



Seminar

Innovationsmanagement - Kompakt

13.03.2017	in Düsseldorf	Seminarnummer 60117
05.04.2017	in München	Seminarnummer 60217
28.06.2017	in Düsseldorf	Seminarnummer 60317
18.09.2017	in Hamburg	Seminarnummer 60417
07.11.2017	in München	Seminarnummer 60517



Innovationsmanagement – Kompakt

Innovative Produkte, Dienstleistungen und Prozesse bestimmen den mittel- und langfristigen Erfolg von Unternehmen. Neue Ideen müssen zielorientiert vom Markt, Kunden sowie Wettbewerb erkannt und in den Abläufen des Betriebes umgesetzt werden. Eine Vielzahl von internen und externen Faktoren bestimmt diesen Prozess zu einem erfolgreichen Ergebnis. Das aufzeigen der Notwendigkeit eines professionellen Innovationsmanagements in der Firma wird mit zahlreichen Beispielen belegt.

Ihr Nutzen

In unserem Training

- erhalten einen Überblick über die Erfolgsfaktoren eines zielorientierten Innovationsmanagements,
- bekommen zahlreiche Fallbeispiele für den Innovationserfolg von Unternehmen,
- filtern Sie Werkzeuge für Ihre Ideengewinnung,
- wird die Gestaltung und Modellierung von Innovationsprozessen dargestellt,
- erhalten Sie Anregungen, Checklisten, Tipps und Tricks zum Thema Innovationsmanagement.

Seminarmethoden

Mit den Teilnehmern wird anhand von Fallbeispielen und Fragestellungen gemeinsam mit dem Trainer an umsetzbaren Lösungen gearbeitet.

Impulsreferate, Fallbeispiele, Diskussion sowie die Moderation dienen als Werkzeuge für einen erfolgreichen und spannenden Seminartag.

Zielgruppe

Das Training wendet sich an Geschäftsführer, Inhaber, Vorstände und an Führungskräfte sowie Verantwortliche des Innovationsmanagements die sich einen Überblick in professionelles Innovationsmanagement verschaffen wollen. Außerdem dient das Kompaktseminar als Spiegel und Diskussion für die firmeneigene Innovationsmethodik.



Seminarprogramm (Überblick)

1. Grundlagen Innovationsmanagement

- Wünsche und Ziele des Trainingsseminars
- Definition von Innovationen
- Diskussionskultur / Vorgehensweise im Seminar

2. Erfolgsfaktoren des Innovationsmanagement

- Der Dreiklang: Wettbewerb / Kunde / Markt
- Historie / Marktpräsenz / Image des Unternehmens
- Innovationsstrategie
- Ressourceneinsatz / Aufwand
- Innovative Strukturen
- Innovationskultur
- Innovationsprozess

3. Werkzeuge

- Benchmarking
- Bewertung von Ideen
- Wissensmanagement – Der Vorreiter
- Der Kundentreiber
- Die Marktbewertung
- Wettbewerbsanalyse
- Die internationale Komponente

4. Innovationsprozess

- Der Innovationsprozess
- Einflussgrößen
- Beteiligte / Beeinflusser
- Das Ziel vor Augen
- Der Innovationsverantwortliche

5. Innovationscontrolling

- Bewertung der jeweiligen Innovationsschritte
- Entscheidungsgrößen
- Aufwand / Nutzen Planung
- Kosten- / Investitionsplanung der Innovation

6. Besprechung von Praxisfällen der Lehrgangsteilnehmer

- Praxisfälle nach Wünschen der Teilnehmer
- Nach dem Seminarende steht der Trainer für persönliche Fragen bezüglich praktischen Tipps und Erfahrungen kostenfrei zur Verfügung.



Trainer

MBA, Dipl.- Ing. (TU), Dipl.- Ing. (FH), Betriebswirt **Wolfgang Möckel** ist seit 2008 Geschäftsführer der Mmc GmbH, einer international und national tätigen Unternehmensberatung.

Aktuell schreibt er eine Doktorarbeit zum Thema Innovationsmanagement in der frühen Phase an der TU Ilmenau.

Davor hatte er in den letzten 12 Jahren unterschiedliche Leitungsaufgaben in Funktionen als Geschäftsbereichsleiter, Abteilungsleiter beziehungsweise Niederlassungsleiter im In- und Ausland.

Wolfgang Möckel besitzt langjährige Erfahrung in der disziplinarischen Führung von über 100 Mitarbeitern in der High Tech Industrie.

Zahlreiche Innovationsprojekte wurde von Ihm gestartet bzw. in ins Leben gerufen und erfolgreich umgesetzt.

