

Methoden und Techniken zur Ideengenerierung und -bewertung

Seminar
7. November 2006

Einladung

Ort

Hotel Seedamm Plaza
Seedammstrasse 3
CH-8808 Pfäffikon/SZ

Einführung

Wer die Zukunft gestalten will, muss heute dafür die Weichen stellen!

In Zeiten immer kürzer werdender Innovationszyklen und verstärkter Globalisierung gilt es, der Konkurrenz mit innovativen Produkten einen Schritt voraus zu sein. Der Weg dorthin ist steinig und die oftmals mühselig gesammelten Ideen bringen nicht immer den gewünschten Erfolg. Innovationen sollen kein Produkt des Zufalls sein! Sie müssen systematisch erarbeitet werden. Dies setzt ein erfolgreiches und vor allem effizientes Innovationsmanagement voraus, bei dem es gilt, die Produktivität der «Ideenmacher» gezielt zu fördern, die Ideen Ihrer Mitarbeiter systematisch zu erfassen und entlang eines strukturierten Innovationsprozesses schrittweise zu entwickeln.

Seminarziele

Sie erzielen wesentliche Erkenntnisse:

- Innovation ist wichtig!
- Innovationsmanagement ist eine Aufgabe der strategischen Unternehmensführung!
- Innovation ist die Kernkompetenz erfolgreicher Unternehmen!
- Der Erfolg von Innovationen ist positiv beeinflussbar!
- Die frühe Phase ist entscheidend!
- Innovation ist führbarer als bislang angenommen!
- Jedes Unternehmen kann zum «Innovations-Champion» werden!

Sie erlernen ausgewählte Methoden:

- zur Erkennung des Innovationspotentials, z.B. QFD, Denken in Funktionen
- zur Generierung von Ideen, z.B. TRIZ, Synektik, Bionik, Reizwortanalyse, Mind-Mapping
- zur Bewertung und Auswahl von Ideen, z.B. «Sichten und Sieben», Portfolio-Analysen
- zur Beobachtung von Märkten und Technologien, z.B. Lead User-Ansatz, Arbeitsablaufanalysen, Technology Intelligence

Nutzen

Das Seminar vermittelt Ihnen den aktuellen Erkenntnisstand aus Praxis und Theorie zum Thema Innovationsmanagement. Sie kennen die strategischen Zusammenhänge und haben einen Überblick über ausgewählte Methoden und deren Anwendungspraxis. Sie wissen, welche die entscheidenden Stellschrauben zur nachhaltigen Stärkung der Innovationskraft Ihres Unter-

nehmens sind und kennen die Erfolgskonzepte existierender «Innovations-Champions».

Methodik

Wissensvermittlung durch einen Mix aus **Inputphasen**, in welchen das gedankliche Rüstzeug, Praxisbeispiele und Denkanstöße vermittelt werden, sowie **Gruppenübungen**, in welchen ausgewählte Instrumente auf Problemstellungen des Innovationsmanagements angewendet werden.

Seminarinhalt

Innovationsmanagement als Aufgabe der strategischen Unternehmensführung

- Innovation ist wichtig!
- Innovationsfähigkeit ist die Kernkompetenz erfolgreicher Unternehmen!
- Der Erfolg von Innovation ist positiv beeinflussbar! Die 10 Erfolgsfaktoren für Innovationen.
- Die frühe Phase ist entscheidend! Die Aufgaben des Innovationsprozesses.

Innovationsaufgabe 1:

Innovationspotential erkennen

- Ideenfindung beginnt mit dem Festlegen des Suchfeldes, nicht mit dem Generieren innovativer Lösungen!
- Methoden zur Ermittlung des Innovationsbedarfs, z.B.:
- Funktionalprofile
- Quality Function Deployment (QFD)
- Handshake-Analyse
- Anwendungsfelder-Problemfelder-Matrix
- Erfolgsfaktoren

Workshop

- Erleben verschiedener Methoden zum Erkennen des Innovationspotentials in der Anwendung
- Erkennen von Vorteilen und Problemen der Anwendung der verschiedenen Methoden
- Präsentation der Resultate des Workshops

