



# Methodenkompetenz Seminare und Workshops



## Methodenkompetenz Seminare

In diesem Kompetenzfeld haben wir wesentliche Arbeitstechniken und Methoden zusammengefasst, die im Berufsleben auf allen Hierarchie-Ebenen von Bedeutung sind. Es sind dies zentrale methodische Schlüsselqualifikationen, wie:

- ▮ effizientes Zeitmanagement,
- ▮ die Befähigung zum zielorientierten Handeln und zur geschickten Verhandlung,
- ▮ der umsichtige Umgang mit Informationen und Wissens-Beständen
- ▮ sowie die Handhabung von Entscheidungs- und Problemlösetechniken.

Die Beherrschung dieser Techniken und Methoden ist eine unabdingbare und immer wieder benötigte Voraussetzung für den individuellen beruflichen Erfolg wie auch für die Funktionsfähigkeit von Unternehmen und Organisationen.

### Ihre Ansprechpartnerin

**Edda Fuckerer**  
 Produktmanagerin  
 Tel.: +49 911 95117-592  
 edda.fuckerer@grundig-akademie.de



# Zeit und Aufgaben managen - Weg von Standardtechniken hin zu individuellen Lösungen

Nahezu in allen Funktionsbereichen sind Mitarbeiter heute angesichts knapp kalkulierter Ressourcen und einer breiten Aufgabefülle mit der Anforderung konfrontiert, ihre Arbeitsmethodik und ihr Zeitmanagement auf den Prüfstand zu stellen. Dabei reichen „Standardtechniken“ nicht aus, denn keine Methode ist für alle Menschen gleichermaßen geeignet. Genau hier setzt dieses Training an – Ausgangspunkt ist Ihre Persönlichkeit:

- ▮ Was sind genau Ihre Stärken und Schwächen im Umgang mit Ihren Aufgaben und Ihrer Zeitplanung?
- ▮ Welche Techniken sind deshalb genau für Sie am effektivsten und lassen sich konkret in Ihren Arbeitsalltag integrieren?

### Zielgruppe

Führungskräfte, Projektmanager und Mitarbeiter, die den Ablauf ihres Arbeitsalltages kritisch überprüfen möchten und neue Impulse zur effizienten Arbeitsorganisation suchen.

### Ihr Nutzen

- ▮ Sie erkennen durch die Erarbeitung Ihres persönlichen Stärkenprofils Ihre hinderlichen und förderlichen Verhaltensweisen bei der Zeitplanung und Arbeitsorganisation.
- ▮ Auf dieser Basis erproben Sie das „Handwerkszeug“ zur effizienteren Arbeitsplanung/Selbstorganisation und finden heraus, wie Sie diese Methoden mit Ihren persönlichen Bedürfnissen in Einklang bringen können.
- ▮ Sie entwickeln konkrete Vorgehensweisen für die Realisierung Ihrer Ziele.

### Methoden

Lehrgespräch, Einzelarbeiten, Übungen, Gruppenarbeiten, Fallarbeiten

### Schwerpunkte

- ▮ Ermittlung Ihres Stärkenprofils
- ▮ Erkennen Sie Ihre bevorzugten Verhaltensweisen
- ▮ Erkennen Sie, welche Werkzeuge grundsätzlich zu Ihren Stärken passen
- ▮ Standortbestimmung – wie arbeiten Sie heute?
- ▮ Individuelle Störfaktoren erkennen und bearbeiten
- ▮ Effiziente Techniken auf dem Prüfstand
- ▮ Welche Methoden der Arbeitsorganisation und des Zeitmanagements gibt es?
- ▮ Anwendung der persönlichen Methoden entsprechend Ihrem Stärkenprofil
- ▮ Wie Sie den Stress managen
- ▮ Die Kunst, „Nein“ zu sagen, ohne andere vor den Kopf zu stoßen
- ▮ Wirkungsvolles Delegieren
- ▮ Umgang mit akuten Stresssituationen – vom Tunnelblick wieder ans Licht kommen

### Zertifikat

Zertifikat der GRUNDIG AKADEMIE

### Dauer

2 Tage  
 9:00 – 17:00 Uhr

### Preis

1.090,00 €

### Termine Nürnberg

11.03.2019 - 12.03.2019  
 19.09. 2019 - 20.09.2019

### Standard-Inhouse-Seminar

3.700,00 €  
 zzgl. Reisekosten für den Trainer in Höhe von 250,- € für den 1. Tag und 100,- € für jeden weiteren Tag  
 inkl. Seminarunterlagen

# Konstruktiv verhandeln

Das Berufsleben besteht oftmals aus einer Vielzahl von Verhandlungen. In diesem Seminar erlernen Sie, wie man durch konstruktives Verhandeln, nachhaltige, vertrauensvolle Kooperationen mit Geschäftspartnern aufbauen und sichern kann. Somit lassen sich Vereinbarungen erzielen, die im Interesse aller Beteiligten liegen und somit langfristigen Erfolg sichern.

