arbejdsformer	Facilitering af Open Space proces
Feedback	Feedback i forbindelse med faciliteringsproces

## Selvstændig opgaveløsning (K2 studieaktivitetsmodellen)

UGE 2: Businessplan og kreativ briefing – 4. dag	
Tema eller læringsmål	Business Model Canvas
Program	Kl. 9.00 – 16.00 Selvstændigt gruppearbejde på campus

	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fokus: Arbejde med udvikling af business model for gruppernes forslag til forretningside</li> </ul>
Litteratur	
Kommentarer	<p>Teamet skal have et færdigt produkt færdig i form af en Business Model Canvas, der kan illustrere deres virksomheds forretningsmodel.</p> <p>Grupperne kan kontakte den udpegede SKYPEMASTER for råd og vejledning</p>
Undervisnings- og arbejdsformer	<p>Selvstændigt gruppearbejde</p> <p>Vejledning og rådgivning via SKYPE</p>
Feedback	

#### Organiseret studieaktivitet (K1 studieaktivitetsmodellen)

	<b>UGE 2: Businessplan og kreativ briefing – 5. dag</b>
Tema eller læringsmål	Udfærdigelse af kreativ briefing
Program	<p>9.00 – 10.30</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Oplæg: Skrivning af kreativ brief</li> </ul>
Litteratur	
Kommentarer	
Undervisnings- og arbejdsformer	Oplæg af underviser
Feedback	Feedback i forbindelse med faciliteringsproces

#### Selvstændig opgaveløsning (K2 studieaktivitetsmodellen)

	<b>UGE 2: Businessplan og kreativ briefing – 5. dag</b>
Tema eller læringsmål	Udfærdigelse af kreativ briefing
Program	<p>Kl. 10.30 – 13.00 Selvstændigt gruppearbejde på campus</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Fokus: Skrivning af kreativ brief</li> </ul>
Litteratur	
Kommentarer	Grupperne kan kontakte den udpegede SKYPEMASTER for råd og vejledning
Undervisnings- og arbejdsformer	<p>Selvstændigt gruppearbejde</p> <p>Vejledning og rådgivning via SKYPE</p>
Feedback	Feedback ifb med vejledning og rådgivning

## Vær opmærksom på:

**Entydig kommunikation**, især omkring opgavebriefingens beskrivelser af studieaktiviteter, sammensætning af teams og hvordan de skal samarbejde indbyrdes i "triaderne".

Det brief, som er styrende for de resterende ugers aktiviteter, skal være entydigt og forståeligt. Afprøv det gerne ift. en lille gruppe studerende for at få feedback ift. om de studerende, har forstået de stillede opgaver korrekt.

Sørg for at de studerende tidligt i processen har forstået princippet i "triaden". Prøv eventuelt i at lade de studerende afprøve princippet i en lille afgrænset opgave. Når først princippet er prøvet, er det nemt forståeligt.

**Gruppedynamikkerne i grupperne.** I denne uge er aktiviteterne præget af, at grupperne befinder sig i en divergent fase, hvor mange muligheder skal afsøges og en masse spørgsmål opstår. Her vil de studerende bruge deres respektive professioners løsningsstrategier for at svare, med forventelige diskussioner og konflikter til følge. Som facilitator: afsæt tid og opmærksomhed på dette og prøv evt. at rammesætte diskussionerne ift. den diskussion som gruppen har haft om de værdier, der skal gælde i gruppen.

