

Seminar

Kundenzentrierung im Innovationsmanagement



Die Top-Themen:

- **Faktoren für eine erfolgreiche Innovation**
- **Der Kunde als Innovationstreiber**
- **Von der Push-Innovation zur Pull-Innovation**
- **Umgang mit veränderten Kundenanforderungen**
- **Methoden der Kundenintegration**

Termine und Orte

- 02. und 03. Dezember 2024
Online
- 24. und 25. März 2025
Frankfurt am Main
- 14. und 15. Juli 2025
Online
- 12. und 13. November 2025
Freising

„Der Wert einer Idee liegt in ihrer Nutzung“ - Thomas Edison

Ihre Seminarleitung
Prof. Dr. Claus W. Gerberich,
Verwaltungsrat, Gerberich
Consulting AG, Ennetbürgen

Allgemeine Informationen

Zielsetzung

Innovationen bieten sowohl Chancen als auch Risiken. Viele Innovationen scheitern, weil sie nicht den Erwartungen der Kunden entsprechen. Soll die Innovation erfolgreich sein, ist es unerlässlich die Kundenbedürfnisse frühzeitig und präzise zu ermitteln und den Kunden aktiv in den Innovationsprozess miteinzubeziehen.

Welche Faktoren entscheiden über den (Miss-)Erfolg einer Innovation? Wie geht man mit veränderten Kundenanforderungen um? Und mithilfe welcher Methoden kann der Kunde in den Innovationsprozess effizient integriert werden?

In diesem Seminar lernen Sie, welche gängigen Faktoren für das Scheitern oder den Erfolg einer Innovation verantwortlich sind und wie Sie (veränderte) Kundenanforderungen identifizieren und adressieren. Erkennen Sie, warum Touchpoint Management ein Schlüsselfaktor im Innovationsprozess ist und erarbeiten Sie gemeinsam Methoden der erfolgreichen Kundenintegration. Best-Practice-Beispiele aus Unternehmen, die den Kundenfokus im Innovationsmanagement erfolgreich umgesetzt haben, runden das Seminar ab und erleichtern die individuelle Umsetzung im eigenen Unternehmen.

Zielgruppe

- Fachkräfte aus den Bereichen Innovationsmanagement sowie Produktmanagement und -entwicklung
- Geschäftsleitung und Führungskräfte
- Mitarbeitende der Abteilungen Entwicklung, Vertrieb und Marketing
- Entscheidungsträger

Inhouse-Seminar

Dieses Seminar können Sie auch als firmeninterne Schulung buchen:

Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot. Rufen Sie uns an.

 **Frau Angela Bungert/Herr Jens Wilk**
Tel.: +49 211 6214-200, E-Mail: inhouse@vdi.de
Herr Heinz Küsters  
Tel.: +49 211 6214-278, E-Mail: kuesters@vdi.de

Veranstaltungsdokumentation

Jeder Teilnehmer erhält eine Dokumentation wie Präsentationsunterlagen, Handbuch o.ä. und eine VDI Wissensforum-Teilnahmebescheinigung.



Seminarleitung

Prof. Dr. Claus W. Gerberich, Verwaltungsrat, Gerberich Consulting AG, Ennetbürgen



Prof. Dr. Claus W. Gerberich studierte Maschinenbau an der Universität Karlsruhe, Betriebswirtschaft an der Universität Mannheim und promovierte am MIT in Cambridge. Er war 25 Jahre in der Industrie in führender Position tätig (BASF und SCA) und 18 Jahre in Vorstandspositionen (Adidas, Schöller

Mövenpick, Battelle Europe Genf und Staff Zumtobel). Als geschäftsführender Gesellschafter hat er die Maschinenfabrik (Öl- und Gaskühler) internationalisiert. Seit mehr als 10 Jahren ist er Mitglied der Geschäftsleitung der MAB Business School und Partner der St. Gallen International Management Consulting.

Claus W. Gerberich ist tätig als Dozent, Berater und Coach, zudem als persönlicher Berater von Top Management und Aufsichtsorganen renommierter internationaler Unternehmen in den Bereichen Strategisches Management, Innovationsmanagement, Business Development, Marketing und Sales.

Seminarmethoden

In diesem Seminar erhalten Sie theoretischen Input eines erfahrenen Trainers und Unternehmers. Außerdem profitieren Sie von einem interaktiven Dialog, verschiedenen Gruppenarbeiten und Best Practice Beispielen. Lernen Sie Benchmarks kennen und erarbeiten Sie gemeinsam einen Methoden-Baukasten.