## Zielgruppe

Alle Menschen, die sich im Rahmen ihrer beruflichen Tätigkeit mit Verhandlungen auseinandersetzen oder in Kürze auseinandersetzen werden, wie zum Beispiel Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf, Vertrieb, Marketing, Personal oder Controlling, Geschäftsführer, Führungskräfte, Selbstständige, Freiberufler, Betriebs- und Personalräte.

## Ihr Nutzen

- Sie erlernen die grundlegenden Strukturen und Abläufe einer konstruktiven Verhandlungsführung, die notwendigen kommunikativen Grundlagen und das erforderliche Hintergrundwissen.
- Sie erhalten eine breite Auswahl an Methoden, die Sie bei Ihren Verhandlungen im beruflichen Alltag aber auch bei schwierigen Gesprächssituationen bedarfsgerecht einsetzen können.
- Sie können sofort durch effektive Übungen, Rollenspiele und Kleingruppenarbeiten das erworbene Wissen in die Praxis umsetzen.

## Methoden

Theorie-Input durch Kurzvorträge, Übungen, Kleingruppenarbeiten und Rollenspiele. Es ist wünschenswert, dass die Teilnehmer eigene Erfahrungen aus ihrer Praxis einbringen.

## Schwerpunkte

- Grundlagen sach- und interessengerechten Verhandeln im Wirtschaftsleben
- Das Phasenkonzept erfolgreicher Verhandlungen
- Kompromiss oder doch lieber Konsens?
- Kommunikation: Die Grundlage erfolgreichen Verhandeln
- Verhandlungstaktik
- Erkennen von Verhandlungsstilen
- Selbsterkenntnis: Was für ein Verhandlungstyp bin ich?
- Verhandlungsführung mit Teams
- Umgang mit Zögern, Blockaden und Eskalationen
- Verhandlungs-Judo bei Psychotricks und Manipulationsversuchen
- Typische Verhandlungsfehler vermeiden

## Zertifikat

Zertifikat der GRUNDIG AKADEMIE

## Dauer

2 Tage  
9:00 - 17:00 Uhr

## Preis

1.090,00 €

## Termine Nürnberg

19.02.2019 - 20.02.2019

## Standard-Inhouse-Seminar

3.700,00 €  
zzgl. Reisekosten für den Trainer in Höhe von 250,- € für den 1. Tag und 100,- € für jeden weiteren Tag  
inkl. Seminarunterlagen

# Problemlösungstechniken - Der Weg zum Ziel

Die klassische Methode – neben der Anwendung mathematischer Theorien im Ingenieurbereich – Probleme zu lösen heißt: Teilen und Herrschen. Große Probleme werden in kleinere unterteilt, und mit der Lösung der kleineren Probleme wird das große Problem gelöst. Diese Methode ist sehr erfolgreich, birgt aber auch Gefahren in sich. Zum Beispiel kann es beim Unterteilen zu Schnittstellenproblemen kommen, etwa durch unzureichende Kommunikation. So wird das Teilen selbst eine Ursache von Problemen!

## Zielgruppe

Führungskräfte aller Ebenen, Führungsnachwuchskräfte, Projektmanager und Mitarbeiter, die komplexe Probleme zu lösen haben.

## Ihr Nutzen

- Sie lernen, komplexe Betriebssituationen zu analysieren und zu beschreiben.
- Sie erfahren, wie Sie für bestimmte Situationen geeignete Problemlösungsmethoden auswählen und anwenden.
- Sie beherrschen die Werkzeuge zum Lösen von Problemen mit Gruppen im betrieblichen Alltag und haben diese an von Ihnen eingebrachten Problemstellungen angewendet.