Innovationsaufgabe 2: Ideen generieren

- «Es gibt nichts, was nicht zum Suchen und Finden von innovativen Ideen verwendet werden könnte!»
- Welche Kreativitätsbarrieren habe ich persönlich?
- Methoden der Ideengenerierung:
- Analytisch-systematische Methoden (z.B. Bionik, Arbeitsablaufanalyse, Mind-Mapping)
- Intuition anregende Methoden (z.B. Brainstorming und -writing, Osborn-Checkliste, Reizwortanalyse, Synektik)
- Erfolgsfaktoren

Workshop

- Kreativitätstechniken
- Erleben verschiedener Methoden zur Kreativitätssteigerung in der Anwendung
- Erkennen von Vorteilen und Problemen der Anwendung der verschiedenen Methoden

Innovationsaufgabe 3:

Ideen bewerten und auswählen

- Eine schnelle und «gerechte» Ideenbewertung ist entscheidend für die Motivation der Mitarbeiter!
- Überblick über die wesentlichen Methoden, z.B.:
 - Kombinieren und Clustern (Affinitätsdiagramm)
 - Portfolio-Analysen (strategischer Fit, Attraktivität/Risiko, zeitliche Ausgewogenheit)
 - Erfolgsfaktoren

Meine persönliche Innovationsagenda

- Zusammenfassung der Ergebnisse
- Was bedeutet dies für mein Unternehmen?
- Welche konkreten Massnahmen helfen uns, zum «Innovations-Champion» zu werden

Anmeldung: Seminar vom 7. November 2006

Name und Adresse/Firma:

Datum: _____

Unterschrift: _____

Telefon G: _____

Mitglied SAV

Nichtmitglied

Teilnehmer einzeln auflühren:

Bestellung der neuen Broschüre.

_____ Anzahl Broschüren

«SAV-Verbesserungsprozess»

Inhaltsangaben unter www.savasp.ch

Kosten der Broschüre pro Stück:

SAV-Mitglied Fr. 20.- (€ 15.-)

Nichtmitglieder Fr. 30.- (€ 20.-)

Seminarleitung

Dr. Harald Brodbeck und
Dr. Beat Birkenmeier
Partner der Business Results GmbH, Zürich

Teilnehmerausweis

Die Teilnehmerausweise werden zusammen mit der Rechnung und dem Einzahlungsschein versandt. Es wird gebeten, vorher keine Einzahlung vorzunehmen.

Organisation

Das Seminar beginnt am 7. November 2006 um 9.15 Uhr und endet gegen 17.00 Uhr. Die Pausen und das Mittagessen werden nach Absprache geregelt.

Teilnahmegebühr

einschliesslich Unterlagen und Verpflegung

SAV-Mitglieder Fr. 500.- (€ 350.-)
Nichtmitglieder Fr. 700.- (€ 500.-)

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie einen Teilnehmerausweis und eine Rechnung.

Bei allfälligen Rückzug der Anmeldung nach dem Versand des Teilnehmerausweises müssen wir CHF 50.- (€ 35.-) in Rechnung stellen.

Bei Abmeldung zwei Tage vor Beginn des Seminars oder bei Nichterscheinen wird die gesamte Teilnehmergebühr in Rechnung gestellt.

Anmeldung

Bis 23. Oktober 2006 mit Anmeldekarte, per Fax oder per E-mail.

Auskunft

Schweizerische Arbeitsgemeinschaft für Verbesserungsprozesse SAV
Postfach 112, CH - 8640 Kempraten
Telefon ++41 (0) 55 210 44 92
Fax ++41 (0) 55 210 44 73
savasp@bluewin.ch
www.savasp.ch

SAV
ASP

Nicht frankieren
Ne pas affranchir
Non affrancare

Geschäftsanswortsendung Invio commerciale-risposta
Envoi commercial-réponse

Schweizerische Arbeitsgemeinschaft
für Verbesserungsprozesse SAV/ASP

Postfach 112

CH-8640 Kempraten