

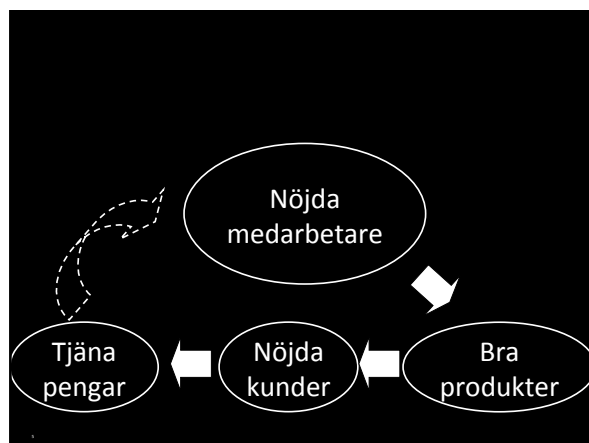
Ingenjörsp professionalism del 5 TDDD91

Ingenjörsp professionalism 2015-2018	HT1 Personlig effektivitet	HT2 Personlig utveckling	VT1 Social kompetens	VT2 Ingenjörsp yrkesroll
2015/2016	Del 1: TDDD70 Personlig ledning -Självmedvetenhet -Presentationsteknik		Del 6: TDDD98 Konsten att kommunicera Livskarriär	
2016/2017	Del 3: TDDD84 Personligt ledarskap Självmotivation		Del 2: TDDD79 Teamarbete Ingenjörskap	
2017/2018	Del 5: TDDD91 Coaching Affärsmannaskap		Del 4: TDDD94 Interpersonellt ledarskap Etik	

Vad är affärsmannaskap för dig?

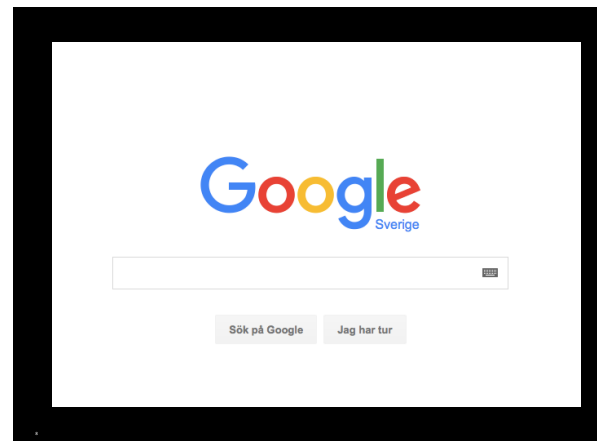
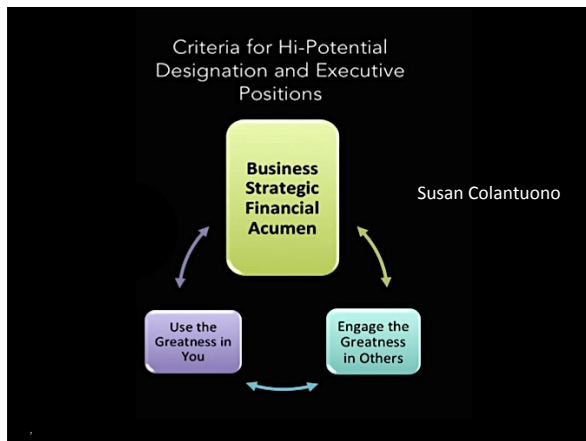
Diskutera med din granne

allt som har med *goda affärer* att göra



- Sålprocessen
- Marknadskommunikation
- Benchmarking
- Personalens attityder
- Relationer till kunder och leverantörer
- Kvalitet på alla plan
- Fokus på rätt saker
- Ledarskap
- Omvärldsbevakning
- Strategier

Källa: "Ledarskap & Affärsmannaskap" av Tom Nilsson



Google

GOOGLEMODELLEN

Företagsledning för kontinuerlig innovation i en snabbföränderlig värld

ANNIKA STEIBER

Källa: http://www.vinnova.se/upload/EPIStorePDF/vr_14_03.pdf

Googles vision:
"att förändra världen"

avgränsas av affärsidén:
"att göra all information lättillgänglig för alla människor"

"Affärerna finansierar verksamheten, men affärerna är inte kärnan. Kärnan är affärsidén att organisera all världens information ... och i ett vidare perspektiv handlar det om att vara en innovationsmotor."

