



Online-Seminar ab dem 22.09.2020

Applied Design Thinking



Applied Design Thinking:

Methode für die kundenorientierte Entwicklung von Lösungen

Wie Sie mit Design Thinking Ideen für kundenorientierte Produkte und Dienstleistungen entwickeln und diese in Form von Prototypen visualisieren.

Wissen aneignen – Methoden anwenden – Netzwerk erweitern

- ✓ Sie lernen das Vorgehen für Design Thinking kennen
- ✓ Sie lernen die Instrumente kennen, um kundenorientierte Produkte und Dienstleistungen zu erstellen
- ✓ Sie lernen Möglichkeiten kennen, um Nutzer und Produkte zu visualisieren
- ✓ Sie lernen wie Ideen abgeleitet, beschrieben und weiterentwickelt werden
- ✓ Sie lernen, wie Prototypen für Produkte und Dienstleistungen entwickelt werden
- ✓ Sie erhalten umfangreiches Material für Ihre Arbeit mit der Design Thinking Methode

Adressaten:

- ✓ Inhaber, Geschäftsführer, Geschäftsleitungsmitglieder und Teamleiter
- ✓ Manager Strategie, Business Development und Digitalisierung
- ✓ Berater Strategie, Organisation und Business Development

Beschreibung

Die kundenorientierte Entwicklung von Produkten und Dienstleistungen ist ein wichtiger Erfolgsfaktor von Unternehmen, da Fehlentwicklungen und Flops vermieden werden können. Zudem ist es notwendig, Kunden zu begeistern und diese mit passenden Produkten und Dienstleistungen langfristig an das Unternehmen zu binden.

Das Online-Seminar bietet Ihnen die Möglichkeit, Design Thinking kennenzulernen und anzuwenden. Hierbei werden die Bedürfnisse von Kunden aufgegriffen und mittels eines strukturierten Prozesses in Form von Prototypen umgesetzt.

Design Thinking kann sowohl im Endkunden-, als auch im Geschäftskundenbereich eingesetzt werden.

Zielsetzung

Das Online-Seminar widmet sich der kundenorientierten Gestaltung von Produkten und Dienstleistungen mittels Design Thinking. Es enthält neben Grundlagen auch ein Vorgehensmodell mit geeigneten Instrumenten. Die Teilnehmer können kundenorientierte Produkte und Dienstleistungen gestalten.

Methode

Unsere Methode ermöglicht es, Erkenntnisse zu erlernen, Tools in Teams anzuwenden und beides in die Praxis zu transferieren. Sie besteht aus:

- ✓ Interaktive Präsentation
- ✓ Praxisorientierte Fallstudien
- ✓ Diskussion erzielter Ergebnisse
- ✓ Einsatz von Kreativitätstechniken

Interaktives Online-Format

mit individueller Arbeit und individuellem Coaching



Individuelles Coaching je Seminarteilnehmer (1 x 60 Min.) 

Ablauf

Themenfeld
Einkaufserlebnis von Kunden

Wünsche

- Bequemes Einkaufen
- Ausruhen während des Einkaufens
- Mehr sozialer Kontakt

Beschwerden

- Hektik während des Einkaufens
- Nicht zurecht finden

Einkaufserlebnis von älteren verbessern?

Wie lässt sich eine Design Challenge ableiten und definieren?

Beschreibung (Wozu soll sich der User geben beschreiben? Z.B. Alter, Geschlecht, Familienstand, Hobbies, Wohnung, Charakter etc.)

Beziehungen (Welche Beziehungen hat der User? Z.B. sozialer Kontakt, Partnerschaften, Familie, etc.)

Beeinflusser (Wer beeinflusst den User? Z.B. Familie, Freunde, Kollegen, etc.)

Sehen (Was sieht der User und wie gestaltet sich sein Umfeld? Welche Angebote bekommt er?)

Hören (Was hört der User wie seinem Umfeld?)