## Methoden

Lehrgespräch, Kurzpräsentationen, Einzelarbeiten, Gruppenarbeiten, Praxisfallbeispiele und -arbeiten

## Schwerpunkte

Sie bearbeiten Fallstudien und konkrete Problemstellungen aus Ihrem eigenen beruflichen Alltag mit Berücksichtigung der folgenden Schwerpunkte:

- Überprüfen des eigenen Problemlösungsverhaltens
- Kennenlernen verschiedener Problemlösungsmethoden und deren Gemeinsamkeiten und Unterschiede
- 8D
- PDCA
- 7 Steps
- DMAIC
- PAS: Das Problemanalyseschema
- Six Sigma
- „Der Bauch“ als Leitlinie „guter“ Problemlösungen
- Erkennen und Durchbrechen von innerbetrieblichen Regeln: Breakthrough-Ansätze
- Überblick über die methodischen Ansätze beschreiben – analysieren – verbessern – fixieren
- Analytische und kreative Methoden
- Failure Mode and Effect Analysis
- Root Cause Analysis
- Ishikawa
- Scamper-Techniken
- Mindmapping
- Laterales Denken
- Analogie-Methoden
- Etablierung von Lösungen
- Stakeholder-Management

## Zertifikat

Zertifikat der GRUNDIG AKADEMIE

## Dauer

2 Tage  
9:00 – 17:00 Uhr

## Preis

1.090,00 €

## Termine Nürnberg

18.02.2019 - 19.02.2019  
17.10.2019 - 18.10.2019

## Standard-Inhouse-Seminar

3.700,00 €  
zzgl. Reisekosten für den Trainer in Höhe von 250,- € für den 1. Tag und 100,- € für jeden weiteren Tag  
inkl. Seminarunterlagen

# Gestaltung managementorientierter Entscheidungsvorlagen

Entscheidungsvorlagen stellen ein wirkungsvolles Arbeitsmittel dar, um schnell und ziel führend Informationen an das Management weiterzugeben. Einer empfängerorientierten Gestaltung kommt hier eine besondere Bedeutung zu. Dazu ist es erforderlich, die wichtigen Informationen zu identifizieren und anhand eines erkennbaren roten Fadens die „Key Messages“ aussagekräftig aufzubereiten. Dieses Ziel zu erreichen, ist keine Zauberei. Vielmehr sind Regeln zu beachten.

## Zielgruppe

Führungskräfte, Projektleiter und Mitarbeiter, die sich mit der Erstellung von Entscheidungsvorlagen befassen

## Ihr Nutzen

- Sie lernen, Entscheidungsvorlagen ergebnisorientiert zu strukturieren.
- Sie erlangen das Rüstzeug, die Inhalte bei der Erstellung eigener Entscheidungsvorlagen unmittelbar umzusetzen.
- Sie erhalten eine exemplarische Darstellung der Do's und Don'ts einer Entscheidungsvorlagen, um einen intensiveren Einblick in die Praxis zu bekommen

## Methoden

Lehrgespräch, Kurzpräsentationen, Fallbeispiele, Gruppenarbeiten, Praxisfallarbeit

## Schwerpunkte

Wie entwickelt man die „Story“ für eine managementorientierte Entscheidungsvorlage?

- Betrachtung von Adressat und Zielsetzung einer Entscheidungsvorlage
- Umgang mit der Informationsflut
- Ableitung von Story Line und Management Summary
- Treffen aussagekräftiger Formulierungen
- Bewertung des Umfangs: Klasse statt Masse
- Kritische Erfolgsfaktoren

Wie ist eine managementorientierte Entscheidungsvorlage aufgebaut?

- Basiselemente: Gliederung, Action Title, Überschrift, Quellen, Begriffserläuterungen etc.
- Verwendung des eigenen Unternehmenslayouts (CI)
- Auswahl von Schriftarten und Schriftgröße
- Wirkung und Einsatz von Bildern und Textelementen
- Einsatz von Farben und Kontrastelementen: Pfeile, Bubbles etc.
- Praxisbeispiele für gute und weniger gute Entscheidungsvorlagen

Wie kann Zahlenmaterial anschaulich aufbereitet werden?