En medarbetare på Google

COVER FEATURE

Entrepreneurial Innovation at Google

Alberto Savoia and Patrick Copeland, Google

To fully realize its innovation potential, Google encourages all of its employees to think and act like entrepreneurs.

In large organizations have enormous innovation potential at their disposal. However, the innovation actually realized in successful products and services is usually only a small fraction of that potential. The amount and type of innovation a company achieves are directly related to the way it approaches, fosters, selects, and funds innovation efforts. To maximize in-

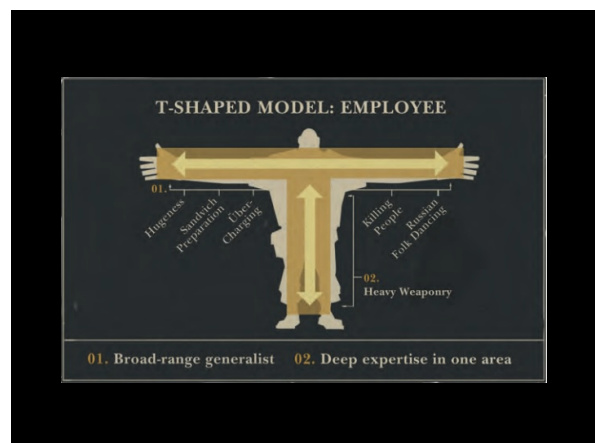
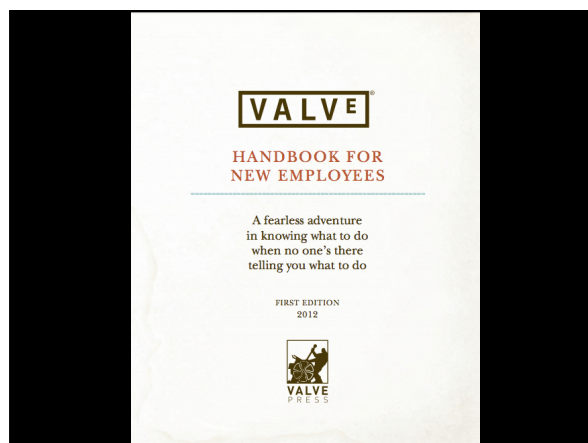
Intellectual. The company possesses significant know-how and intellectual property in many areas—most notably in crawling, storing, indexing, organizing, and searching data on a massive scale and with an extremely fast response time.

Physical. Google has a network of datacenters as well as a variety of custom, open source, and commercial hardware and software to harness this computing power and make it easily and seamlessly accessible to both customer-facing products and internal tools.

Market. Hundreds of millions of people use Google's products each day. These products generate revenue as well as goodwill that is useful to the company when it

To foster innovation, Google has a “launch early and iterate” philosophy.

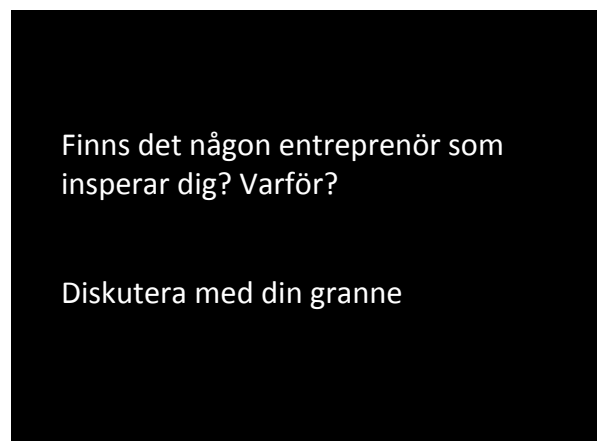
Google employees working on 20 percent projects often join forces and create the internal equivalent of a small start-up.

