



7.4.1 Instructions for individual action plans for New and updated trainings and services

Project Acronym:	WBCInno
Project full title:	Modernization of WBC universities through strengthening of structures and services for knowledge transfer, research and innovation
Project No:	530213-TEMPUS-1-2012-1-RS-TEMPUS-JPHES
Funding Scheme:	TEMPUS
Coordinator:	UA – University of Alicante
Project start date:	October 15, 2012
Project duration:	36 months

Abstract	This document contains instructions for individual action plans for New and updated trainings and services WP7 Sustainability and exploitation results, Act. 7.4. New and updated trainings and service.
----------	--

DOCUMENT CONTROL SHEET (Use Style WBCInno_Header)

Title of Document:	Instructions for individual action plans for New and updated trainings and services
Work Package:	WP 7 Sustainability & Exploitation
Last version date:	14.10.2014
Status :	Draft
Document Version:	v.02
File Name	7-4-1-InstructionsForIndividualActionPlans - v02
Number of Pages	5
Dissemination Level	Institutional

VERSIONING AND CONTRIBUTION HISTORY

Version	Date	Revision Description	Partner responsible
v.01	20/06/2014	First draft version	UNS (Vesna Rašković Depalov)
v.02	14/10/2014	Second draft version	UKG (Prof. Dr. Vesna Mandić)
v.03			
v.04			

TABLE OF CONTENT

DOCUMENT CONTROL SHEET (USE STYLE WBCINNO_HEADER).....	2
VERSIONING AND CONTRIBUTION HISTORY.....	2
TABLE OF CONTENT.....	3
1. UVOD.....	4
2. TRENINZI I USLUGE ZA POSTOJEĆA/NASTAJUĆA MALA I SREDNJA PREDUZEĆA (MSP) I SPIN-OFFS	4
2.1. Treninzi i usluge za MSP i spin-offs u skladu sa TSNA analizom.....	4
2.2. Treninzi i usluge za MSP i spin-offs u skladu sa novim zahtevima lokalnog tržišta	5

1. Uvod

Uloga Univerziteta se promenila. Profesori/istraživači imaju aktivnu ulogu u osnivanju preduzeća na osnovu rezultata svog naučnog istraživanja. Bitan faktor njihovog uspeha temelji se u samom istraživačkom procesu i inovacijama zasnovanim na znanju¹.

Univerziteti kreiraju održivu osnovu za nastajanje inovativnih spin-offs. Da bi stimulisala preduzetništvo među naučnim istraživačima, Univerzitet radi na kreiranju inovativne preduzetničke kulture.

Fokus Univerziteta ide u dva pravca. Prvi je stvaranje uslova za nastajanja spin-offs među naučnim istraživačima i njihova edukacija u poslovnom smislu dok sa druge strane Univerzitet ima aktivnu ulogu u edukovanju MSP kako bi svoju konkurentnost MSP razvijali na inovativnim osnovama (i u tehničkom i u poslovnom smislu).

Edukovanje naučnih istraživača, postojećih i nastajućih malih preduzeća/spin-offs iz oblasti pokretanja inovativnog poslovanja omogućava Univerzitetu, tj. njenim zaposlenima da žive od svog znanja i grade bolji ugled među MSP.

2. Treninzi i usluge za postojeća/nastajuća mala i srednja preduzeća (MSP) i spin-offs

2.1. Treninzi i usluge za MSP i spin-offs u skladu sa TSNA analizom

Na osnovu istraživanja T&SNA (Training Service Needs Analysis) sprovedenog tokom novembra 2013. godine dobijen je prikaz stanja u preduzećima (u pojedinim sektorima, koje je identifikovao svaki od WBC partnera na projektu ponaosob), kroz:

- Sagledavanje strateških ciljeva preduzeća;
- Analizu tehničkog, ljudskog i inovativnog potencijala;
- Procenu njihovog pozicioniranja na domaćem i ino tržištu;
- Analizu veština i znanja zaposlenih u oblasti razvoja proizvoda;
- Analizu radnih mesta, odnosno, očekivanih kompetencija onih koji treba da obavljaju aktivnosti na tom radnom mestu².