# UGE 3 Fase 2: Produktudvikling, kvalitetsstrategi og kontrakt i tre roller

## Selvstændig opgaveløsning (K2 studieaktivitetsmodellen)

	UGE 3 Briefing af leverandør – rolleskift 1. dag
Tema eller læringsmål	Udfærdigelse af kreativ briefing
Program	Kl. 9.00 – 16.00 Selvstændigt gruppearbejde på campus <ul style="list-style-type: none"> <li>Fokus: Skrivning af kreativ briefing</li> </ul>
Litteratur	
Kommentarer	Grupperne kan kontakte den udpegede SKYPEMASTER for råd og vejledning
Undervisnings- og arbejdsformer	Selvstændigt gruppearbejde Vejledning og rådgivning via SKYPE
Feedback	Feedback ifb med vejledning og rådgivning

## Selvstændig opgaveløsning (K2 studieaktivitetsmodellen)

	UGE 3 Briefing af leverandør – rolleskift 2. dag
Tema eller læringsmål	Udfærdigelse af kreativ briefing
Program	Kl. 9.00 – 16.00 Selvstændigt gruppearbejde på campus <ul style="list-style-type: none"> <li>Fokus: Skrivning af kreativ briefing</li> </ul>
Litteratur	
Kommentarer	Grupperne kan kontakte den udpegede SKYPEMASTER for råd og vejledning
Undervisnings- og arbejdsformer	Selvstændigt gruppearbejde Vejledning og rådgivning via SKYPE
Feedback	Feedback ifb med vejledning og rådgivning

## Selvstændig opgaveløsning (K2 studieaktivitetsmodellen)

	UGE 3 Briefing af leverandør – rolleskift 3. dag
Tema eller læringsmål	Udfærdigelse af kreativ briefing
Program	Kl. 9.00 – 16.00 Selvstændigt gruppearbejde på campus <ul style="list-style-type: none"> <li>Fokus: Skrivning af kreativ briefing</li> </ul>
Litteratur	
Kommentarer	Grupperne kan kontakte den udpegede SKYPEMASTER for råd og vejledning
Undervisnings- og arbejdsformer	Selvstændigt gruppearbejde Vejledning og rådgivning via SKYPE
Feedback	Feedback ifb med vejledning og rådgivning

## Organiseret studieaktivitet (K1 studieaktivitetsmodellen)

	UGE 3 Briefing af leverandør – 4. dag
Tema eller læringsmål	Iværksætter Netværksdannelse
Program	Kl. 10.00 – 15.30 <ul style="list-style-type: none"> <li>Start Her – deltagelse i iværksætter konference</li> </ul>
Litteratur	
Kommentarer	Grupperne kan kontakte den udpegede SKYPEMASTER for råd og vejledning
Undervisnings- og arbejdsformer	Konferencedeltagelse Deltage i workshops under konferencen
Feedback	

## Organiseret studieaktivitet (K1 studieaktivitetsmodellen)

	UGE 3 Briefing af leverandør – 5. dag
Tema eller læringsmål	Mellemmødet
Program	Kl. 9.00 – 15.00 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Oplæg: Presentation af inkubationsmiljø ved Haderslev Erhvervsråd</li> <li>• Proces: Mellemmødet – overlevering af kreativ brief imellem grupperne – feedback fra advisory board</li> <li>• Gruppearbejde: Opfølgning på feedback på af briefing</li> </ul>
Litteratur	
Kommentarer	Mellemmødet består af tre grupper plus én underviser. Processen markerer opsummeringen og afslutningen af første fase i forløbet. Her overleverer en gruppe vha. det kreative brief deres ideer og krav til en anden gruppe. Denne overlevering overværes af den tredje gruppe (advisory board'et) og en underviser. Når briefet er blevet overleveret giver advisory board'et og underviseren feedback til grupperne som hhv. har afleveret og modtaget briefet. Processen gentages i alt tre gange så hver gruppe erfarer rollen som hhv. "kunden", "leverandør" og "rådgiver".
Undervisnings- og arbejdsformer	Oplæg fra udefrakommende ekspert Proces hvor hver gruppe for mulighed for at udføre hver af de tre roller -
Feedback	Feedback og peer feedback ifm. mellemmødet

