

Geschäftschancen finden und nutzen:

Trainingsreihe zum Ideenmanagement für Frauen

Ziel

Die Trainingsreihe Women Innovation wendet sich an Frauen, die ihre Zukunft aktiv gestalten und innovative Geschäftsideen gewinnbringend nutzen wollen. Im Mittelpunkt stehen die Strategien und Methoden des Ideenmanagements, die (Weiter-)Entwicklung aussichtsreicher Innovationen und ihre kundenspezifische Vermarktung.

Die Teilnehmerinnen lernen die verschiedenen Phasen und ihre persönliche Rolle im Innovationsprozess kennen. Durch die Konzentration auf ihre Stärken können sie optimale Geschäftsfelder und Zielgruppen definieren, neue innovative Angebote entwickeln oder bestehende Erfindungen überprüfen. Übungen zum Selbstmarketing und aktiven Verkaufen erhöhen die Realisierungschancen - auch für zukünftige Ideen.

Women Innovation für Frauen ist eine Kombination aus Seminar, Training und Workshop. Hier können die Teilnehmerinnen gemeinsam persönliche Ziele und Lösungen erarbeiten, Selbstmanagement und Präsentation verbessern oder ihre Entwicklungsvorhaben optimieren. Innovationskraft und Selbstbewusstsein werden so gestärkt, Veränderungen konstruktiver und gelassener gemeistert.

Das Innovationstraining findet in drei Modulen á zwei Tagen statt. Individuelle Aufgaben aus dem Selbst-Coaching sorgen zwischen den Trainingstagen für einen wirksamen Transfer in die Praxis.

Inhalte aus den drei Modulen

I. Strategien & Methoden

- Erfolgsfaktoren, Phasen und Rollen im Innovationsprozess
- Persönlichkeitsprofil und Stärkenanalyse
- Werkzeuge, Methoden und Kreativitätstechniken
- Teammanagement für Innovationen
- Gewerbliche Schutzrechte, Recherchen, Lizenzen

II. Ideenmanagement

- Selbst- und Zeitmanagement, Mind Mapping
- EKS-Strategie: Schritt für Schritt zur optimalen zielgruppen-spezifischen Innovation
- Zielgruppenanalyse, Nutzen und Akzeptanztest
- Realisierung: Partner, Team, Netzwerke, Kooperation

III. Innovationsmarketing

- Kommunikation, Argumentation, Selbstvermarktung
- Nutzen und Bedarf kundenorientiert präsentieren
- Coaching: Aktiv zuhören und verkaufen
- Individuelle Lösungen für Marketing und Vertrieb

Trainerin

- Dr. Caren Möhrke, Unternehmenstraining & Coaching, Düsseldorf
- seit über 10 Jahren Innovationsberaterin für freie ErfinderInnen, WissenschaftlerInnen und mittelständische Unternehmen
- Training und Coaching von Teams, Führungskräften und Privatpersonen
- www.carenmoehrke.de

Termine

Berufstätige / Selbstständige | Innovationsworkshop (je 4 Tage)

- 11., 12., 18. und 19. Juni 2007
- 13., 14., 22. und 23. August 2007

Arbeit Suchende | Neue Wege, neue Ziele (je 4 Tage)

- 17. bis 20. April 2007
- 18. bis 21. September 2007

Herbst 2007: Vertiefungsmodule für ehemalige Teilnehmer/-innen – Termine werden im Juli 2007 bekannt gegeben

Infos

Susanne Roll o. Jens Birkholz
GTC Gummersbach GmbH
Bunsenstraße 5
51647 Gummersbach
Fon.: 02261/81 45 07 o. 09 | Fax: 02261/81 49 00
www.gtc-gm.de
Kosten bzw. Förderung für die Trainings bitte individuell erfragen.
Stand 14.03.2007, cm