- Arten und Aufbau der Tabellen
- Ableitung aussagekräftiger Kennzahlen
- Längs- versus Querschnittsanalyse
- Diagrammtypen: ein- und zweiseitige Balken-/Säulendiagramme, Liniendiagramme, Kreis-/ Kuchendiagramme, Wasserfalldiagramme etc.
- Auswahl und Einsatz geeigneter Diagrammtypen
- Verwendung von Linienarten und Schraffuren bei Diagrammen
- Do's und Don'ts bei der Darstellung von Zahlen

## Zertifikat

Zertifikat der GRUNDIG AKADEMIE

## Dauer

2 Tage  
9:00 – 17:00 Uhr

## Preis

1.090,00 €

## Termine Nürnberg

26.03.2019 - 27.03.2019  
21.10.2019 - 22.10.2019

## Termine Essen

13.05.2019 - 14.05.2019

## Standard-Inhouse-Seminar

3.700,00 €  
zzgl. Reisekosten für den Trainer in Höhe von 250,- € für den 1. Tag und 100,- € für jeden weiteren Tag  
inkl. Seminarunterlagen

# Komplexe Informationen aufbereiten - Von der Idee über die Konzeption zur Umsetzung

Sie kennen das? Beim Projektmeeting, bei der Abteilungsbesprechung oder vor Kunden müssen Sie Erkenntnisse, Informationen und Sachverhalte so darstellen, dass die wesentlichen Inhalte wiedergegeben werden. Und zwar so, dass alle diese verstehen und Ihren Gedankengängen folgen können, denn nur dann können Meinungen und Ideen ausgetauscht und die Inhalte weiter entwickelt werden. Aber auch eine zeitnahe und gemeinsame Entscheidung kann erst so möglich gemacht werden. Dies ist keine leichte Aufgabe, wenn der Sachverhalt komplex ist und mit wenigen Worten und Daten augenscheinlich gar nicht erfasst werden kann. Hemingway hat einmal sein Leben in 6 Worte gefasst! Warum sollten Sie Ihre Erkenntnisse da nicht auch zuhörgerecht in verdaulicher Form und Menge darreichen können?

## Ihr Nutzen

- Ausgehend von einer bestimmten Zielstellung lernen Sie, sich auf die wesentlichen Inhalte vorliegender Informationen zu konzentrieren.
- Sie sind in der Lage, Zahlen und Daten so zu strukturieren, dass daraus ein verständliches und überzeugendes Ergebnis entsteht, das den Leser, Zuhörer oder Zuschauer fesselt und die Inhalte überzeugend vermittelt.
- Sie verfolgen konsequent Ihre Idee und führen diese mit einem „roten Faden“ zum beabsichtigten Erfolg.

## Methoden

Trainerinput, Partner- und Teamarbeit mit Auswertung, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Visualisierung

## Schwerpunkte

Informationsmaterial vorbereiten

- Idee / Auftrag klären
- Zielgruppenanalyse
- Zielstellung (z.B. Entscheidungsvorlage, Präsentation etc.)
- Kernaussagen festhalten
- Daten, Fakten und Zahlenmaterial sichten und filtern

Planung und Strukturierung

- Problemstrukturierung
- Sinnvolle Reduzierung der Komplexität
- Strategie und Designentwicklung
- Zahlen griffig aufbereiten

Dramaturgie im Dokumentaufbau und der Ergebnispräsentation

- Roter Faden (story line)
- Adressatengerechte Reihenfolge und Argumentationsstrategie
- Headline, action title, content
- Ideen visualisieren
- Darstellungsformen

## Zertifikat

Zertifikat der GRUNDIG AKADEMIE

## Dauer

2 Tage  
09:00 – 17:00 Uhr

## Preis

1.090,00 €

## Termine Nürnberg

24.06.2019 - 25.06.2019  
19.09.2019 - 20.09.2019  
11.02.2020 - 12.02.2020

## Termine Essen

10.07.2019 - 11.07.2019

## Standard-Inhouse-Seminar

3.700,00 €  
zzgl. Reisekosten für den Trainer in Höhe von 250,- € für den 1. Tag und 100,- € für jeden weiteren Tag  
inkl. Seminarunterlagen

# Wissensmanagement

Die Erarbeitung eines Wissensmanagement-Konzepts für ein Team, eine Abteilung oder einen Bereich ist weitaus herausfordernder als für eine Einzelperson.

## Zielgruppe

Führungskräfte und Mitarbeiter, die ihren Arbeitsplatz wissensgerecht und ihre Arbeitstechniken effizienter gestalten möchten.