## Vær opmærksom på:

**Rolleskiftet.** I denne uge skifter teamet over til en eksekvering af den opgave, som en anden gruppe har bestilt. Ugen er desuden præget af, at teamet har stor frihed til selv at tilrettelægge deres arbejde. Det at skifte rolle rummer, at teamet både skal forholde sig til, hvad den stillede opgave har af krav ift. de kompetencer gruppen råder over og hvad gruppen har defineret som deres spidskompetencer. Som facilitator af processen, skal man være opmærksom på, hvor der ikke er overensstemmelse mellem de forhold og hvordan de to teams forsøger at løse en mulig uoverensstemmelse. Leverandørteamet kan have en tilbøjelighed til at ville overtale kunden til at ændre sit oplæg. Disse diskussioner er ofte meget lidt konstruktive og har form af divergente positioner. Det er er facilitators rolle i disse situationer at holde de studerende fast i, at de indgår i en gensidig og professionel forretningsrelation.

**Mellemmødet.** Mellemmødet markerer en vigtig milepæl i processen. De studerende har arbejdet med kundens kreative brief og skal nu have respons tilbage fra kunden. Der er tale om en første officiel respons, som leverandøren skal kunne tage med tilbage og arbejde videre på. Rollen som kunde og rådgiver kan være uvant for de studerende. Som facilitator skal man derfor være opmærksom på at støtte især denne del af processen. I rollen som leverandør kan de studerende være lidt sårbare. Her skal facilitator være opmærksom på de eventuelle spil, der kan opstå mellem kunde og leverandør. Dette spil kan også bruges til at bevidstgøre de systemiske sammenhænge mellem roller, motiver og incitamenter ift. forretningsmodeller på kunde og leverandørsiden samt i samarbejdet inden for hver gruppe. Det vil øge empati og indlevelsessevne til fordel for deres professionelle optræden og lederevner.



# UGE 4 Fase 3: Tværfagligt produkt og serviceydelse

## Selvstændig opgaveløsning (K2 studieaktivitetsmodellen)

	UGE 4 Eksekvering af briefing II – 1. dag
Tema eller læringsmål	Overlevering fortsat – eksekvering af briefing
Program	Kl. 9.00 – 16.00 Selvstændigt gruppearbejde på campus Fokus: Overlevering af briefing <ul style="list-style-type: none"> <li>• Arbejde med den modtagne briefing</li> <li>• Obligatorisk Videorefleksion</li> </ul>
Litteratur	
Kommentarer	Grupperne kan kontakte den udpegede SKYPEMASTER for råd og vejledning
Undervisnings- og arbejdsformer	Selvstændigt gruppearbejde Vejledning og rådgivning via SKYPE
Feedback	Feedback ifb. med vejledning og rådgivning

## Organiseret studieaktivitet (K1 studieaktivitetsmodellen)

	UGE 4 Eksekvering af briefing II – 2. dag
Tema eller læringsmål	Corporate storytelling og grafisk facilitering
Program	Kl. 9.00 – 15.00 Oplæg: Corporate storytelling v/underviser Oplæg: Grafisk facilitering v/ ekstern konsulent <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hvordan virksomheden / gruppen finder og fortæller sin historie</li> </ul>
Litteratur	
Kommentarer	
Undervisnings- og arbejdsformer	Oplæg
Feedback	

## Selvstændig opgaveløsning (K2 studieaktivitetsmodellen)

	UGE 4 Eksekvering af briefing II – 3. dag
Tema eller læringsmål	Kreativ eksekvering af briefing
Program	Kl. 9.00 – 16.00 Selvstændigt gruppearbejde på campus <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fokus: Kreativ eksekvering af briefing</li> </ul>
Litteratur	
Kommentarer	Grupperne kan kontakte den udpegede SKYPEMASTER for råd og vejledning
Undervisnings- og arbejdsformer	Selvstændigt gruppearbejde Vejledning og rådgivning via SKYPE
Feedback	Feedback ifb med vejledning og rådgivning