Weitere interessante Veranstaltungen

Change ganzheitlich managen

24. und 25. Februar 2025, Düsseldorf

23. und 24. Juni 2025, Online

22. und 23. Oktober 2025, Mannheim

Technologiemanagement

03. und 04. März 2025, Frankfurt am Main

03. und 04. Juli 2025, Online

Business Planning

06. und 07. März 2025, Berlin

02. und 03. Juli 2025, Stuttgart

Seminarinhalte

1. Tag 09:00 bis 18:00 Uhr

2. Tag 08:30 bis 16:00 Uhr

Faktoren für eine erfolgreiche Innovation

- Vom Red Ocean zum Blue Ocean
 - » Wettbewerbsfähigkeit trotz hoher Konkurrenz
 - » Verkaufsvorteile, Zielgruppe, Kundenerlebnis, Branding und Preisgestaltung
 - » Eintritt in einen konkurrenzlosen Markt
 - » Erschließung von Marktpotenzialen
 - » Richtige Gelegenheit zum richtigen Zeitpunkt erkennen und nutzen
- Bereitschaft zum Wandel des gelebten Geschäftsmodells
- Von Push-Innovationen zu Pull-Innovationen
 - » Push-Faktoren: Forschung & Entwicklung, regulatorisches Umfeld & Wettbewerbsdruck
 - » Pull-Faktoren: Nachfrage, Marktbedürfnisse & technologische Konvergenz

Warum scheitern Innovationen?

- Fehlende Kundenorientierung als Hauptgrund des Scheiterns
- Tief gehende Verständnisenwicklung für Markt- und Kundenbedürfnisse
- Ungenutzte Potentiale der Innovation erkennen und nutzbar machen
- Technologiebeherrschung: Gängige Problematiken
- Organisationsstrukturen als Stolpersteine für Innovationen
- Der große Nutzen von Open Innovation
 - » Das Lead-User-Konzept: Anforderungen und Integration
- Die wichtigsten KPIs im Innovationsprozess

++ Übung: Gescheiterte Innovationen - Ursache und Wirkung

Der Kunde als Innovationstreiber

- Die Kundenkette
 - » Vom direkten Kunden zum Endkunden
- Kundenanforderungen: Die Bedingung an die Innovation
- Kundenerwartungen erkennen und adressieren

Der Kundennutzen im Fokus

- Basisleistungen, Schlüsselleistungen und Schrittmacherleistungen
- Touchpoint Management als Schlüsselfaktor im Innovationsprozess

- Customer Centricity
 - » Mit Strategien, Prozessen & Co Kundenbeziehungen pflegen und optimieren
 - » Customer Journey
 - » Customer-Relationship-Management
 - » Customer-Experience-Management

Der Umgang mit veränderten Kundenanforderungen

- Kano Modell
 - » Systematisches Erringen der Kundenzufriedenheit
 - » Basis-, Leistungs-, Begeisterungs-, Rückweisungs- und Unerhebliche Merkmale
- Dynamische Wirkzeiten: Dynamic Kano Model
 - » Flexible & adaptive Planung und Steuerung von Kundenanforderungen

++ Übung: Wie verändern sich die Kundenerwartungen?

Methoden der Kundenintegration

- Co-Creation und Kundenbeteiligung in der Produktentwicklung
- Einsatz von Prototyping und Testmethoden
- Bedeutung und Nutzen und des Minimum Viable Product
- Kundenkontaktpunktmanagement als Schlüsselfaktor

Wandel in der Innovationskultur

- Der bedeutende Nutzen einer offenen Fehlerkultur
- Von der geschlossenen zur offenen Innovation
- Der Wandel zum agilen Innovationsprozess

++ Gruppenarbeit: Von der Fehlerkultur zur Innovationskultur



Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

1. Sie erkennen die Kundenanforderungen und -erwartungen.
2. Sie erkennen die Bedeutung des Kunde im Innovationsprozess.
3. Sie erarbeiten Methoden zur effektiven Kundenintegration.
4. Sie erkennen den Nutzen von Open Innovation.
5. Sie erfahren, warum Innovationen oftmals scheitern.

Seminar:
Kundenzentrierung im Innovationsmanagement

Jetzt online anmelden
www.vdi-wissensforum.de/
08SE155



VDI Wissensforum GmbH | VDI-Platz 1 | 40468 Düsseldorf | Deutschland

Sie haben noch Fragen?
Kontaktieren Sie uns einfach!