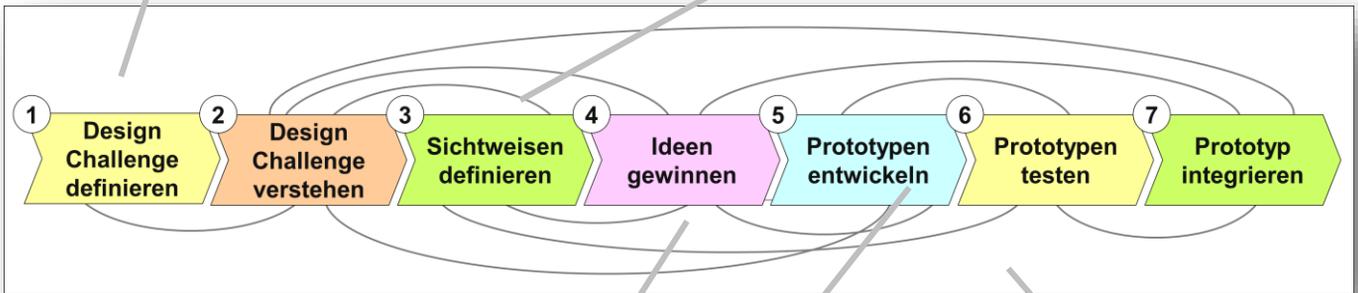
Denken/Fühlen (Was geht im Kopf des Users vor sich? Was sind seine Gefühle? Was beschäftigt ihn?)

Sagen (Wofür spricht der User und wie verhält er sich in der Öffentlichkeit? Was erzählt er anderen?)

Lust/Freude (Was bereitet dem User Lust und Freude? Was möchte der User erreichen? Welche Ziele/Wünsche hat er? Was motiviert ihn? Z.B. Zeit- und Kostensparnis, sozialer Anerkennung)

Job to be done (notwendendieses Problem lösen? Welche Probleme hat er? Welche Fähigkeiten hat er?)

Wie lassen sich Nutzer mit ihren Bedürfnissen detailliert beschreiben?



Wie können Ideen für die Befriedigung von Bedürfnissen gewonnen werden?

Wie können Prototypen entwickelt und getestet werden?

Wie gestaltet sich der Prozess des Design Thinking?

Ideenpool

Einkaufserlebnis

- Abholservice
- Lieferservice
- Shopping App
- Personal Shopper
- Kaffee und Kuchen
- Markt-atmosphäre
- Laufband mit Waren
- Kochevents
- ...

Skizze 

Story 

Film 

Modell 



Hans geht in den Supermarkt und erhält die Möglichkeit, während des Sitzens Kaffee und Kuchen zu genießen und seinen Einkauf...





Inhalte



- ✓ Einführung in Design Thinking und Beispiele
- ✓ Prinzipien von Design Thinking
- ✓ Vorgehen und Instrumente
- ✓ Schritt 1: Definition der Design Challenge
- ✓ Schritt 2: Verstehen der Design Challenge
- ✓ Schritt 3: Definition von Sichtweisen
- ✓ Schritt 4: Gewinnung von Ideen
- ✓ Schritt 5: Entwicklung von Prototypen
- ✓ Schritt 6: Test von Prototypen
- ✓ Schritt 7: Integration von Prototypen

Dauer und Formate



- ✓ Online-Seminar mit 6 Terminen je 2 Stunden
- ✓ Individuelle Arbeit an einem Case
- ✓ 60 Min. individuelles Coaching



Dr. Daniel Schallmo

Professor an der Hochschule Neu-Ulm
Gründer der Digital Excellence Group

Seminarentwickler



Dr. **Daniel Schallmo** ist Professor für Digitale Transformation und Entrepreneurship an der Hochschule Neu-Ulm und Mitglied am Institut für Digitale Transformation. Er ist Keynote-Speaker sowie Autor zahlreicher Bücher und Fachartikel. Zudem ist er Gründer und Gesellschafter der Dr. Schallmo & Team GmbH, die Unternehmen mit Workshops, Beratung und Studien unterstützt. Zu den Themen gehören u.a.: Geschäftsmodell-Innovation, Design Thinking, Prozess-Innovation, Digitale Strategie, Digitale Transformation von Geschäftsmodellen und Führen im digitalen Zeitalter.

Jochen Mayer ist Experte für die Entwicklung von digitalen Strategien, digitalen Services, Use Case Centered Sales und Open Innovation. Er ist Co-Founder der Digital Excellence Group und Associated Partner der Management Angels. Frühere Stationen waren Head of E-Business Cap Gemini und Director Sales mediaWays (Bertelsmann / debis Systemhaus).