## Selvstændig opgaveløsning (K2 studieaktivitetsmodellen)

	UGE 4 Eksekvering af briefing II – 4. dag
Tema eller læringsmål	Kreativ eksekvering af briefing
Program	Kl. 9.00 – 16.00 Selvstændigt gruppearbejde på campus <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fokus: Kreativ eksekvering af briefing</li> </ul>
Litteratur	
Kommentarer	Grupperne kan kontakte den udpegede SKYPEMASTER for råd og vejledning
Undervisnings- og arbejdsformer	Selvstændigt gruppearbejde Vejledning og rådgivning via SKYPE

Feedback	Feedback ifb med vejledning og rådgivning
----------	-------------------------------------------

#### Selvstændig opgaveløsning (K2 studieaktivitetsmodellen)

UGE 4 Eksekvering af briefing II– 5. dag	
Tema eller læringsmål	Kreativ eksekvering af briefing
Program	Kl. 9.00 – 16.00 Selvstændigt gruppearbejde på campus <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fokus: Kreativ eksekvering af briefing</li> <li>• Obligatorisk videodokumentation</li> </ul>
Litteratur	
Kommentarer	Grupperne kan kontakte den udpegede SKYPEMASTER for råd og vejledning
Undervisnings- og arbejdsformer	Selvstændigt gruppearbejde Vejledning og rådgivning via SKYPE
Feedback	Feedback ifb med vejledning og rådgivning

## Vær opmærksom på:

**...at få de studerendes faglighed i spil** I denne uge arbejder teamet videre på eksekveringen af det kreative brief, men nu med væsentlig mere information og feedback fra mellemødet. Den entreprenante proces er mere i en konvergent fase. Det giver mulighed for en mere stabil proces, hvor de studerendes specifikke professioner kan bidrage tydeligere til udarbejdelsen af den leverance, teamet har lagt sig fast på.

**...at bruge videorefleksionerne aktivt.** Selvom deadline nærmer sig for gruppernes endelige overlevering af leverancen, og dette giver et naturligt fokus op at få færdiggjort opgaven, skal man som underviser/facilitator insistere på, at videorefleksionerne gennemføres. Videorefleksionerne kan bruges til at markere et nyt overgangspunkt fra eksekvering af en opgave til forberedelsen af den endelige præsentation. Fortages refleksioner på dette tidspunkt i processen, sikres det, at fokus forbliver på den entreprenante proces - hvordan teamet har arbejdet – frem for en refleksion ift. produktet.

# Uge 5. Fase 4: Tværfagligt produkt og serviceydelse. Kvalitetssikring

## Organiseret studieaktivitet (K1 studieaktivitetsmodellen)

UGE 5 Milestone og mellem møde – 1. dag	
Tema eller læringsmål	Viderefleksion
Program	Kl. 9.00 – 11.00 Oplæg: Briefing om obligatorisk viderefleksion
Litteratur	
Kommentarer	
Undervisnings- og arbejdsformer	Oplæg
Feedback	Feedback ifb. med dialog i forbindelse med oplæg

## Selvstændig opgaveløsning (K2 studieaktivitetsmodellen)

UGE 5 Milestone og mellem møde – 1. dag	
Tema eller læringsmål	Mellem møde
Program	Kl. 11.00 – 16.00 Selvstændigt gruppearbejde og "kundemøder" mellem studiegrupperne på campus <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mellem møde med kunde</li> <li>• Debriefing på kundemøde</li> <li>• Eksekvering af brief pba. kundemøde</li> </ul>
Litteratur	
Kommentarer	Grupperne kan kontakte den udpegede SKYPEMASTER for råd og vejledning
Undervisnings- og arbejdsformer	Selvstændigt gruppearbejde Vejledning og rådgivning via SKYPE
Feedback	Feedback ifb med vejledning og rådgivning