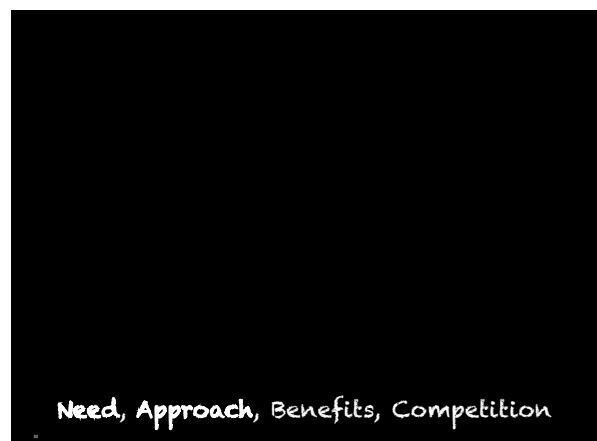
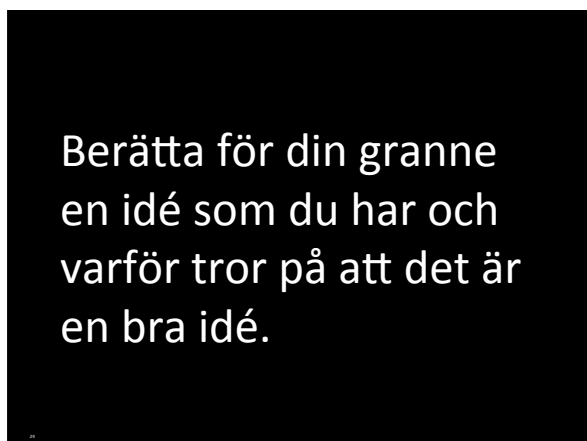
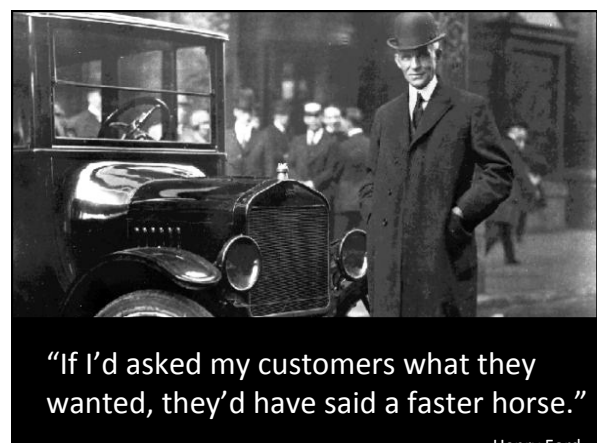
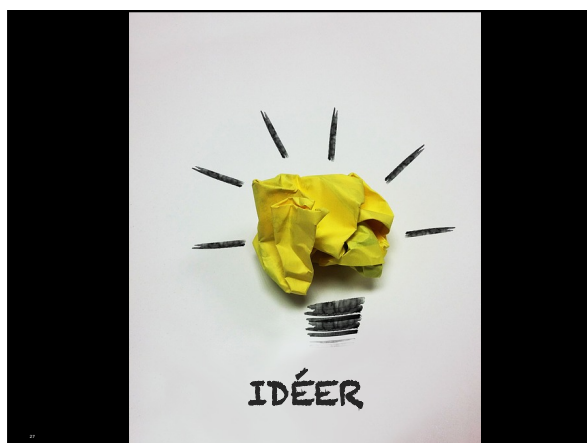


Short-term vs. long-term goals

Because we all are responsible for prioritizing our own work, and because we are conscientious and anxious to be valuable, as individuals we tend to gravitate toward projects that have a high, measurable, and predictable return for the company. So when there's a clear opportunity on the table to succeed at a nearterm business goal with a clear return, we all want to take it. And, when we're faced with a problem or a threat, and it's one with a clear cost, it's hard not to address it immediately.







Lunch exempel

Ok, du är hungrig (Need), vi kan gå till fiket här borta och äta en sallad (Approach). Det ligger nära, salladerna är goda och det brukar vara lugnt så vi kan prata i lugn och ro (Benefits). Annars kan vi gå till McDonald's här bredvid men det är bullrigt och hamburgaren är inte så nyttig men det går snabbt (Competition).



Vem har behovet?

BEHOV: MÖNSTERIGENKÄNNING

Vad ger störst värde?

APPROACH: EN VÄRDEFULL LÖSNING

Lär känna fienden

**KONKURRENS/ALTERNATIV: SYNA
MOTSTÅNDARLAGET**

NEED - Behov

Beskriver kundens och marknadens viktiga behov som idén ska lösa.

Vad är problemet? Vem är kunden?