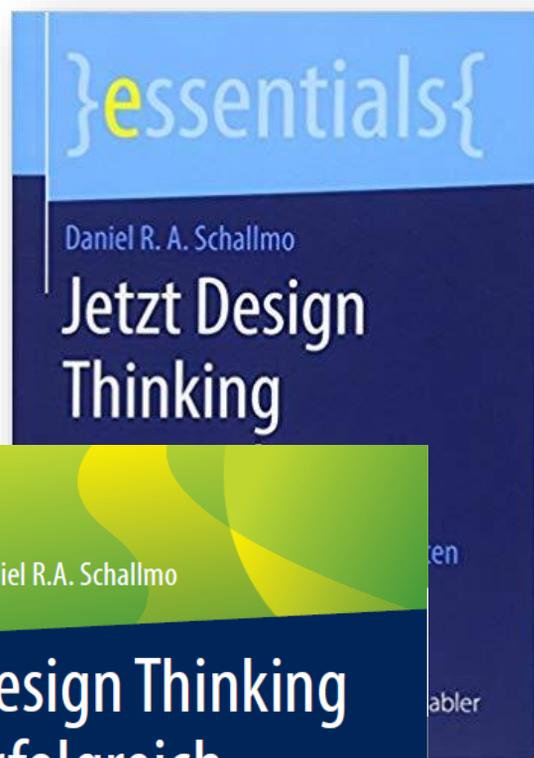
Jochen Mayer

Gründer der Digital Excellence Group
German Delegate Digital Unit der WIL Group

Materialien

Dieses kompakte Buch unterstützt die kundenorientierte Entwicklung von Produkten und Dienstleistungen mit Hilfe von Design Thinking. Die Kundenorientierung ist ein wichtiger Erfolgsfaktor für Unternehmen, da dadurch Fehlentwicklungen und Flops vermieden werden können. Kunden werden begeistert und mit passenden Produkten und Dienstleistungen langfristig an das Unternehmen gebunden.

Design Thinking ist eine etablierte Methode für diesen Prozess und wird mit einem anschaulichen 7-Phasen-Modell erläutert. Jede einzelne Phase wird mit ihrer Zielsetzung, den Aktivitäten, dem Input und dem Ergebnis erklärt. Das Buch richtet sich an alle, die nach einem Vorgehensmodell für Design Thinking gesucht haben und unterstützt, kundenorientierte Produkte und Dienstleistungen zu gestalten und diese in ein Geschäftsmodell zu integrieren.



**Als Teilnehmer erhalten diese beiden Publikationen.
Ferner erhalten Sie umfangreiche Seminarunterlagen und ein Set an Templates für Ihre Arbeit**

Ihr Nutzen

Hoher Praxisbezug

Sie lernen Fallstudien kennen und wenden das Erlernte direkt an. Das bedeutet, dass Sie im Anschluss an das Seminar mit der praktischen Umsetzung in Ihrem Unternehmen, bzw. für einen Case beginnen.



Einsatz akt. Methoden

Wir setzen Action Learning als aktuelle didaktische Methode ein. Die praxisorientierten Tools können Sie direkt in Ihrem beruflichen Alltag einsetzen.



Ideale Vernetzung

Sie vernetzen sich mit Anderen und tauschen sich aus. Das bedeutet, dass Sie ein wertvolles Netzwerk aufbauen, auf das Sie zurückgreifen können.



Individuelle Gestaltung

Wir bieten Ihnen bei Bedarf individuelle Inhouse-Trainings. Diese werden von Daniel Schallmo mit unserem Team für Sie nach neuesten didaktischen Methoden ausgestaltet.



Erfahrene TrainerInnen

Wir greifen auf ein Team an über 20 erfahrenen TrainerInnen zurück; dazu gehören auch englischsprachige Native Speaker.

Das sagen Seminarteilnehmer über uns



Hartmut Herbst, Hermes Fulfilment GmbH, Leiter FiCo

„Sehr gutes und anschauliches Seminar mit vielen Fallbeispielen aus der Praxis und sehr guten Tools, die man auch in der täglichen Praxis verwenden kann.“

Miriam Scholl-Morgan, hbkPartner, Senior Consultant

„Das Seminar hat mir sehr gut gefallen, meine Erwartungen wurden erfüllt. Von der technischen Einführung, über die Vermittlung der Inhalte, bis hin zur Methodik war das Seminar sehr gut konzeptioniert. Durch Praxisbeispiele, persönliche Erfahrungen der Moderatoren und durch Videos wurde das Thema transparent und verständlich vermittelt.“

