

Innováció a vezetésben – vezetés egy innovatív cégben

Innovációs speci - 11. előadás - 2006. december 12.
Lévai Gábor

- „Hogy veszed a bátorságot?!”

- **Visual MINDS Studio**

- 1998 – 2000
- 2000 – 2005
- 2005 – ...

v i s u a l . m i n d s
art of information

- **Ingenico**

- Európai- és világpiac vezető
- K+F
- Software, Solution
- Feedback (aktiv/passzív)



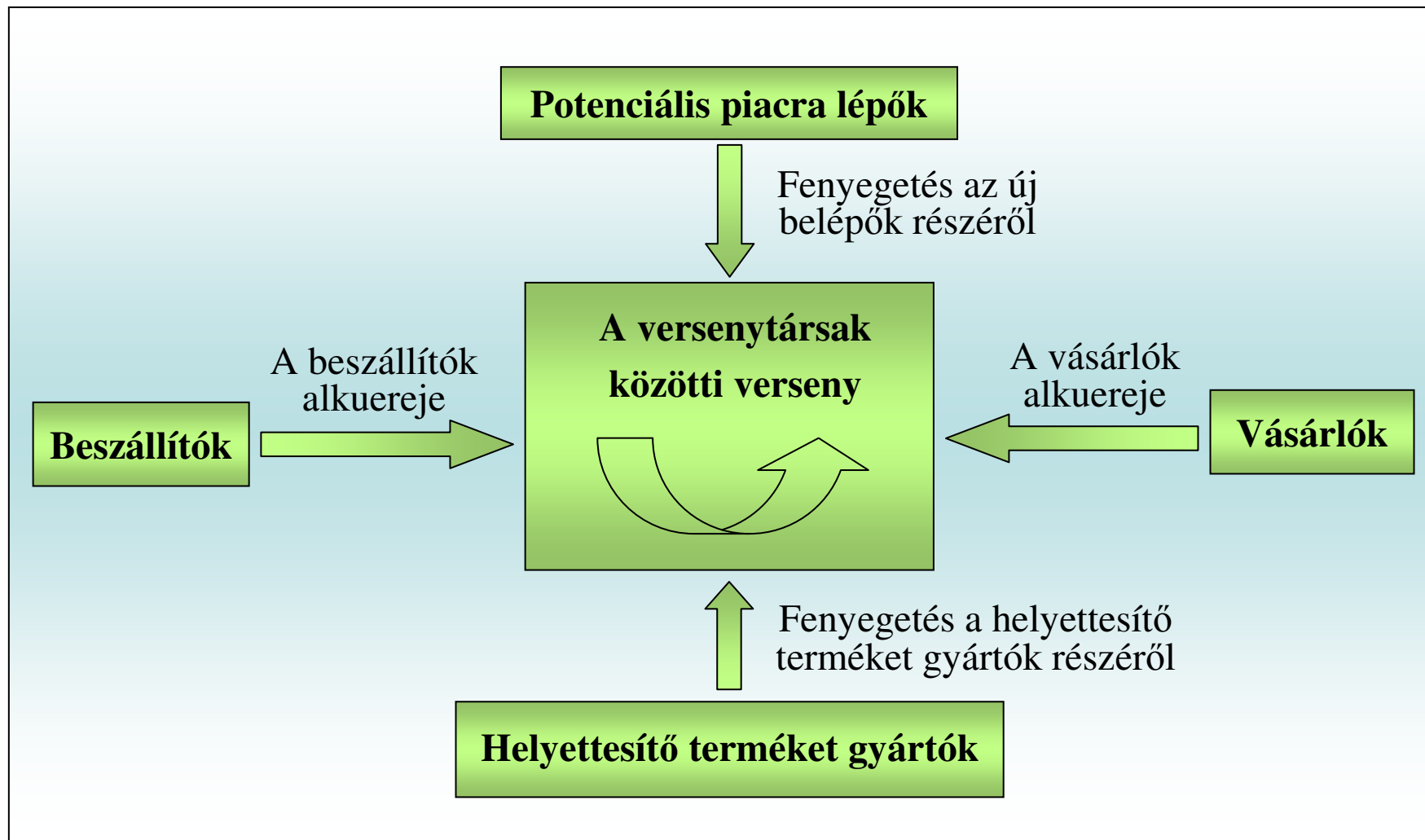
- **Definiáljunk?**

- Jó ötlet \neq siker
- Siker \neq pénz
- Új \neq jó
- Új \neq innovatív
- Innováció \neq egyszerű megcsinálni
- Less is more!



Innováció előadás

PORTER ÖT ERŐHATÁSON ALAPULÓ MODELLJE



- Ha odafigyelsz másokra, rád is odafigyelnek
- Ha figyelnek rád, nem hibázhatsz
- De mi a hiba?
- Ha engeded a világnak, hogy megérintsen, megérthetsz dolgokat
- Kire, mire, mennyire kell / lehet odafigyelni?



- Vezető:

- ‘A’ befolyásolja ‘B’-t, hogy az olyat tegyen, amit anélkül nem tett volna meg
- ‘B’-nek jobb, ha megteszi
- (elégedett) követők nélkül nincs vezetés



- Menedzser:

- ‘A’ ösztökéli ‘B’-t, hogy elérjék a közös célt (teljesítmény)
- mindketten elérik céljaikat
- háborgó alkalmazottak és felügyelők



- Melyik „innovatívabb”?

- Lassú = rossz
- Döntési helyzetek
- Az innovatív vezető döntései
- Megérzés
- Játék
- Lojalitás
- Etika



- Jó ötletre mindig van pénz
- Mit kell megvalósítani?
- Enyém, miénk – részesezés
- Kockázati tőke, társulás, kölcsön, tőzsde
- Mit kezdünk vele?
- Mire költünk?
- Üzleti tervezés
- Befektetések