## Organiseret studieaktivitet (K1 studieaktivitetsmodellen)

UGE 5 Milestone og mellem møde – 2. dag	
Tema eller læringsmål	Salg og erfaringer med start-up's
Program	Kl. 9.00 – 16.00 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Oplæg: Erfaringer med start up oplæg v/ Start up - entreprenør</li> <li>• Oplæg: Om salg: v/ Ekstern konsulent</li> </ul> Opfølgende gruppearbejde <ul style="list-style-type: none"> <li>• Strategi justering</li> <li>• Kreativt arbejde med udførelse af briefing</li> </ul>
Litteratur	
Kommentarer	
Undervisnings- og arbejdsformer	Oplæg Dialog med oplægsholdere
Feedback	Feedback ifb. med vejledning

## Selvstændig opgaveløsning (K2 studieaktivitetsmodellen)

UGE 5 Milestone og mellem møde – 3. dag	
Tema eller læringsmål	Eksekvering af briefing
Program	Kl. 9.00 – 16.00 Selvstændigt gruppearbejde på campus <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fokus: Kreativ eksekvering af briefing</li> </ul>
Litteratur	
Kommentarer	Grupperne kan kontakte den udpegede SKYPEMASTER for råd og vejledning

Undervisnings- og arbejdsformer	Selvstændigt gruppearbejde Vejledning og rådgivning via SKYPE
Feedback	Feedback ifb. med vejledning og rådgivning

#### Organiseret studieaktivitet (K1 studieaktivitetsmodellen)

UGE 5 Milestone og mellemmøde – 4. dag	
Tema eller læringsmål	Vejledning
Program	Kl. 9.00 – 16.00 Gruppearbejde med fokuseret vejledning på campus <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kreativt arbejde med udførelse af briefing</li> <li>• Bemandet vejledning</li> </ul>
Litteratur	
Kommentarer	Vejledningen har
Undervisnings- og arbejdsformer	Selvstændigt gruppearbejde Vejledning med den udpegede underviser, der har fulgt gruppen i hele forløbet
Feedback	Feedback og feedforward ifb med vejledningen af de enkelte grupper

#### Selvstændig opgaveløsning (K2 studieaktivitetsmodellen)

UGE 5 Milestone og mellemmøde – 5. dag	
Tema eller læringsmål	Eksekvering af briefing
Program	Kl. 9.00 – 16.00 Selvstændigt gruppearbejde på campus <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fokus: Kreativ eksekvering af briefing</li> </ul>
Litteratur	
Kommentarer	Grupperne kan kontakte den udpegede SKYPEMASTER for råd og vejledning
Undervisnings- og arbejdsformer	Selvstændigt gruppearbejde Vejledning og rådgivning via SKYPE
Feedback	Feedback ifb med vejledning og rådgivning

## Vær opmærksom på:

**...at bruge videorefleksionerne aktivt.** Selvom deadline nærmer sig for gruppernes endelige overlevering af leverancen, og dette giver et naturligt fokus op at få færdiggjort opgaven, skal man som underviser/facilitator insistere på at videorefleksionerne gennemføres. Videorefleksionerne kan bruges til at markere et nyt overgangspunkt fra eksekvering af en opgave til forberedelsen af den endelige præsentation. Fortages refleksioner på dette tidspunkt i processen, sikres at fokus forbliver på den entreprenante proces - hvordan teamet har arbejdet – frem for en refleksion ift. produktet.



# UGE 6 Fase 5: Refleksion og eksamen

## Selvstændig opgaveløsning (K2 studieaktivitetsmodellen)

UGE 6 Levering af brief og afslutning – 1 dag	
Tema eller læringsmål	Levering af brief til kunden
Program	Kl. 9.00 – 16.00 Selvstændigt gruppearbejde og møder mellem grupper på campus <ul style="list-style-type: none"> <li>Fokus: Levering af det nye udarbejdede brief til kunden og respons fra kunde</li> </ul>
Litteratur	
Kommentarer	Grupperne kan kontakte den udpegede SKYPEMASTER for råd og vejledning
Undervisnings- og arbejdsformer	Selvstændigt gruppearbejde Vejledning og rådgivning via SKYPE
Feedback	Feedback ifb med vejledning og rådgivning