VDI Wissensforum GmbH
Kundenzentrum
Postfach 10 11 39
40002 Düsseldorf
Telefon: +49 211 6214-201
Telefax: +49 211 6214-154
E-Mail: wissensforum@vdi.de
www.vdi-wissensforum.de

Ich nehme wie folgt teil (zum Preis p. P. zzgl. MwSt.):

Seminar			
<input type="checkbox"/> 02. und 03. Dezember 2024 Online (08SE155701)	<input type="checkbox"/> 24. und 25. März 2025 Frankfurt am Main (08SE155001)	<input type="checkbox"/> 14. und 15. Juli 2025 Online (08SE155002)	<input type="checkbox"/> 12. und 13. November 2025 Freising (08SE155003)
EUR 2.090,-	EUR 2.090,-	EUR 2.090,-	EUR 2.090,-

www

Ich bin VDI-Mitglied und erhalte **pro Veranstaltungstag EUR 50,- Rabatt** auf die Teilnahmegebühr: VDI-Mitgliedsnummer* _____

*Für den VDI-Mitglieder-Rabatt ist die Angabe der VDI-Mitgliedsnummer erforderlich.

Meine Kontaktdaten:

Nachname _____ Vorname _____

Titel _____ Funktion/Jobtitel _____ Abteilung/Tätigkeitsbereich _____

Firma/Institut _____

Straße/Postfach _____

PLZ, Ort, Land _____

Telefon _____ Mobil _____ E-Mail _____ Fax _____

Abweichende Rechnungsanschrift _____

Datum _____ Unterschrift _____

Teilnehmer mit einer Rechnungsanschrift außerhalb Deutschlands, Österreichs oder der Schweiz bitten wir, mit Kreditkarte zu zahlen. Bitte melden Sie sich über www.vdi-wissensforum.de an. Auf unserer Webseite werden Ihre Kreditkartendaten verschlüsselt übertragen, um die Sicherheit Ihrer Daten zu gewährleisten.

Die **allgemeinen Geschäftsbedingungen** der VDI Wissensforum GmbH finden Sie im Internet: www.vdi-wissensforum.de/de/agb/

Veranstaltungsort(e)

Frankfurt am Main: Relixa Hotel Frankfurt am Main, Lurgiallee 2, 60439 Frankfurt am Main, Tel. +49 69/95778-0, E-Mail: frankfurt.main@relixa-hotel.de
Freising: Mercure Hotel München Freising Airport, Dr.-von-Daller-Str. 1-3, 85356 Freising, Tel. +49 8161/532-0, E-Mail: ha0q8-sb@accor.com

Im Veranstaltungshotel steht Ihnen ein begrenztes **Zimmerkontingent** zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer frühzeitig per Telefon oder E-Mail direkt bei dem Hotel mit dem Hinweis auf die „VDI-Veranstaltung“. Weitere Hotels in der Nähe des Veranstaltungsortes finden Sie auch über unseren kostenlosen Service von HRS, www.vdi-wissensforum.de/hrs

Leistungen: Im Leistungsumfang sind die Pausengetränke und an jedem vollen Veranstaltungstag ein Mittagessen enthalten. Ausführliche Veranstaltungsunterlagen werden den Teilnehmern am Veranstaltungsort ausgehändigt.

Exklusiv-Angebot: Als Teilnehmer dieser Veranstaltung bieten wir Ihnen eine 3-monatige, kostenfreie VDI-Probenmitgliedschaft an (dieses Angebot gilt ausschließlich bei Neuaufnahme).

Datenschutz: Die VDI Wissensforum GmbH verwendet die von Ihnen angegebene E-Mail-Adresse, um Sie regelmäßig über ähnliche Veranstaltungen der VDI Wissensforum GmbH zu informieren. Wenn Sie zukünftig keine Informationen und Angebote mehr erhalten möchten, können Sie der Verwendung Ihrer Daten zu diesem Zweck jederzeit widersprechen. Nutzen Sie dazu die E-Mail-Adresse wissensforum@vdi.de oder eine andere der oben angegebenen Kontaktmöglichkeiten.

Auf unsere allgemeinen Informationen zur Verwendung Ihrer Daten auf <https://www.vdi-wissensforum.de/datenschutz-print> weisen wir hin. Hiermit bestätige ich die AGBs der VDI Wissensforum GmbH sowie die Richtigkeit der oben angegebenen Daten zur Anmeldung.

Ihre Kontaktdaten haben wir basierend auf Art. 6 Abs. 1 lit. f) DSGVO (berechtigtes Interesse) zu Werbezwecken erhoben. Unser berechtigtes Interesse liegt in der zielgerichteten Auswahl möglicher Interessenten für unsere Veranstaltungen. Mehr Informationen zur Quelle und der Verwendung Ihrer Daten finden Sie hier: www.wissensforum.de/adressquelle

Mit dem FSC® Warenzeichen werden Holzprodukte ausgezeichnet, die aus verantwortungsvoll bewirtschafteten Wäldern stammen, unabhängig zertifiziert nach den strengen Kriterien des Forest Stewardship Council® (FSC). Für den Druck sämtlicher Programme des VDI Wissensforums werden ausschließlich FSC-Papiere verwendet.