Gabriele Becker Interim Managerin und Rechtsanwältin

„Methodisch super aufbereitet, sehr systematisch und zielführend, so dass das komplexe Thema Digitalisierung greifbar und implementierbar wurde.“

Friederike Abresch, Manager on Demand für Produkt-, Markt- und Geschäftsfeldentwicklung

„Kompaktes Seminar und gute, praktikable Tools von kompetenten, erfahrenen Experten, sehr gut einsetzbar im beruflichen Alltag. Die Teilnahme hat sich sehr gelohnt.“

Frank Müller Unternehmensberatung, Interim Management

„Sehr gut aufbereitete und durch eine Roadmap fixierte Seminarinhalte, die aufeinander aufbauen. Nach jedem Seminartag/Modul können die Teilnehmer durch entsprechende Aufgaben das Gelernte an ihrem selbst definierten Fallbeispiel in der Praxis vertiefen. Sehr zu empfehlen!“

Claus-Dieter Piontke. PI-CCT Consulting · Coaching · Training. Interim Manager, Consultant und Business-Coach.

„Das Seminar stellt die Bedeutung der Geschäftsmodellentwicklung heraus und zeigt klare Wege auf, wie dieses mit Ziel eines digitalen Geschäftsmodells methodisch zu erreichen ist. Dabei wird stets auf das Verständnis Wert gelegt, nicht dogmatisch alle Instrumente genau so anzuwenden, sondern situationsgerecht zu handeln und flexibel im Vorgehen zu sein. Das Seminar ist eine gelungene Kompetenzerweiterung für alle, die sich auch mit strategischem Management und Unternehmensentwicklung befassen. Vielen Dank.“

Konditionen

Leistungen

Sie erhalten:

- Ein interaktives Online Seminar, inkl Aufzeichnung
- Ein Handout (pdf. und print)
- Umfangreiche Zusatzmaterialien (Publikationen, Templates)
- Ein individuelles Coaching (60 Min.)
- Ein Teilnahmezertifikat

Konzept

Sie benötigen:

- 6 Wochen mit jeweils ca. 4 h/ Woche, davon 2h/Woche für Online-Seminar und 2h/Woche für Vor- und Nachbereitung
- Einen PC, bzw. ein Notebook mit stabiler WLAN-Verbindung
- Ein Headset und eine Kamera

Nutzen

Durch das Online-Format profitieren Sie zusätzlich:

- Keine Reisezeit
- Keine Reisekosten
- Kein Verdienstaufschlag
- Bequeme Teilnahme und Qualifikation von Zuhause aus

Investition

Sie investieren:

1.690,- €

(zzgl. 16% USt.)

Frühbucherpreis:

1.479,- €

(zzgl. 16% USt.)

bei Buchung und Bezahlung bis zum 29.08.2020

Digital Excellence Group - Online Seminare

Digital Excellence Group
Dr. Schallmo & Team GmbH
Unter der Metzsig 11
89073 Ulm



Anmeldung, Teilnahmebedingungen,
Zahlungsinformationen:

Jochen Mayer

Fon +49 7543 9398-358

Jochen.Mayer@digital-excellence-group.com

www.digital-excellence-group.com

Wir bieten auch Inhouse Seminare:

Digitalstrategie (#DST01) **Erfolgreiche Entwicklung von Digitalstrategien**

Wie Sie anhand eines strukturierten Vorgehens eine geeignete Digitalstrategie für Ihr Unternehmen entwickeln. Generische Optionen für eine Digitalstrategie helfen Ihnen dabei, den geeigneten Pfad dafür zu definieren.

Digitale Transformation (#DTR02) **Erfolgreiche Gestaltung der Digitalen Transformation von Geschäftsmodellen**

Wie Sie als Entscheider Trends und Chancen erkennen, um Ihr Geschäftsmodell fit für die digitale Zukunft zu machen und die Digitale Transformation in Ihrem Unternehmen gestalten.

Digital Leadership (#DLE03) **Erfolgreiches Führen im digitalen Zeitalter**

Lernen Sie die Grundlagen und aktuellen Tools eines Digitale Leaders kennen. Lernen Sie aktuelle Führungsmodelle kennen und lernen Sie von echten Cases.

Digitale Technologien (#DTE04) **Erfolgreicher Einsatz von Technologien im digitalen Zeitalter**

Lernen Sie die Grundlagen, Trends und Auswirkungen von Technologien im digitalen Zeitalter kennen. Entwickeln Sie Ideen für den Einsatz von Technologien in Ihrem Geschäftsmodell.