Innováció előadás

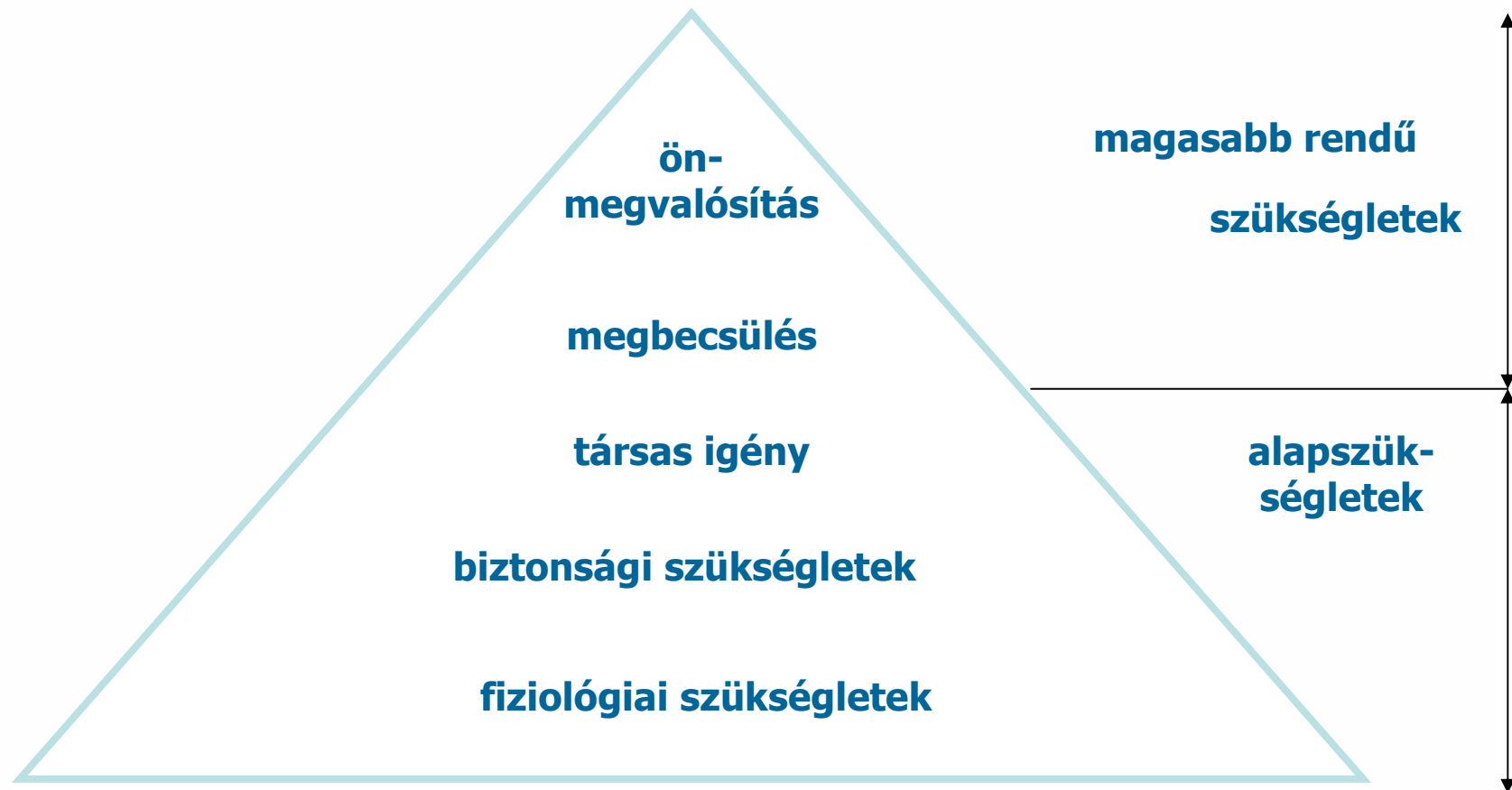
TULAJDONOSI ÉRDEKEK

A lehetséges tulajdonosok	Meghatározó érdekeik, céljaik (fontossági sorrendben)
Egyéni kisbefektető	Osztalék és vagyonnövekedés
Intézményi befektető	Vagyonnövekedés és osztalék
Bank	Hitelnyújtás és vagyonnövekedés
Másik vállalat (beszállító, eladó)	Tartós gazdasági kapcsolat, osztalék
Állam	Adó, foglalkoztatás és osztalék
Önkormányzat	Foglalkoztatás, adó és támogatás
A menedzsment és a dolgozók	Foglalkoztatás és osztalék

- Miért jó csapatban dolgozni?
- Kik legyenek a tagok?
- Ki nem lehet tag?
- Kritika kezelése
- Konfliktuskezelés
- Csapat vezetése
- Tanácsadók
- Motiváció



Maslow szükséglet hierarchia modellje



- **Piaci helyzet megengedi?**
 - teljesen új?
 - részben új?
 - ugyanaz egyszerűbben?
 - ugyanaz olcsóbban?
- **Ismered a vevőt?**
- **És a használót?**
- **Meg tudnak érteni?**
- **Kinek az érdekeit sérted?**
- **Milyen áron adod?**



- Feedback
- Módosítasz, vagy ragaszkodsz?
- Boldogak az ügyfeleid?
- Boldogak a kollégáid?

- És Te???



- Mit nevezünk döntési helyzetnek és milyen a jó döntés?
- Adj legalább öt példát a dolgozók motivációjára!
- Mi a különbség a kockázati tőke és a (be)társulás „pénznyerő formák” között?
- Vázolj röviden egy innovatív vizsgáztatási módszert!

Köszönöm a figyelmet!

Kérdések?