## Selvstændig opgaveløsning (K2 studieaktivitetsmodellen)

UGE 6 Levering af brief og afslutning – 2 dag	
Tema eller læringsmål	Tilpasning af brief til kunden
Program	Kl. 9.00 – 16.00 Selvstændigt gruppearbejde og møder mellem grupper på campus <ul style="list-style-type: none"> <li>Fokus: Endelig levering af brief til kunden og respons fra kunden</li> </ul>
Litteratur	
Kommentarer	Grupperne kan kontakte den udpegede SKYPEMASTER for råd og vejledning
Undervisnings- og arbejdsformer	Selvstændigt gruppearbejde Vejledning og rådgivning via SKYPE
Feedback	Feedback ifb med vejledning og rådgivning

## Organiseret studieaktivitet (K1 studieaktivitetsmodellen)

UGE 6 Levering af brief og afslutning – 3 dag	
Tema eller læringsmål	Generalprøve på pitch
Program	Kl. 9.00 – 12.00 Generalprøve: <ul style="list-style-type: none"> <li>Pitchning for undervisere</li> <li>Gruppen arbejder videre med at forfine deres pitch på baggrund af feedback fra undervisere</li> </ul>
Litteratur	
Kommentarer	Alle gruppe overværer præsentationerne
Undervisnings- og arbejdsformer	Gruppefremlæggelser Kort feedforward fra undervisere pba. præsentationer
Feedback	Feedback og feedforward ifb. med gruppens pitchning for underviserne

## Modulafprøvning

UGE 6 Levering af brief og afslutning – 4 dag	
Tema eller læringsmål	Eksamen
Eksamensform	Gruppeeksamen: De enkelte grupper fremlægger deres pitch som oplæg til dialog og feedback ved eksaminationen

UGE 6 Levering af brief og afslutning – 5 dag	
Tema eller læringsmål	Afslutning
Program	Uformel afslutning, hvor studerende, undervisere og modulets øvrige samarbejdspartnere og sponsorer fejrer forløbets afslutning.