Design Thinking (#DTH05) **Kundenorientierte Entwicklung von Lösungen mit Design Thinking**

Wie Sie als Entscheider mit Design Thinking Ideen für kundenorientierte Produkte und Dienstleistungen entwickeln und diese in Form von Prototypen visualisieren.

Geschäftsmodell-Innovation (#GMI06) **Erfolgreiche Innovation von Geschäftsmodellen**

Wie Sie als Entscheider Ihr Geschäftsmodell analysieren, Trends erkennen, und Ihr Geschäftsmodell erfolgreich für die Zukunft machen.

Szenario-Entwicklung (#SEN07) **Entwicklung von Szenarien zur erfolgreichen Ausrichtung Ihres Geschäftsmodells**

Wie Sie relevante Einflussfaktoren für die Entwicklung von Szenarien einsetzen und darauf aufbauend geeignete Geschäftsmodelle ableiten.

Entscheiden m. FORDEC (#FOR08) **Mit der FORDEC-Methode strukturiert die richtigen Entscheidungen treffen**

Wie Sie in Stress- und Krisensituationen mit der FORDEC-Methode die richtigen Entscheidungen für Ihr Geschäftsmodell treffen.

Prozess-Innovation (#PIN09) **Zukunfts- und kundenorientierte Entwicklung von Prozessen**

Wie Sie als Entscheider mit Prozessinnovation die wichtigsten Prozesse Ihres Geschäftsmodells identifizieren und diese kundenorientiert gestalten.

Das sagen Kunden über unsere Inhouse Seminare ...

Alwina Roth, Deutsche Bahn Akademie, Referentin Programme

„Innerhalb der DB-Akademie haben wir gemeinsam mit Herrn Schallmo unser digitales Portfolio weiterentwickelt. Sein Input und seine Erfahrungen auf diesem Gebiet waren eine wertvolle Unterstützung. Die Zusammenarbeit war äußerst unkompliziert, agil und durchgehend professionell.“

Matthias Walter, T-Systems Multimedia Solutions GmbH, Portfolio-Manager

„Im Rahmen der Schulung unserer Mitarbeiter und Führungskräfte zur Verbesserung unserer Geschäftsmodelle hat uns Herr Schallmo mit seiner Expertise sehr professionell unterstützt.“

Oliver Sinnwell, Rolls Royce Power Systems AG, Digital Manager

„Prof. Schallmo greift auf sehr fundiertes methodisches und praxisbezogenes Wissen zum Thema digitale Transformation zurück und hat uns dies in einem initialen Workshop eindrucksvoll vermittelt. Wir freuen uns sehr darauf, eng mit ihm zusammenzuarbeiten.“

Heinz Tengler, Voith Turbo GmbH & Co. KG, Senior Vice President Engineering

„Innerhalb unseres Vorhabens zur Neuausrichtung unseres Geschäftsmodells hat uns Daniel Schallmo mit seinen Partnern sehr gut unterstützt. Eine wertvolle und kompetente Zusammenarbeit.“

Leif Steinbrinker, 2hm & Associates GmbH Geschäftsführer

„Herrn Schallmo gelingt es auf unterhaltsame und gleichermaßen ernsthafte Weise, das Thema neue Geschäftsmodelle verständlich zu machen, und gibt so wertvolle Impulse für die Umsetzung.“

Dr. Jens Nitsche, Ingenics AG, Partner, Director R&D

„Im Rahmen eines Projekts zur strategischen Weiterentwicklung unseres Geschäftsmodells hat uns Herr Schallmo mit seinem Team und seiner Expertise sehr professionell unterstützt. Wir haben die Zusammenarbeit als sehr angenehm und zielorientiert empfunden.“

Thomas Schick, RAFI GmbH & Co. KG, Prozessentwicklung

„Der Kurs war für mich eine interessante Erfahrung, die mich dazu inspiriert, meinen Horizont von Produkt- oder Prozessinnovationen auf Geschäftsmodell-Innovationen zu erweitern. Ich konnte die User Empathy Map sofort im Unternehmen umsetzen, um die Anforderungen und Bedürfnisse der verschiedenen Kunden besser darzustellen. Besonders wertvoll für mich waren die vielen vermittelten Fallbeispiele, insbesondere im Hinblick auf die Digitale Transformation.“