Sehr gerne kann Ihnen ein ausführliches Profil zugesendet werden.

Teilnahmegebühr und Rabattsystem

Die Teilnahmegebühr beträgt **600,- zzgl. MwSt.** Bei der Buchung eines 2. Teilnehmers wird 10 % Rabatt gewährt. Bei der Buchung weiterer Teilnehmer eines Unternehmens wird 20 % Rabatt berechnet.

Leistungen

Trainer, Lehrgangsunterlagen, Tagungshotel sowie Mittagessen und Getränke.

Zertifikat

Jeder Teilnehmer erhält am Ende des Seminars ein persönliches Teilnahmezertifikat.

Hotel / Anmeldung

Bei Buchung des Seminars erhalten Sie eine Anmeldebestätigung. Hier ist auch das Tagungshotel mit Kontaktdaten angegeben. Diesbezüglich erhalten Sie bei Nennung des Trainings in der Regel kostengünstige Konditionen.

Teilnehmer

Um einen optimalen Lernerfolg zu erhalten, haben wir die Teilnehmerzahl auf **5 Personen** begrenzt.

Inhouse

Das Seminar kann auch gerne Inhouse durchgeführt werden. Sprechen Sie mit uns!

Seminarzeiten

Tag: 9:00 – ca. 17.30

Dokument: Rev.2017



Anmeldung

Onlineanmeldung oder

per Mail

training@mmc-con.com

oder

per Fax

Fax +49 (0)8171 346 542

Tel. +49 (0)8171/345 958
Mail: training@mmc-con.com
Internet: www.mmc-con.com

Hiermit buche/n ich/wir die Veranstaltung/en:

_____	_____
Titel der	Seminarnummer
_____	_____
Name des 1. Teilnehmers	Ort und Termin
_____	_____
Titel der	
_____	_____
Name des 2. Teilnehmers	Ort und Termin
_____	_____
Titel der	Seminarnummer
_____	_____
Name des 3. Teilnehmers	Ort und Termin

Rechnungsansc

_____	_____
Firma	
_____	_____
Ansprechpartner	
_____	_____
Funktion im	
_____	_____
Straße	
_____	_____
PLZ / Ort	
_____	_____
Tel. / E - Mail	

Datum _____ Unterschrift _____

AGB – Schulung

Teilnahmegebühren: Die Teilnahmegebühren enthalten: Die Teilnahme am Seminar, Seminarunterlagen sowie die Tagungsgetränke und je Schultag ein Mittagessen. Etwaige Übernachtungskosten sind nicht in den Teilnahmegebühren enthalten. Die Rechnung erhalten Sie beim Seminarbeginn.

Rücktritt: Ein Rücktritt ist schriftlich an die obige genannten Daten (Fax, Adresse) zuzusenden. Selbstverständlich kann kostenfrei ein Ersatzteilnehmer benannt werden. Anfallende Stornokosten werden wie folgt berechnet:

Offene Seminare:

1. mehr als 20 Werktage vor Beginn: keine Gebühren
2. 10 – 20 Werktage vor Beginn: 50% der Teilnahmegebühren
3. weniger als 10 Werktage vor Beginn: 100% der Gebühren

Managementprogramme und Inhouse Seminare:

1. mehr als 30 Werktage vor Beginn: keine Gebühren
2. 15 – 30 Werktage vor Beginn: 50% der Teilnahmegebühren
3. weniger als 15 Werktage vor Beginn: 100% der Gebühren

Rabattsystem: Nimmt ein weiterer Teilnehmer derselben Firma eines offenen Seminars an der Schulung teil, wird ein Rabatt von 10% eingeräumt. Weitere Teilnehmer eines Unternehmens erhalten 20% Preisnachlass.

Sonstiges: Änderungen zu Inhalt oder Ablauf eines Seminars beziehungsweise der Ersatz angekündigter Dozenten können erfolgen, sofern die Ergebnisse der Veranstaltung gewahrt bleiben. Aus wichtigem Grunde, insbesondere bei Erkrankung des Dozenten oder zu geringer Teilnehmerzahl sind wir jedoch berechtigt, gegen volle Rückerstattung gezahlter Gebühren den Lehrgang zu verschieben oder abzusagen. Darüber hinaus gehende Ansprüche des Kunden können nicht geltend gemacht werden.

Datenschutz: Die Teilnehmer werden darauf hingewiesen, dass die erhobenen Daten von der Mmc GmbH in maschineller Form gespeichert und im Rahmen der Zweckbestimmung des Vertragsverhältnisses verarbeitet werden. Vertrauliche Datenbehandlung wird gewährleistet.