## Ihr Nutzen

Lernen Sie in diesem Seminar, wie sich unter Einbindung der Instrumente und Arbeitstechniken für Einzelpersonen ein Gesamtkonzept für Ihr Team, Ihre Abteilung oder Ihren Bereich entwickeln lässt.

- Wissensgerechte Organisation und Koordination eines Teams
- Erkennen Sie die Notwendigkeit des kontinuierlichen Wissenserwerbs
- Erlernen Sie, wie Sie Informationsüberflutung vermeiden
- Erlernen Sie Organisations- und Arbeitstechniken für das Wissensmanagement
- Reagieren Sie mit Ihrem Team schneller auf unvorhergesehene und komplexe Ereignisse
- Arbeiten Sie produktiver durch Wiederverwendung von bereits im Team vorhandenem Wissen
- Entwickeln Sie die Team-Kompetenzen ständig weiter

## Methoden

- Talk-Shop: Während des Seminars und in den Pausen sprechen wir über Ihre Fragen, Ideen und Problemstellungen
- Präsentation mit PowerPoint
- Aktions-Plan: Sie gehen mit einem Aktions-Plan aus dem Seminar, um in der täglichen Arbeit von Ihrer neuen Wissenskompetenz profitieren zu können.

## Schwerpunkte

- Einführung
- Was ist Wissen und wie kann man es managen?
- Neue Arbeitstechniken
- Neue Kommunikationstechniken
- Das Wissenshaus-Modell
- Die Balanced Scorecard

## Zertifikat

Zertifikat der GRUNDIG AKADEMIE

## Dauer

2 Tage  
09:00 – 17:00 Uhr

## Preis

1.090,00 €

## Termine Nürnberg

11.03.2019 - 12.03.2019

## Standard-Inhouse-Seminar

3.700,00 €  
zzgl. Reisekosten für den Trainer in Höhe von 250,- € für den 1. Tag und 100,- € für jeden weiteren Tag  
inkl. Seminarunterlagen

# Agile Methoden richtig einsetzen

SCRUM, Design Thinking, Lean, Kanban, die Lego® Serious Play® Methode und mehr. Gerade wenn man beginnt mit agilen Methoden zu arbeiten ist der Überblick oft schwer. Welche Methode ist wofür geeignet? Wie können unterschiedliche Methoden sinnvoll kombiniert werden? Jede agile Methode entfaltet bereits einzeln eine Kraft, die den Lernenden zunächst überrascht. Richtig wirksam werden diese Methoden jedoch erst, wenn sie korrekt eingesetzt und sinnvoll kombiniert werden.

## Zielgruppe

Geschäftsführer, Manager und Mitarbeiter in den Bereichen Unternehmensentwicklung, Business Development, Produktmanagement, Beratung / Service und Technologie / IT, die Produkte in multidisziplinären Teams erfolgreich entwickeln wollen. Außerdem ist das Seminar auch für Berater und Trainer geeignet, die ihr Methodenwissen weiter ausbauen möchten.

## Ihr Nutzen

In diesem Praxisworkshop erhalten Sie einen Überblick und eine Einführung in die verschiedenen Methoden und lernen die verschiedenen Einsatzbereiche kennen. Von Strategieentwicklung über Produkt- und Servicedesign bis hin zu regelmäßiger Projektarbeit oder dem Lösen von Konflikten bieten verschiedene agile Methoden ein faszinierendes Spektrum an Möglichkeiten.

## Methoden

Es darf experimentiert werden. Nach einem kurzen theoretischen Abriss testen Sie die einzelnen Methoden anhand eines Praxisbeispiels, das sich durch das gesamte Seminar zieht. So lernen Sie automatisch, wie die einzelnen Methoden kombiniert werden. In zahlreichen Übungen entwickeln wir gemeinsam ein agiles Mindset.

