

TRAINING

Innovation ManagerIn

Training 1

Innovation-ManagerIn erfolgreich entwickeln. kennenlernen - trainieren - einsetzen

Die Geschwindigkeit der Entwicklung war noch nie so schnell – dabei wird sie nie mehr so langsam sein wie heute.

Jedes Unternehmen steht vor der Herausforderung die neuen Möglichkeiten in seine Strukturen und Prozesse zu integrieren. Von der Führungsebene bis zum Sachbearbeiter sollten alle Mitarbeitenden eingeladen sein die Veränderungen kennenzulernen, zu verstehen, und anwenden zu können.

Hierfür ist es notwendig, ein Kernteam von Innovation-Managern zu entwickeln, um Kultur des ständigen Wandels und der Innovation zu etablieren, um im besten Fall mit New Work neue Geschäftsmodelle entwickeln.

Ziel des Trainings

Ein sorgfältig ausgewähltes Team aus 3-4 neugierigen und motivierten Mitarbeitenden lernt die neuen erfolgreichen Methoden und Arbeitsweisen kennen und wendet diese gleichzeitig zur Entwicklung eines innovativen Geschäftsmodells für das Unternehmen an. Das neue Modell wird zum Abschluss des Trainings der Unternehmensleitung in einem Pitch zur Umsetzung präsentiert.

Inhalte

- Was sind die neuen Methoden und Werkzeuge, mit denen junge und erfolgreiche Unternehmen arbeiten?
- Training und Anwendung der Methoden an einem ausgewählten innovativen Geschäftsidee -> von der Theorie zur relevanten Praxis.
- Build – Measure – Learn: Iterative Vorgehensweise zur Optimierung der Idee, Entwicklung des Prototypen (MVP) mit Ziel Kunden am Markt.
- Aufgaben und Prozesse des Innovationmanagements im Unternehmen, im Zusammenspiel Kunden und Lieferanten, Identifikation von neuen Marktpartnern.

Methoden und Durchführung

Gemeinsam mit dem Führungsteam erarbeiten wir alle Ergebnisse in der Gruppe, d.h. wir hören genau zu, diskutieren und entscheiden gemeinsam. Das garantiert eine offene und kreative Arbeitsweise, die überraschende Ergebnisse liefern wird und richtig viel Spaß macht.

Der Workshop orientiert sich an folgender Struktur unter Nutzung erprobter Methoden, die wir jederzeit auf den Fluss anpassen:

1. Formulierung der Geschäftsidee: Was ist die Innovation, wie spielen unsere Fähigkeiten hier hinein, was fehlt uns zur erfolgreichen Umsetzung.
2. Überprüfung der technischen und wirtschaftlichen Machbarkeit – Was ist notwendig, um diese neue Idee umzusetzen, können wir damit Geld verdienen?
3. Proof of Concept: Testen der Idee, des Geschäftsmodells am künftigen Zielmarkt, mit Kunden und Partnern anhand des ersten Prototypen.
4. Der Pitch: Präsentation der Geschäftsidee inkl. Umsetzungsplan, Geschäftsmodell, Budget und strategischen Potential für das eigene Unternehmen.

Der Workshop schließt mit einem Zertifikat ab.

Referent



Der Executive-Workshop wird von Gregor A. Erkel durchgeführt.

Seit über 25 Jahren entwickelt und etabliert Gregor erfolgreich neue Geschäftsmodelle – sowohl mit und für große internationale Unternehmen, den Mittelstand und Startups, als Berater, Gründer und Führungskraft bei namenhaften Unternehmen wie der Metro AG, Sony Europe und der Telekom AG.

Seit mittlerweile 7 Jahren unterstützt er als Gründer und Geschäftsführer der be ventures Berlin GmbH Startups, den Mittelstand und Konzerne mit seinem Wissen und seiner Erfahrung.

Zudem ist er als Mentor für Startups z.B. bei APX, dem Accelerator Programm von Axel Springer und Porsche, aktiv und lehrt an der HMKW zu „Innovation and Entrepreneurship“.

Für den Workshop verstärken wir das Team je nach Bedarf mit unseren langjährigen Partnern und Experten, die wir je nach Schwerpunkt und Branche gezielt auswählen und einladen.

Dauer

Berufsbegleitender Präsenzkurs mit Online-Übungen über vier Wochen.

Preis

Der Preis für Ihren individuellen Workshop richtet sich der Anzahl der Teilnehmer und Ihren konkreten Anforderungen.

Kontakt

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Kontaktieren Sie uns für ein individuelles Beratungsgespräch unter akademie@cornexion.com

Wir freuen uns auf Ihre Nachricht.