APPROACH – tillvägagångssätt

Förklarar idéns unika tillvägagångssätt för att tillfredsställa detta viktiga behov.

BENEFITS - Fördelar

Beskriver den kvantifierade nyttan i relation till kundens kostnad.

Värde = Nyttä/Kostnad.

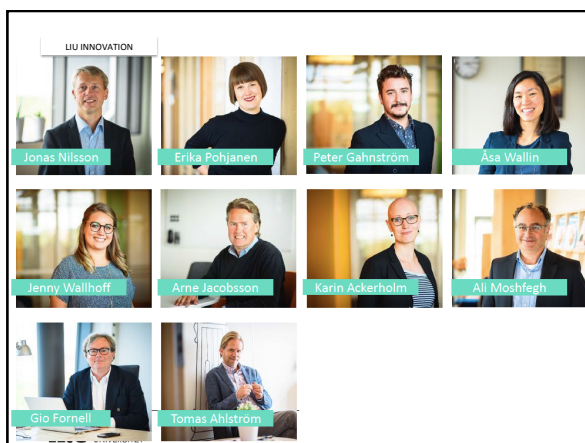
COMPETITION – konkurrens

Vilka är konkurrenterna eller andra alternativ som kan tillfredsställa behovet?





37



TDDD99

<https://www.ida.liu.se/~TDDD99/index.sv.shtml>

TDDD91

<https://www.ida.liu.se/~TDDD91/index.sv.shtml>

Om reflektionstexten till dialogseminariet

Vad är en reflektion?

Reflektion är ett sätt för att utveckla den egna professionen, ett verktyg för kompetensutveckling. Reflektion är lagom mellan vilggen, erfarenhet och viljan att utveckla denna. Genom en medveten reflektion kan erfarenheter, kunskaper och upplevelser omformas till kunskaper och till en del av den kunskap.

När vi uppmärksammar våra tankar, känslor och handlingar ökar vi vår medvetenhet. När vi reflekterar tar vi första steget till utveckling. Genom reflektion kan vi se samband mellan verk och värden. Genom reflektion kan vi bli medvetna om våra egna attityder och värderingar (Forsén 2010). Vi så om hur vi själva har varit handlar och inför nästa steg i utvecklingen.

När vi delar med oss av våra egna reflektioner bidrar vi till lärandet både om oss själva och om andra. I kursen kommer du att reflektera på olika sätt och alla kommer att dela med sig av sina reflektioner:

- Under dialogseminariet kommer du att skriva en reflektionstext. Genom skrivandet skapar du och på tankar, känslor och handlingar. Du tänker och berättar till dig själv om det som har hänt och om situationerna som du står inför. Senare kan du skriva texten tillsammans med att läsa texter, se en film, lyssna på podd eller annat som kan ge dig perspektiv på situationen.
- Under dialogseminariet kommer du att reflektera genom dialog med de andra i din grupp. Du reflekterar också genom att lyssna på vad du har hört av de andra och dela med dig av dina egna tankar och känslor. Det handlar om att vara medveten både för den som skriver (sina egna tankar och reflektioner) och den som lyssnar (sina egna tankar).

Papet (2002) beskriver följande steg i en reflekterande process:

1. **Insikt** – Att uppmärksamma att något hänt som har betydelse eller värde. Reflektionen ges genom att återupptäcka, känslor eller upplevelser som är olika eller annorlunda i en specifik situation. Att uppmärksamma till situationen som den varit. När du har sett eller uppmärksammat situationen har du dessutom fått en första egen upplevelse.
2. **Insikt** – Att reflektera innebär att du återupptäcker, känslor, tankar och handlingar som har betydelse för dig. När du reflekterar vill du kommunicera det viktigaste som har hänt för dig. När du skriver texten till dialogseminariet kommer du att reflektera till specifika erfarenheter.
3. **Insikt** – Att reflektera innebär att du återupptäcker eller uppmärksammar en specifik handling eller situation som du har varit med om. Genomgången leder alltid till att du gör en reflektion som innebär något för dig eller ditt arbete, utveckling eller utvecklingsarbete. Många har varit en del av att reflektera. Reflektion i dialogseminariet innebär att reflektera dialogen och dela dina tankar med andra.

Om reflektionstext till dialogseminariet