## Schwerpunkte

- Strategieentwicklung mit der Lego® Serious Play® Methode
- Produkt- und Service Design mit Design Thinking
- Projektmanagement mit Scrum
- Aufgaben strukturieren mit Kanban
- Anwendung der Lean Startup Methodik
- Modelle visualisieren und Muster erkennen mit Canvas
- Übungen zur Entwicklung eines agilen Mindset sind in den Methoden integriert

## Zertifikat

Zertifikat der GRUNDIG AKADEMIE

## Dauer

2 Tage

## Preis

1.290,00 €

## Termine Nürnberg

11.03.2019 - 12.03.2019  
19.09.2019 - 20.09.2019  
05.03.2020 - 06.03.2020

## Standard-Inhouse-Seminar

4.400,00 €  
zzgl. Reisekosten für den Trainer in Höhe von 250,- € für den 1. Tag und 100,- € für jeden weiteren Tag  
inkl. Seminarunterlagen

# Design Thinking - Von der Idee zur Innovation

Mit Design Thinking können Sie innovatives Denken in Ihrem Unternehmen etablieren und gleichzeitig ein besseres Verständnis für Ihre Kunden und deren Bedürfnisse entwickeln. Design Thinking hilft Denkmuster zu durchbrechen und zeigt neue Möglichkeiten auf, die versteckten Wünsche von Kunden zu entdecken. Für die einen ist Design Thinking nur eine Innovationsmethode, für die anderen bereits eine neue Managementphilosophie, die in komplexen Organisationen eine lebendige Innovationskultur ermöglicht. Doch was verbirgt sich dahinter? Design Thinking ist erfinderisches Denken in interdisziplinären Teams mit konsequenter Kundenfokussierung. Das Ziel ist, neue Ideen zu entwickeln und Problemstellungen des Kunden zu lösen. In diesem Workshop geht es um das Aufspüren und Umsetzen von Kundenbedürfnissen, die vom Markt noch nicht bedient werden. Bei dem Entwickeln von neuen Ideen und Produkten berücksichtigen Sie nicht nur die technische Machbarkeit und die Wirtschaftlichkeit, sondern gleichermaßen auch den Menschen mit seinen Bedürfnissen.

## Zielgruppe

Produktmanager, Fachkräfte und Führungskräfte der Unternehmensentwicklung, Ideen- und Innovationmanager, Ingenieure als Produktentwickler, Geschäftsführer

## Ihr Nutzen

Im Workshop lernen Sie alle wesentlichen Bausteine des Design Thinking kennen, entwickeln systematisch neue Ideen für Vertrieb, Marketing oder Produktion, die aus Ihrem Berufsumfeld stammen. Sie lernen die Erfolgsstrategien des Design Thinking kennen und erfahren, wie Sie diese mühelos in Ihren Berufsalltag einsetzen können.

- Sie lernen, die versteckten Erwartungen Ihrer Kunden besser zu identifizieren und entwickeln Bedürfnis- und Erwartungsprofile für Kundengruppen.
- Durch die systematische Ideenentwicklung lernen Sie, kreative Lösungen für komplexe Probleme zu entwickeln. Sie lernen Methoden kennen, wie Sie sich in die Perspektive Ihrer Kunden versetzen können. Dadurch erkennen Sie, dass es nicht darum geht „was Sie Ihren Kunden verkaufen können, sondern was Ihr Kunde für seine Aufgabe wirklich braucht.“
- Sie erlernen wirkungsvolle und praxisorientierte Methoden zur Neuentwicklung von Produkten und den Einsatz von Kreativitätstechniken gewinnbringend einzusetzen.
- Sie lernen Ideenkonzepte mittels einfacher Prototypen und Quicktests schnell zu überprüfen, sowie kostengünstig zu realisieren.

## Methoden

Trainer Input, Gruppenarbeit, Reality Checks, Kreativitätstechniken, Design Techniken inkl. Toolkit mit zahlreichen Vorlagen, Reflexion der Erfahrungen durch Diskussion.

Im Seminar werden die Inhalte interaktiv und praxisorientiert vermittelt. Sie können das erworbene Wissen und die erlernten Methoden sofort in Ihrem Unternehmen anwenden.

## Schwerpunkte

Die zentralen Elemente des Design Thinking für Ihr Unternehmen:

- Sie erlernen die zentralen Elemente, um Design Thinking in Ihrer Umgebung umzusetzen.
- Sie eignen sich ein besseres Verständnis für Ihren Kunden und seine Bedürfnisse an.
- Sie realisieren schneller und kostengünstiger Innovationen im Unternehmen.
- Sie kennen effektive und schnell umsetzbare Kreativitätstechniken

- Sie entwickeln mit interdisziplinären Teams innovative, erfolversprechende Ideen und machen diese erlebbar.

