**创新思维**

**把创意转化为有价值的商业成果**

**5月16-17日上海 6800元**

|  |  |
| --- | --- |
| **谁来参加？** | **课程时长** |
| * 企业主、CEO * 中高层管理者 * 需要创新的职场人士 | * 2天（14小时） |
| **有何收获？** | **先决条件？** |
| * 知晓与体验高效的、操作性强的创新方法 * 拓展创新视角，预见并解决客户未被满足的需求 * 探讨并理清潜在需求与创新的关联性，并尝试关联 * 尝试运用所学创新方略，找到创新落地的路径； * 尝试运用创新工具，制定可行性高的创新方案 | * 认同创新思维可以训练的 * 想要运用创新思维改善现状的 |
| **为何参加？** | |

* 从来不缺乏好的创意，然而，真正把好的创意变成可实现的商业价值，却并不常见，这一过程就是创新。需要创新思维、创新方略、创新工具与创新管理。
* 本课程整合当前国内外创新研究的最新理论成果和大量创新实战案例，理论与实战兼具的培训，用生动、交互的交流方式，为你演示具体案例、模式及方法手段，扩展视野，启迪思考，从而更好地推动本企业的创新。

**课程大纲**

**第一模块：创新的定义和其重要性**

* 何为创新思维？
* 创新为什么重要？
* 创新和创意的差别与关联性
* 方法论：创新方略

案例：米其林经典案例分享

**第二模块：创新的四部曲**

* **第一步：创新策略：**问正确的问题，理解创新的趋势和创新的蓝海（价格到价值的转换）
* 创新策略三大模块
* 问的重要性
* 创新趋势
* 创新的蓝海
* **第二步：创新资产的调配**
* 发散思维：一块砖能有多少用法？
* 推理思维
* 压力山大思维
* **第三步：客户（内部与外部）需求**– 阅人术（内与外），神秘消费者和民俗志（消费者）
* 理解显性与潜在需求的差别 – 学会如何通过潜在需求获得创新突破
* 案例分享：帮宝适的创新案例
* **第四步：创新魔方** – 聚焦需求，建模（借鉴手法），概念设计，成型
* 创新魔方 - 聚焦需求，建模（借鉴手法），概念设计，成型
* 聚焦潜在需求 – 通过共鸣价值点来规划蓝海创新方案
* 建模 – 通过借鉴式方法来寻求突破式创新概念
* 概念设计 – 从客户角度来设计创新
* 成型 – 创新方案的雏形，让创新接近现实

**相关课程**

* 作为企业管理者，你可能还会对《第五项修炼——系统思考应用实务》、《变革管理三次方》感兴趣
* 想要在领导力方面更进一步，你可能需要学习《变革管理三次方》、《EQ-i2.0高情商领导力》等

**讲师简介**

**辜 先生**

* **背景经历**
* 肯耐珂萨资深讲师，顾问
* 获英国托马斯国际（Thomas International）性格测试师认证;获伟事达(Vistage International)CEO教练导师认证;担任多位中外企业中高层管理人员辅导教练；国家外国专家局培训中心认证专家，系统创新导师
* 曾任固铂轮胎中国区总经理，领导中国地区的销售，营销，采购，物流，资讯科技和人力资源等各方面的运作。被《汽车商业评论》杂志评为2009值得赞赏的十大中国汽车人物
* 曾服务于中国本土知名的公关及整合营销公司——海天网联，担任总裁，负责全国业务运营。在辜先生带领下，海天网联在不到三年的时间内，年营业额人民币6000万跃升至16000万元
* 曾在全球排名第一的博雅公关公司旗下市场营销部门——博联传播任总经理一职
* 曾任职柯达（中国）有限公司，在担任数码产品部高级经理期间，将柯达一款濒临失败的数码产品重新包装优化，并赋予其全新的市场定位，在全中国进行了成功的推广
* 辜先生在美国杜瑞克大学（DRAKE UNIVERSITY）以55课全A的成绩获得商业管理学士学位及新闻与大众传播学学士学位.，并获得表彰成绩最优秀的1％的学生Summa Cum Laude称号和先锋奖学金；后于美国威斯康星大学-麦迪逊 (University of Wisconsin-Madison)的A.C尼尔逊学院获得市场研究学硕士学位，并获全奖
* **擅长领域**
* 营销系列：市场营销创新、品牌规划、大客户策略、攻心谈判之术
* 创新系列：创新思维、商业模式系统创新管理、蓝海战略与透视未来
* 通用系列：高效能沟通、商业演讲与演示技巧、故事家
* **服务客户**

上海汽车集团股份有限公司培训中心、东方明珠集团、上海同济科技实业股份有限公司、上汽集团多家子公司、联合汽车电子、ABB、施耐德、IBM、HYFLEX凯发、博世、巴斯夫BASF、KRAGER克鲁格医疗器械、星玛电梯、旭瑞光电、伍尔特国际、吉利美嘉峰、上海华夏邓白氏商业信息咨询有限公司、上海思百吉仪器系统有限公司、摩恩（上海）厨卫有限公司、百事（中国）投资有限公司、普洛斯投资管理（中国）有限公司、森萨塔电子技术（上海）有限公司、耐克、欧司朗光电半导体（中国）有限公司、雄克精密机械贸易（上海）有限公司、泰华施贸易（上海）有限公司、太极医药、雅莹服饰等

* **学员反馈**

*“一整天的课上下来，老师利用很多辅助手段，如看视频，做游戏，讲故事案例，提问等方式，让学员全程注意力都比较集中。包括培训资料很多重点部分的空白，让学员自己填上补充，一个加深印象，另外一个防止走神，很好！”*

——黄女士（某外资材料公司部门经理）