Ovaj prikaz omogućio je kreiranje dva seta usluga. Prvi set usluga se odnosi na edukaciju putem treninga a drugi set usluga se odnosi na konsalting i informisanje.

Razvijena su tri seta treninga³ za tri ciljne grupe: 1. osoblje naučno-tehnološkog parka (NTP) i poslovnog inkubatora (PI), 2. naučni istraživači i studenti sa Univerziteta i 3. stanovnici NTP i PI.

Sadržina ovih treninga bazirana je na rezultatima istraživanja (TSNA) i iskustvima tima koji vodi ovaj projekat na Univerzitetu.

Konsalting usluge koje kancelarija za poslovnu podršku (Business Service Office – BSO) pruža MSP i spin-offs odnose se na oblast inovativnog poslovanja. Informacije koje BSO

¹ Primer Univerziteta u Novom Sadu pokazuje da je to moguće. U periodu od 1990. do 2014. godine osnovano je 102 spin-off kompanije.

² Prikaz rezultata TSNA dat je u dokumentu „IZVEŠTAJ O REZULTATIMA T&SNA ANALIZE POTREBA ZA OBUKAMA I USLUGAMA UNIVERZITET U NOVOM SADU“

³ Prikaz seta treninga za tri ciljne grupe dat je dokumentu „Content of training courses planned within Activity 3.3, Activity 3.4 and Activity 3.5“

pruža MSP i spin-offs odnose se na aktivnosti drugih projekata sa Univerziteta⁴ koje mogu da budu od koristi za klijente, mogućnosti apliciranja na međunarodne projekte, mogućnosti finansiranja inovativnog poslovanja, upoznavanje sa spin-offs sa Univerziteta i slično.

Promocija ovih usluga (treninga, konsaltinga i informisanja) biće vršena na sledeće načine:

- Umrežavanjem Business Service Office sa inovativnim i preduzetničkim aktivnostima koje se odvijaju na Univerzitetu radi korišćenja njihovih baza klijenata⁵;
- Preko Web portal projekta, Univerziteta, BSO;
- U okviru info dana;
- Putem ličnih poznanstava;
- Putem socijalnih mreža.

Evaluacija odslušanih treninga i pruženih usluga kao i iskustvo stečeno tokom treninga/pružanja usluga omogućiće poboljšanje postojećih usluga i kreiranje novih.

2.2. Treninzi i usluge za MSP i spin-offs u skladu sa novim zahtevima lokalnog tržišta

Kontinuirano istraživanje tržišta je osnovni način kreiranja/inoviranja treninga i usluga za MSP i spin-offs u okviru BSO-a na Univerzitetu.

Istraživanje radi BSO, odnosno angažovani profesori/asistenti. Metode istraživanja koje se primenjuju su:

- metoda anketiranja (na samom treningu/konsaltingu kao i u direktnom susretu sa ciljnom grupom);
- metoda posmatranja.

BSO na Univerzitetu kreira nove treninge i usluge koje će joj omogućiti prepoznatljivost i autentičnost na tržištu. To znači da se nazivi/sadržina/način rada na treningu i u konsaltingu razlikuju od seta treninga i konsultantskih usluga ostalih konsultantskih kuća na lokalnom tržištu.

BSO gradi svoju prepoznatljivost i autentičnost na tržištu i putem pružaoca usluga (treninga, konsaltinga i informisanja). To su profesori i asistenti sa Univerziteta koje odlikuje stručnost, kreativnost, godine iskustva u radu sa privredom ili u privredi i umeće u interaktivnom radu sa klijentima.

⁴ Primer Univerziteta u Novom Sadu – informisaće klijente o mogućnostima korišćenja Evropske preduzetničke mreže (kako bi pronašla partnere/kupce/distributere u 52 zemlje, učešće u Horizont 2020 i sl.); UNESCO Katedra za studije preduzetništva (formalno edukovanje zaposlenih); i sl.

⁵ Primer Univerziteta u Novom Sadu – BSO koristiće bazu klijenata UNESCO Katedre za studije preduzetništva, Takmičenje za najbolju tehnološku inovaciju, Evropsku preduzetničku mrežu Univerziteta u Novom Sadu, itd.