# Litteratur brugt på modulet:

- Boelman, Jens (2016) Innovative Studerende (Inspirationsbog om ide generering) Akademisk
- Darsø, Lotte (2013) Innovationspædagogik, kunsten at fremelske innovationskompetencer. Samfundslitteratur. Kap. 4 (Innovationsdiamanten, roller i præjektfasen)
- Due, Brian (2014), Idéudvikling En multimodal tilgang til innovationens kreative faser, Samfundslitteratur
- Ettrup, Flemming & Jepsen, Kurt & Trojel, Thomas (1999): Iværksætterens Grundbog. Trojka. s. 198-207 (Kap10.4 Budgetter).
- Faarup, Poul K., Hansen, Kenneth (2008) Markedsanalyse i teori og praksis. Academica. s. 35-40 (Målgrupper)
- Hansen, Søren og Christian Byrge (2015)., Kreativitet som uhæmmet anvendelse af viden, Frydenlund Academic
- Harboe, Thomas (2010), Metode og projektskrivning. Samfundslitteratur. S. 44-57 & s. 70- 82 (Kap. 5 Dataindsamling: Kvantitative og kvalitative metoder + Kap. 6 Forskningsdesign)
- Kragh, Mads V. & Jørgensen, Søren B. & Thrane, Christel S (2015) Iværksættersamfundet – Vækst gennem innovation og virkelyst. Gyldendal Business. S. 12-40 (Kap 1 På vej mod iværksættersamfundet + Kap 2 Hemmeligheden bag den succesfulde iværksætter")
- Kristensen, Catharins Juul Kristensen og M. Azhar Hussain (red.) (2016) Metoder i samfundsvidenskaberne, Samfundslitteratur,
- Nielsen, Lene Århus Universitetsforlag 2011, Persona Brugerfokuseret Design
- Nielsen, Suna Løwe m.fl. (2014) Entreprenørskab i teori og praksis - Paradokser i spil, Idea - Syddansk Universitetsforlag 2014,
- Osterwalder, Alexander, Yves Pigneur et. al: (2014) Value Proposition Design. Wiley 2014. S.8-47 & 106-119 (Value Proposition Canvas & Getting to Know Your Customers)
- Ostewalder, Alexander & Pigneur, Yves: Business Model Generation. (2010) Wiley. s. 14-44 & s. 88-107 (The Business Model + Free as a Business Model).
- Pedersen, Katrine K. & Mogensen, Klaus Æ (2011) Modkultur – Fra undergrund til bundlinje. Gyldendal business. S.125-152 (Kap. 10 Forretningsstrategier på anarkistisk marked + Kap. 10 Markedsføring på et anarkistisk marked)
- Philipsen, Kristian (2012), Innovation - entreprenørskab og intraprenørskab - en grundbog. Nyt Teknisk Forlag
- Tanggaard, Lene og Christian Stadil (2015) I bad med Picasso: sådan bliver du mere kreativ, Gyldendal Business
- Thomsen, Mogens: Start & Vækst: Den dynamiske forretningsplan – Dit værktøj til at udarbejde en forretningsplan. VirksomhedsStart & Vækst. 2009. S. 8-12, 23-38, 58-73 og 80-91 (Kap. 1 Forretningsplan + 2 Resumé + Kap. 5 Produktet/Serviceydelsen + Kap. 6 Markedsbeskrivelse + Kap. 10 Budgetter + Kap. 13 Freelancer + Kap. 14 Hvilken type iværksætter er du?) – Kan downloades fra: <http://www.startupsvar.dk/download-files/Den-dynamiske-forretningsplan-Mogens-Thomsen.pdf>
- Thorsen, Nils (2003) Klangen af et menneske. Ajour. S. 86-90 (Kap. 16 De syv dødssynder)
- Andre ressourcer  
Gå ind på [www.startvaekst.dk](http://www.startvaekst.dk) og find skabeloner til forretningsplan og budgetter, som du kan tage udgangspunkt i og tilpasse dit projekt:
- <https://startvaekst.virk.dk/opstart/lav-en-forretningsplan>
- <https://startvaekst.virk.dk/opstart/laeg-virksomhedens-budgetter/etableringsbudget>

# Bibliografi:

Anderson, E., & Schiano, B. (2014). Teaching with cases : a practical guide. Boston, Massachusetts: Harvard Business School Publishing.

Kirketerp, A. L. (2012). Foretagsomhedspædagogik og skub-metoden. Kognition & pædagogik, 22(83), 66–86.

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Business model generation : a handbook for visionaries, game changers, and challengers. Hoboken: John Wiley.

Sarasvathy, S. D. (2012). Hvad gør entreprenører entreprenørielle? Kognition & pædagogik, 22(83), 36–48.

## Hvis du vil vide mere.....

Er du blevet inspireret af konceptet og principperne bag PROINNO er du altid velkommen til at kontakte teamet bag udviklingsforløbet.

Vi er:

Jesper Lind Olsen – Adjunkt og underviser på Grafisk kommunikation [jlol@ucsyd.dk](mailto:jlol@ucsyd.dk) – Mobil: 72 66 65 11

Ole Brandstrup - Adjunkt og underviser på Administrationsbacheloruddannelsen [obra@ucsyd.dk](mailto:obra@ucsyd.dk) - Mobil 7266 2459

Jette Gad - Senior konsulent og ekstern underviser på Erhvervsprog og IT-baseret markedskommunikation [jb@code5.dk](mailto:jb@code5.dk) – Mobil

Jakob Ganer Weigand Goetz – Studiekordinator på Medie- og sonokommunikationsuddannelsen [jwgo@ucsyd.dk](mailto:jwgo@ucsyd.dk) – Mobil: 72 66 51 45

Dorthe Christiane Zinck Iversen – Projektleder på PROINNO – [dciv@ucsyd.dk](mailto:dciv@ucsyd.dk) – Mobil: 72 66 54 47