Die einzelnen Stufen des Design-Thinking-Prozesses:

- Produkte und Dienstleistungen menschenzentriert entwickeln
- Die sechs Stufen des Design-Thinking-Prozesses
- Vom Problem zum Lösungskonzept
- Neues Entdecken durch Perspektivenwechsel
- Methoden und Tools zur systematischen Ideenentwicklung (Bsp: Business Modell Canvas)
- Die entwickelten Ideen auswählen und bewerten
- Einfache Prototypen mit Kunden testen
- Ideen vor Entscheidern überzeugend präsentieren

## Zertifikat

Zertifikat der GRUNDIG AKADEMIE

## Dauer

2 Tage  
09:00 – 17:00 Uhr

## Preis

1.290,00 €

## Termine Nürnberg

20.05.2019 - 21.05.2019

## Standard-Inhouse-Seminar

4.400,00 €  
zzgl. Reisekosten für den Trainer in Höhe von 250,- € für den 1. Tag und 100,- € für jeden weiteren Tag  
inkl. Seminarunterlagen

# Lean Startup Workshop

Die digitale Transformation und damit einhergehende Veränderungen stellen große Herausforderungen an die Entwicklung neuer Produkte, Services und Geschäftsmodelle. Alles muss möglichst schnell gehen und es treten neue Wettbewerber auf den Plan aus Bereichen, in denen man sie am wenigsten vermutet hätte. In kurzer Zeit etablieren diese sich am Markt. Vor diesem Hintergrund hat sich in den letzten Jahren die Lean Startup Methode (Eric Ries 2010) als Vorgehensweise zur Entwicklung von Produkten, Services und Geschäftsmodellen zunehmend etabliert. Typisch für Lean Startup ist, dass die Methode den Entwicklungsprozess konsequent an den Kundenbedürfnissen ausrichtet, die Ergebnisse direkt messbar macht und eine schrittweise Optimierung und Anpassung auf Basis überprüfter Hypothesen über Markt und Kunden ermöglicht.

## Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aller Ebenen sowie Business Development Manager, Produktmanager, Brand Manager, Marketing Manager, Innovationsmanager, Berater.

## Ihr Nutzen

Sie erhalten einen komprimierten Überblick zur Lean Startup Methode und Mindset und können diese sofort in Ihrem eigenen Umfeld anwenden. Der Fokus liegt konsequent auf den konkreten Nutzerbedürfnissen. Sie lernen, wie Sie durch das ständige Review zusammen mit dem Kunden deutlich erfolgreichere Produkte und Services entwickeln können.

## Methoden

Trainerinput, Gruppenarbeit, Fallbeispiele  
Die drei Schritte „Build“, „Measure“ und „Learn“ ziehen sich konsequent durch den gesamten Prozess, von der ersten groben Idee, bis hin zur Weiterentwicklung fertiger Produkte und Services.

## Schwerpunkte

- Business Model Canvas Methodik
- Training zur Arbeit mit Canvas Templates
- Strukturierung von Geschäftsmodellen
- Synthese und Iteration
- Bewertung und Ableitung nächster Schritte
- Lean Startup Methodik
- Lean Startup Ansatz
- Hypothesengetriebene Entwicklung und Metriken
- Entwicklung von passenden Experimenten zum leichtgewichtigen Test der Hypothesen
- Minimum Viable Product
- Build Measure Learn Zyklus
- Customer Feedback
- Product-Market-Fit: Kontinuierliche Innovation

## Zertifikat

Zertifikat der GRUNDIG AKADEMIE

## Dauer

1 Tag

## Preis

690,00 €

## Termine Nürnberg

01.04.2019

## Termine Hamburg

17.06.2019

## Standard-Inhouse-Seminar

2.400,00 €  
zzgl. Reisekosten für den Trainer in Höhe von 250,- € für den 1. Tag und 100,- € für jeden weiteren Tag  
inkl. Seminarunterlagen

**GRUNDIG AKADEMIE**  
Akademie für  
Wirtschaft und Technik  
Gemeinnützige Stiftung e.V.

Beuthener Straße 45  
90471 Nürnberg  
Fon +49 911 40905-01  
info@grundig-akademie.de

[www.grundig-akademie.de](http://www.grundig-akademie.de)

**Niederlassung Gera**  
GRUNDIG AKADEMIE

Friedericistraße 11  
07545 Gera  
Fon +49 365 55276-0  
info-gera@grundig-akademie.de

[www.grundig-akademie-gera.de](http://www.grundig-akademie-gera.de)