

AFFÄRSBYGGANDE, 10 poäng
Creating Business Opportunities (15 ECTS credits)

A-nivå
AFB110

Kursplanen är fastställd av styrelsen för IDE-sektionen vid Högskolan i Halmstad 2004-12-15.

KURSENS INPLACERING I UTBILDNINGSSYSTEMET

Kursen ges som fristående kurs.

SÄRSKILDA FÖRKUNSKAPER

Grundläggande behörighet.

KURSENS SYFTE OCH MÅL

Syfte

Kursens syfte är att skapa en dynamisk utveckling av affärer och utbyta erfarenheter om att starta företag och bygga en affärsmodell.

Projektet/affärsidéerna ska vara kunskapsintensiva och kan komma från såväl teknik som inom andra ämnen. Projektet ska ha en tillväxtpotential och hög kunskapsnivå.

Studenter med olika kompetenser ges möjlighet att arbeta tillsammans och skapa en möjlighet för att gå vidare i ett eget företagande.

Mål

- Studenten ska från en innovativ idé utveckla konceptet med hjälp av olika typer av kompetens
- Studenten ska få erfarenhet i affärsutvecklingsprocesser och företagande.
- Studenten ska presentera en affärsplan utifrån en affärsidé.
- Studenten ska reflektera över situationen av att arbeta med start-upp företag med fokus på kunskapsintensiva företag.

KURSENS HUVUDESÄKLIGA INNEHÅLL

Kursen kan innehålla tre huvuddelar och **exempel** ges på delar som kan innefattas:

1. Personlig utveckling

- personlighetstest - personlig utveckling - teambuilding
Examineras genom eget/grupparbete, reflektion och papers kring grupprocesser

- presentationsteknik - ta fram infomtrl - säljteknik mm
- "entreprenöriellt tänk" - projektledning - ip-värden
- immaterialrätt - bolagsbildning - finansiering

Examineras genom affärsplan och olika presentationer

2. Affärsmannaskap inom teknikbaserade företag

Framgångsföretag och företag som ej lyckats lyfts fram i seminarieform. Företag kommer framförallt att hämtas från kunskapsbaserade företag. Case även kring finansiering av start-ups av teknikbaserade företag.

Examineras genom seminarium, papers och egna reflektioner.

3. Affärsplan

Grupper skapas för att erbjuda kompletterande kompetens. Olika roller i projektet. Arbetar fram en "komplett" affärsplan som grund för beslut kring att gå vidare med eget företagande. Fokus ska ligga på såväl affärer som teknikutveckling för tillväxt

Examineras genom affärsplan med tillhörande seminarium, ska konfronteras med extern bedömning.

UNDERVISNING OCH EXAMINATION

Undervisning kommer till största delen att ske genom övningar och seminarier. Då kursen bygger på att arbeta och fungera i grupp kommer pedagogiken att anpassas efter olika gruppers behov. Undervisningen kommer att innehålla en hel del obligatoriska moment.

Examination kommer att ske genom inlämning och presentation av affärsplan. Utöver affärsplan kommer examination att ske genom individuella eller gruppvisa paper under kursen.

Betyg på hel kurs ges i skala Underkänd, Godkänd eller Väl godkänd.

KURSVÄRDERING

Efter avslutad kurs ansvarar studierektor för att studenterna ges möjlighet att göra en värdering av kursen. Kursvärdering skall vara vägledande för utveckling och planering av kursen. Deltagande i kursvärdering sker anonymt. Resultatet delges berörd studierektor, labledare, lärare och studenter. Därefter görs en summering av resultat och åtgärder som rapporteras till sektionsstyrelsen.

KURSLITTERATUR

Lindholm Dahlstrand, Åsa. *Teknikbaserat nyföretagande, Tillväxt och affärsutveckling*, Studentlitteratur, ISBN 91-44-04180-02

Mc Kinsey&co: *Affärsplanering - en handbok för tillväxtföretag*

Artiklar samt utvalda texter samlade i kompendium (ca 200 sidor)